

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**DESPROGES
Consulting**

1. NOM DU CABINET :	DESPROGES Consulting
2. Date de création :	Décembre 2007
3. Nom du principal dirigeant :	David DESPROGES
4. Nombre de salariés en 2008 :	9
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	5
6. Filiales étrangères :	Non
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	NA
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	1,1
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	O 4 Ingénieurs Supply chain/Sourcing
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	Programme d'amélioration des marges opérationnelles, Restructuring, Plan de réduction des coûts, Supply chain, Conduite du changement .
11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :	Transport, Intensive engineering industries, Aéronautique/Défense, Automobile www.desprogesconsulting.com
12. Principales références client :	RATP, TOTAL, Air Liquide, Parkeon
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :	Choix d'un ERP Analyses fonctionnelles Pilotage, Réalisation et Déploiement Montée de version... SAP

<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>O O O</p>
<p>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>O En propre</p>
<p>16. Principaux points forts du cabinet :</p>	<p>Cabinet de conseil</p>
<p>17. Dernières publications / études réalisées :</p>	<p>Construire un plan de compensation des matières premières</p>
<p>18. Faits marquants en 2008 :</p>	<p>En 2008, l'équipe DESPROGES Consulting a obtenu en moyenne une amélioration de 5% à 7% des marges opérationnelles de ces clients.</p>
<p>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</p>	<p>3 M€, développement de projets à l'international</p>
<p>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</p>	<p>DESPROGES Consulting intervient dans les différents domaines d'activité de l'entreprise afin d'identifier les leviers d'accroissement de la Performance et de la Rentabilité.</p>