

*Pour vos appels d'offre*

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

**PROCONSEIL**

<b>1. NOM DU CABINET :</b>	PROCONSEIL
<b>2. Date de création :</b>	1984
<b>3. Nom du principal dirigeant :</b>	Georges COTONNEC (Président)
<b>4. Nombre de salariés en 2008 :</b>	54
<b>5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :</b>	50
<b>6. Filiales étrangères :</b>	-
<b>7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :</b>	10,6 M€
<b>8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :</b>	11 M€
<b>9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?</b>	O
<b>10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :</b>	Production – achats – maintenance – SCM – Organisation – Management – stratégie lean – conduite du changement
<b>11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</b>	Tous secteurs industriels et logistiques - Services
<b>12. Principales références client :</b>	Ajinomoto Eurolysine, Alcan, Arkema, Arjo Wiggins, Aubert&Duval, Bigard, Bombardier, Bonduelle, Boucheron, Carrefour, Cartier, Cereal Partners, Champagne Céréales, Dailycer, Damartex, Danone, DCNS, De Dietrich, Essilor, Eurocopter, Faun, Faurecia, Fleury Michon, Flextronics, Flexico, Galderma, Galeries Lafayette, Generali, GSK, Jacquet, Janssen-Cilag, L'Oréal, Mars, Materne, Merck Santé, Montupet, Nestlé, Orangina Schweppes, Papeteries de Clairefontaine, Parchimy, PCAS, Pepsico, Renault Trucks, Saint Louis Sucre, Sanofi-Pasteur, Servier, Snecma, Somfy, Thales, TRW, Vallourec, Valois

<p><b>13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ?</b> Si oui, lesquels :</p>	<p>ERP, GPAO, APS, WMS, MES, GMAO, CRM</p>
<p><b>14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux :</b> stratégique (O/N) : tactique (O/N) : opérationnel (O/N) :</p>	<p>O O O</p>
<p><b>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) :</b> Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>N</p>
<p><b>16. Principaux points forts du cabinet :</b></p>	<p>Accompagnement sur l'ensemble de la chaîne de valeur, réactivité, pédagogie, mise à disposition d'équipes pluridisciplinaires dédiées et/ou experts en soutien</p>
<p><b>17. Dernières publications / études réalisées :</b></p>	
<p><b>18. Faits marquants en 2008 :</b></p>	
<p><b>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</b></p>	
<p><b>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</b></p>	<p>Nous pensons que la performance d'une entreprise repose sur une organisation qui permet à chaque acteur de contribuer à l'atteinte de l'objectif final et de s'épanouir, que ce soit dans des périodes de forte rupture ou de transition.</p>