

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**ORGA
Consultants**

1. NOM DU CABINET :	Orga Consultants
2. Date de création :	1973
3. Nom du principal dirigeant :	Marc de Brucker, Directeur Général Délégué
4. Nombre de salariés en 2008 :	250
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	50
6. Filiales étrangères :	Membre de 2 réseaux : ELC (European Logistic Consultants) et EI (European Independant Consulting)
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	44
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	44
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	Oui nombre confidentiel
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	Pilotage des flux industriels Optimisation des flux industriels et logistiques Maintien en conditions opérationnelles des équipements Network design Planification and S&OP Développement de l'approche collaborative Achats et optimisation du transport (TMS) Logistique physique (Optimisation d'entrepôts et WMS) Développement fournisseur

11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...):	Industrie de process Pharmacie/ Hôpitaux Secteur du Transport Energie et utilities
12. Principales références client :	Vallourec, Gefco, Arcelor Mittal, AP-HP, Meah, LFB, Carrefour, Chronopost, La Poste, Biogaran, France Telecom, SNCF, EDF, Gaz de France, Mr Bricolage, Roquette
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :	Refonte d'organisation, aide à la sélection et déploiement de différents outils : APS, TMS, WMS, MES.
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) :	Stratégique : Oui Tactique : Oui Opérationnel : Oui Développement professionnalisation des acteurs : Oui
15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?	Oui En sous-traitance
16. Principaux points forts du cabinet :	Capacité d'accompagner nos clients depuis la déclinaison d'une stratégie opérationnelle jusqu'à la mise en œuvre, <ul style="list-style-type: none"> - Créer une dynamique par les résultats - Capacité à faire converger et aligner les objectifs - S'impliquer dans la

	<p>réalisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diffuser et veiller à l'appropriation - Agir au bon moment et au bon niveau - Apporter un soutien aux équipes - Apporter une expertise - Piloter et animer par la « Création de valeur »'
17. Dernières publications / études réalisées :	<p>Planification dans le monde du transport</p> <p>Performance de la maintenance</p>
18. Faits marquants en 2008 :	-
19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :	-
20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :	Créateur d'impact pour nos clients