

*Pour vos appels d'offre*

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

**PRODUCTIVIX**

<b>1. NOM DU CABINET :</b>	PRODUCTIVIX
<b>2. Date de création :</b>	02/07/2002
<b>3. Nom du principal dirigeant :</b>	PIEDFORT
<b>4. Nombre de salariés en 2008 :</b>	1
<b>5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :</b>	1
<b>6. Filiales étrangères :</b>	0
<b>7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :</b>	0.04
<b>8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :</b>	0.07
<b>9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?</b>	O 1 – LEAN
<b>10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :</b>	Production, Distribution Traçabilité Conduite du changement Choix système informatique de gestion
<b>11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</b>	<b>industrie – aéronautique – textile – automobile – high-tech</b> Chaudronnerie, Commerce de gros, Découpe, Distribution, Alimentaire, Fabrication cosmétique, Electronique, Façonnage, Fonderie, Horlogerie, Imprimerie, Mécanique, Papetier, Plasturgie, Moteurs automobile et poids lourds, Sous-traitants.
<b>12. Principales références client :</b>	Quelques sociétés, parmi les plus grandes : ► BOLLE - BUSHNELL

<p><b>12. Principales références client :</b></p>	<p>Quelques sociétés, parmi les plus grandes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ BOLLE - BUSHNELL</li> <li>▶ CARTIER Horlogerie</li> <li>▶ ENTREMONT ALLIANCE</li> <li>▶ MESSIER-BUGATTI</li> <li>▶ MICHELIN</li> <li>▶ TECHNE</li> </ul> <p>Organisations consulaires et syndicats professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ AFPI</li> <li>▶ Alizé Plasturgie</li> <li>▶ CCI Isère</li> <li>▶ CCI Rhône</li> <li>▶ ENE (Espace Numérique Entreprises )</li> <li>▶ UDIMEC</li> </ul>
<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 : Equation,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Clipper,</li> <li>▶ Exact,</li> <li>▶ Louxor,</li> <li>▶ Movex,</li> <li>▶ Oracle,</li> <li>▶ Silog,</li> <li>▶ Agiprod,</li> <li>▶ SAP</li> </ul> <p>MES : ORGA SYSTEMS / BODET</p>
<p><b>14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux :</b> <b>stratégique (O/N) :</b> <b>tactique (O/N) :</b> <b>opérationnel (O/N) :</b></p>	<p><b>stratégique : O</b> <b>opérationnel : O</b></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>Oui en propre pour moins de 15 postes</p>
<p><b>16. Principaux points forts du cabinet :</b></p>	<p>Pratique, accompagnement dans la durée</p>
<p><b>17. Dernières publications / études réalisées :</b></p>	<p>Voir site en RSS : <a href="http://www.productivix.com">www.productivix.com</a></p>
<p><b>18. Faits marquants en 2008 :</b></p>	<p>Focalisation Lean et ERP, haut de gamme, augmentation CA</p>
<p><b>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</b></p>	<p>Croissance en CA et marges</p>
<p><b>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</b></p>	<p><i>Vous allez MESURER le bénéfice de notre intervention</i></p>