

*Pour vos appels d'offre*

**CABINETS  
CONSEIL  
3<sup>e</sup> ÉDITION**

**AUSTRAL**

<b>1. NOM DU CABINET :</b>	AUSTRAL
<b>2. Date de création :</b>	Octobre 2008
<b>3. Nom du principal dirigeant :</b>	Olivier Ferrer, Thomas Moreau, Melchior de Bary,
<b>4. Nombre de salariés en 2008 :</b>	3
<b>5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :</b>	3
<b>6. Filiales étrangères :</b>	-
<b>7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :</b>	NA
<b>8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :</b>	NA
<b>9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?</b>	NA
<b>10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :</b>	Transports – Stocks – Emission de GES
<b>11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</b>	Toutes industries
<b>12. Principales références client :</b>	Références de nos équipes : Coca-Cola – EADS – SERV AIR – La Poste – Adidas – AREVA-SITA, ...
<b>13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :</b>	ERP – GPAO- APS – TMS

<p><b>14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux :</b>  <b>stratégique (O/N) :</b>  <b>tactique (O/N) :</b>  <b>opérationnel (O/N) :</b></p>	<p><b>stratégique (O/N) : O</b>  <b>tactique (O/N) : O</b>  <b>opérationnel (O/N) : O</b></p>
<p><b>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) :</b>  <b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>	<p>Identification des besoins en outils informatiques (mais pas d'intégration)</p>
<p><b>16. Principaux points forts du cabinet :</b></p>	<p><b>Résultats</b> (mesurables, rémunération 100% liés aux résultats)  <b>Expertise</b> (3 offres packagées : transport, stock, GES)  <b>Pragmatisme</b> (simplicité dans l'action, implication du client)  <b>Pérennité</b> (sécurisation des résultats)</p>
<p><b>17. Dernières publications / études réalisées :</b></p>	<p>Conférences CPIM, Conférence China Supply Chain Summit</p>
<p><b>18. Faits marquants en 2008 :</b></p>	<p>Création du cabinet</p>
<p><b>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</b></p>	<p>NA</p>
<p><b>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</b></p>	<p><b>Pragmatisme, Humilité et Professionnalisme sont les axes qui guident notre action, tant dans la conduite des missions que dans la gestion de la société.</b></p>