

*Pour vos appels d'offre*

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

**LOWENDAL  
Masai**

1. <b>NOM DU CABINET :</b>	<b>LowendalMasai</b> ( <a href="http://www.lowendalmasai.com">www.lowendalmasai.com</a> ) Conseil opérationnel en optimisation des coûts 16, rue Washington 75008 Paris (Siège)
2. <b>Date de création :</b>	1992
3. <b>Nom du principal dirigeant :</b>	Pierre Lasry, Président du Directoire
4. <b>Nombre de salariés en 2008 :</b>	480
5. <b>Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :</b>	-
6. <b>Filiales étrangères :</b>	Filiales en Allemagne, Espagne, Grande-Bretagne, Italie, Portugal, Pays-Bas, Etats-Unis, Chine, et Japon.  Bureaux de sourcing : Tunisie, Turquie, Israël, Corée, et Inde
7. <b>Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :</b>	Au 31 mars 2007 : 56.5 M€
8. <b>Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :</b>	Au 31 mars 2008 : 59 M€
9. <b>Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) :</b> <b>Si oui, combien d'ici décembre 2009 ?</b> <b>Quel profil ?</b>	Oui - 3 consultants confirmés et 2 chefs de projets
10. <b>Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :</b>	<i>Domaines d'expertise du groupe LowendalMasai</i> : Charges sociales, Fiscalité (TVA, immobilisations, impôts locaux, financement de l'innovation), <b>Achats et coûts stratégiques</b> *(Sourcing, Supply Chain, Transport et logistique, Frais généraux, Investissements), Environnement et Poste client.  *Approvisionnement, Lean Manufacturing, Entreposage, Distribution, Achat, Stratégie/organisation, Amélioration du BFR
11. <b>Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</b>	Tous secteurs : pharma, Industrie, Retail, Luxe, Transport, Agroalimentaire, Energie, Electronique Grand Publique, Automobile, Aéronautique...
12. <b>Principales références client :</b>	Danone, Coca-Cola, Areva, Sernam
13. <b>Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ?</b> <b>Si oui, lesquels :</b>	Oui ERP (SAP, Sage,...) WMS

<p><b>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) :</b></p>	<p>Accompagnement stratégique, tactique et opérationnel</p>
<p><b>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous- traitance ?</b></p>	<p>Définition du CDC fonctionnel avec les utilisateurs, suivi du déploiement et de la mise en production</p>
<p><b>16. Principaux points forts du cabinet :</b></p>	<p>Seule société de conseil opérationnel capable de répondre à l'ensemble des besoins des entreprises en matière d'optimisation des coûts à un niveau international.</p> <p>LowendalMasai a développé une approche du conseil pragmatique et singulière, qui allie idées, méthodes de travail, mise en œuvre opérationnelle et conseil, avec, en filigrane, une démarche pédagogique visant à permettre aux entreprises d'acquérir les connaissances nécessaires à une gestion saine de leurs coûts à long terme.</p>
<p><b>17. Dernières publications / études réalisées :</b></p>	<p>Etudes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Panorama de la fonction Douane dans les entreprises françaises (Oct. 2008)</li> <li>- Comment les entreprises françaises perçoivent-elles le poids financier de leur politique environnementale ? (Mars 2008)</li> <li>- Echanges HCC/ LCC vus par les fournisseurs (2007)</li> </ul>
<p><b>18. Faits marquants en 2008 :</b></p>	<p>Ouverture d'un bureau à Lisbonne. Acquisition d'une part majoritaire au capital de Masai Japon et ouverture de LowendalMasai China</p>
<p><b>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</b></p>	
<p><b>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</b></p>	<p>Les collaborateurs de LowendalMasai partagent tous les mêmes valeurs, des fondamentaux que l'entreprise a su cultiver au fil des années : l'expertise, l'engagement, l'esprit pionnier, l'humilité et l'esprit d'équipe.</p>