


Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**DELOITTE
Consulting &
Risk Services**

1. NOM DU CABINET :	 Deloitte Consulting & Risk Services
2. Date de création :	1981
3. Nom du principal dirigeant :	Managing Partner Consulting & Risk Services : Frédéric Moulin
4. Nombre de salariés en 2008 :	6300 associés & collaborateurs en France dont 700 consultants 145.000 associés & collaborateurs dans le monde
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	<ul style="list-style-type: none"> • 30 en France • 150 en Europe • 1 Centre d'Excellence Supply Chain Strategy en Hollande
6. Filiales étrangères :	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le monde : présence dans 145 pays • En France : forte proximité des entreprises avec 150 bureaux
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	/
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	/
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	<p style="text-align: center;">OUI</p> Environ 10 consultants en SCM ayant entre 2 et 6 ans d'expérience professionnelle
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie Supply Chain : <ul style="list-style-type: none"> – Réalisation de schémas directeurs Supply Chain (diagnostic, modèle de planification et de gestion, stratégie logistique et industrielle, optimisation fiscale, alignement avec la stratégie de l'entreprise, impact sur les systèmes d'information, impact environnemental...) – Pilotage de la performance • Innovation et cycle de vie du produit : <ul style="list-style-type: none"> – Analyse des enjeux – Définition de l'organisation, des processus et des outils d'innovation et de gestion du cycle de vie produit – Gestion de la configuration et des

	<ul style="list-style-type: none"> – Analyse des dépenses, identification des leviers d’optimisation des dépenses, conception et mise en œuvre de plans d’action – Développement de la relation fournisseur (politiques fournisseurs, panel, SRM, « voice of the supplier », optimisation de la chaîne logistique amont...) – Amélioration de la performance de la fonction Achats (organisations, processus et outils) et pilotage des enjeux CQD <p>• Lean operations :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Revue des schémas industriels – Conduite de plans de productivité (approches Lean Manufacturing et Six-Sigma) – Optimisation de l’outil industriel (planification de la production, gestion de la maintenance, pilotage économique des opérations) <p>• Logistique et Distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Amélioration de la performance des opérations logistiques (efficience et pilotage logistique, maîtrise des coûts de transport, amélioration de la qualité de service ...) – Mise en place de nouveaux schémas logistiques – Optimisation des stocks (gestion de la demande, dimensionnement...) – Optimisation du transport (plan de transport, transport multimodal...)
<p>11. Principaux secteurs d’intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...):</p>	<p>Les consultants SCM sont principalement intervenus dans les secteurs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Energy & Resources • Life Sciences & Health Care • Consumer Business • Manufacturing • Aviation & Transport • ...
<p>12. Principales références client :</p>	<p>EADS, PPR, Nestlé, Orangina Schweppes, Henkel, Thales, PepsiCo, Danone, Ingenico, Vivendi, Heinz...</p>

<p>13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :</p>	<p>Nos consultants disposent d'une importante e expérience dans la conduite de projets de mise en œuvre de systèmes d'information (SAP, WMS, TMS, prévision des ventes...).</p>
<p>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) :</p>	<p>Stratégique : Oui Tactique : Oui Opérationnel : Oui</p>
<p>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>OUI En propre depuis la conception jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle.</p>
<p>16. Principaux points forts du cabinet :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les consultants de l'équipe Supply Chain ont en moyenne plus de 10 ans d'expérience dans ce domaine • Un large spectre de problématiques SC traitées et une expertise pointue dans chacune de ces problématiques • Un réseau international • Les expertises complémentaires de nos consultants couvrent l'ensemble des problématiques SC de la stratégie à son exécution (traduction de la vision des dirigeants en objectifs opérationnels, jusqu'à la mise en œuvre des initiatives stratégiques).
<p>17. Dernières publications / études réalisées :</p>	<p>Stratégie & Operations:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Typical Opportunities & Best Practices for Supply Chain Planning 2. Demand Planning Common Opportunities Areas 3. Winning with a Global Supply Chain: Sourcing from Low Cost Countries 4. Improving Aerospace & Defense Supply Chain Performance 5. Eminence Building – Supply Chain Strategy 6. Driving Value Through Synchronization in Technology Industry 7. Consumer Electronics – The Semiconductor Supply Chain 8. Supply Chain Performance Management in the Life Sciences Industry

	<p>9. Taming Trade: Food & Beverage Manufacturing Company Optimizes Systems to Serve Customers and Consumers</p> <p>10. Sustainable Green Supply Chain : Opportunities & Challenges around Implementation</p> <p>11. Green Supply Chain Management / Prendre le virage vert – Gérer la chaîne logistique verte</p> <p>...</p> <p>Lean Operations:</p> <p>12. Green Lean Six Sigma White Papers</p> <p>13. Applying Lean Thinking to the Exploration of Oil & Gas</p> <p>14. ...</p> <p>Logistique & Distribution</p> <p>15. Improving Performance in the Life Sciences Industry</p> <p>16. Turning Risk into Profit: A Path to Performance Based Logistics Maturity</p> <p>17. Smoother Sailing in the Distribution Channel</p> <p>...</p> <p>Sourcing & Procurement:</p> <p>18. Effective Supplier Performance Management: A Comprehensive Framework</p> <p>19. Effective Sourcing Strategies: Keys to Success in a Steel Industry</p> <p>20. Designing Sourcing and Procurement Organisations</p> <p>....</p>
<p>18. Faits marquants en 2008 :</p>	<p>Acquisitions du cabinet Infineo et du cabinet Vally – Croissance de 23% en 2008 sur l'activité Consulting & Risk Services</p>
<p>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</p>	<p>En 2007, l'activité Deloitte Consulting & Risk a connu en France une croissance de 23% en soit plus du double que la croissance globale du marché. Deloitte prévoit de maintenir une croissance annuelle équivalente d'ici 2010.</p>
<p>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</p>	<p>Deloitte mobilise des compétences diversifiées pour répondre à l'éventail des services attendus par ses clients de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux micro-entreprises locales, en passant par les entreprises moyennes.</p>