

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

DIAGMA



1. NOM DU CABINET :	DIAGMA.
2. Date de création :	1973.
3. Nom du principal dirigeant :	Jean-Patrice NETTER.
4. Nombre de salariés en 2008 :	102 ^(*) .
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	31.
6. Filiales étrangères :	2.
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	9.
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	11.
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	Oui. 7. - Managers / Consultants Senior expérimentés & consultants Junior, issus des grandes écoles d'ingénieurs.
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement ...) :	- Conseil en Supply Chain Management : tout le pilotage des flux, depuis le meilleur concept Supply Chain pour l'entreprise jusqu'au pilotage opérationnel (gestion de la production, gestion des stocks) et l'organisation des entrepôts, des usines et des transports. > <i>Conseil SI</i> : Audit des organisations et des processus / évaluation des impacts / choix et mise en place de progiciels (ERP, APS, WMS, TMS) / Conduite du changement. - Externalisation des fonctions de pilotage de la Supply Chain : prévisions, planification de production, gestion des stocks, freight audit, GPA, GMA. - Ressources humaines : recrutement & formation spécialisés Supply Chain. - Édition de progiciels de pilotage de la Supply Chain (prévisions, planification, gestion des stocks).
11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :	Agroalimentaire / Automobile / Chimie / Sidérurgie / Pharmacie / Textile-Habillement / Luxe / Media / Télécom / Produits de Grande Consommation / Distribution spécialisée / Grande distribution.
12. Principales références client :	Arcelor Mittal – Alcan – Impress – Somfy – Saunier Duval – PSA – Michelin – Rhodia – Air Liquide – Pierre Fabre – Sanofi Aventis – Guerbet – Lafarge – BPB Placo – Canal + – Vivendi – Oberthur – Locarchives – Editis – Relay – LVMH – DIM – Morgan – Chantelle – Yves Rocher - Unilever – Danone – Mars – Nestlé – Coca Cola – Orangina Schweppes – Kronenbourg – Inbev – Danao – Lesieur – SC Johnson – Mitsubishi Electric – Saint Gobain – Lapeyre – Cofel – Kiala – Auchan – Carrefour – Système U...
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :	ERP, APS, WMS, TMS. ERP (SAP, BPCS, Oracle, Sage, Microsoft Dynamics AX, Generix...) ; APS (Azap, Manugistics, TXT e-solutions, nSKEP...) ; WMS (Manhattan Associates, A-SIS, Red Prairie, Geode, Infolog...) ; TMS (Transwide, Geoconcept, DDS...).

<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.</p>
<p>16. Principaux points forts du cabinet :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Expertise métier. - Pragmatisme des recommandations stratégiques et opérationnelles. - Interventions toujours orientées vers des résultats concrets, mesurables et rapides. - Assistance à la mise en place.
<p>17. Dernières publications / études réalisées :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conférence 2008 : <ul style="list-style-type: none"> • FORUM D'ÉTÉ SUPPLY CHAIN MAGAZINE – Profession Supply Chain Manager : « <i>Compétences recherchées par les entreprises, niveau de rémunération</i> ». - Étude & Articles : <ul style="list-style-type: none"> • « <i>Impact de la hausse du pétrole et de la prise en compte des émissions de gaz à effet de serre sur les réseaux de distribution</i> ». • « <i>Prévisions et approvisionnements dans un univers de produits à mouvements erratiques</i> ».
<p>18. Faits marquants en 2008 :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - (*) Développement partenarial de l'activité Managed Services. - Développement significatif de l'activité Human Resources (recrutement et formation cadres Supply Chain).
<p>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidation de l'activité Recrutement. - Recrutement de managers.
<p>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</p>	<p>Résultats et valeur ajoutée pour nos clients, expertise, honnêteté et disponibilité.</p>