

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**GCL
Groupe**

1. NOM DU CABINET : Groupe GCL
2. Date de création : 1985
3. Nom du principal dirigeant : Albert Goodhue, Philippe Gautrin & Kamal Chraibi
4. Nombre de salariés en 2008 : 57
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) : 57
6. Filiales étrangères : 4 (Siège Canadien + 4 Filiales : Amérique du Nord, du Sud, Europe et Maghreb)
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro : 4
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) : 5
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Oui Si oui, combien d'ici dec 2009 ? 7 consultants supply chain Quel profil ? Ingénieur Logistique / Spécialiste recherche opérationnelle
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) : Le Groupe GCL est spécialisé en logistique opérationnelle, en particulier la gestion de la demande, la planification et stratégie d'approvisionnement, la gestion des stocks, l'optimisation des réseaux de distribution, l'optimisation des processus des plates-formes logistiques, la conception et la mise en œuvre de nouvelles plates-formes logistiques, le transport, le service à la clientèle et la qualification, la sélection et l'accompagnement dans la mise en œuvre de solutions technologiques d'exécution logistique (WMS, TMS).
11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) : Le Groupe GCL a travaillé sur plus de 1000 projets d'optimisation logistique dans des secteurs variés, et notamment dans les secteurs suivants : <ul style="list-style-type: none"> • Administration, Banques & collectivités locales • Industries telles que Aéronautique, Textile, pharmaceutique et cosmétique, pièces de rechanges • Distributeurs dont la vente à distance via catalogue ou via internet • Prestataires logistiques.
12. Principales références client : EDF / Bombardier / General Motor / Goodyear / Michelin / Heineken/ Carrefour / Vente-Privée.com / Kiabi / King Jouet / Kraft / Nestlé / Parmalat / Danone / Pfizer / Schering / Wyeth Ayerst / Bristol Myers Squibb / Abbott / Johnson & Johnson / L'Oréal / Yves Rocher / LVMH / COTY/ Vente privée / Valeo
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Excellente connaissance des TMS et WMS avec assistance aux déploiements Si oui, lesquels : Geode / Infolog / LM7 a-Sis / Manhattan / OTM Oracle / Reflex Hardis / SAP ...
14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux : <ul style="list-style-type: none"> - stratégique (O/N) : Oui - tactique (O/N) : Oui - opérationnel (O/N) : Oui

<p>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Oui Si oui, en propre ou en sous-traitance ? En propre avec GCL Academy comportant une formation aux principaux WMS TMS du marché.</p>
<p>16. Principaux points forts du cabinet : Cabinet spécialisé en logistique opérationnelle / Plus de 1000 projets au cours des 20 dernières années / Cabinet reconnu pour la pertinence de ses recommandations et l'accompagnement jusqu'à la mise en place de celles-ci + Nouvelle offre de Green Supply Chain avec Diagnostic Carbone</p>
<p>17. Dernières publications / études réalisées : Livre Blanc : Vision 2010 logistique dans l'industrie Pharmaceutique, L'avenir du DSD dans les stratégies de livraison. Benchmark SCM des acteurs du e-commerce sur la base du modèle SCOR. Réalisation d'un livret des standards de productivité et de coût des solutions d'équipements d'entrepôts.</p>
<p>18. Faits marquants en 2008 : Inauguration de la nouvelle plate forme logistique de Kiabi 66000 m² (59) et de la 4^o plate forme logistique automatisée Vente-privée.com (01)</p>
<p>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 : Continuer notre progression sur les marchés Nord Américain et Européen. Développement de nos activités nouvelles au Brésil et au Maghreb en renforçant nos partenariats et en offrant une complémentarité de service à valeur ajoutée à notre clientèle.</p>
<p>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) : Créer de la valeur pour nos clients au travers d'une part des diagnostics logistiques procurant des économies immédiates et d'autre part des schémas directeurs développant des stratégies Supply chain innovantes permettant à nos clients le gain de nouvelles parts de marchés.</p>