

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**ROLAND
BERGER
Stratégie
Consultants**

1. NOM DU CABINET :	Roland Berger Strategy Consultants
2. Date de création :	1967 (Monde) 1990 (France)
3. Nom du principal dirigeant :	Dr. Burkhard Schwenker (Monde) Vincent Mercier (Directeur Général France)
4. Nombre de salariés en 2008 :	1800 dans le monde 250 en France
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	Plus de 100 en France 350 dans le monde
6. Filiales étrangères :	36 bureaux dans 25 pays : Amsterdam, Barcelone, Barhein, Berlin, Bruxelles, Bucarest, Budapest, Casablanca, Chicago, Detroit, Düsseldorf, Francfort, Hambourg, Hong Kong, Istanbul, Kiev, Lisbonne, Londres, Madrid, Milan, Moscou, Munich, New York, Paris, Pékin, Prague, Riga, Rome, Sao Paulo, Shanghai, Stuttgart, Tokyo, Varsovie, Vienne, Zagreb, Zurich
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	550 millions (Monde) CA en France non communiqué + 35%
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	Non communiqué
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	Oui Entre 20 à 30 Collaborateurs
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	Analyse stratégique, Corporate Management, Amélioration de la performance opérationnelle (achats, production, logistique, transport), transformation d'entreprise, Intégration post fusion, RH, IT Strategy, Restructuration
11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :	Aérospatial & Défense/High Tech systems Automobile Biens de consommation et Grande Distribution Industries de Process et Matériaux Pétrole & Chimie Investissements & Private equity Pharmacie et Santé Services Financiers Services publics Télécommunications, Médias & Technologies Tourisme & loisirs Transport Utilities

12. Principales références client :	NC
13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :	Oui, le grands outils sous l'angle des fonctionnalités
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 dans de nombreux cas, dépendant du cas de figure
15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?	En sous-traitance
16. Principaux points forts du cabinet :	<ul style="list-style-type: none"> - Vision internationale et approche locale (origine européenne) - Un esprit entrepreneurial - Des stratégies de rupture - Un conseil sur mesure - Un esprit de proximité avec nos clients - la capacité à mener des projets opérationnels en lien direct avec la Direction Générale
17. Dernières publications / études réalisées :	<ul style="list-style-type: none"> - Think Act : Publié par Roland Berger Corporate, le magazine trimestriel "<i>Think : act</i>" propose aux Dirigeants et aux Top Managers des visions et des expériences innovantes en matière de management et de stratégie d'entreprise. - Etudes et Perspectives : Roland Berger Paris publie de manière ponctuelle des études, rédigées par des consultants et liées à un thème d'actualité. Exemple : "La gestion des risques climatiques".
18. Faits marquants en 2008 :	<ul style="list-style-type: none"> - Développement continu du bureau de Paris - Nouvelle Practice à Paris : Restructuration - Ouverture d'un bureau à Casablanca (Maroc), Istanbul (Turquie) et Chicago (Etats Unis)
19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :	<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture d'un bureau en Inde (2009) - Développement au Moyen Orient
20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :	Excellence, Entrepreneurship et Partnership