

*Pour vos appels d'offre*

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

**SAY  
PARTNERS  
Freelog**

<b>1. NOM DU CABINET :</b>	SAY Partners - Freelog
<b>2. Date de création :</b>	2000 Freelog 2006 SAY Partners
<b>3. Nom du principal dirigeant :</b>	Partnership : 5 associés dirigeants et 4 partners et associate partners
<b>4. Nombre de salariés en 2008 :</b>	35 consultants
<b>5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :</b>	30 consultants
<b>6. Filiales étrangères :</b>	Réseau au Bénélux, Espagne, Brésil et Suisse
<b>7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :</b>	France : 6,5 M€
<b>8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :</b>	France : 8 M€
<b>9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?</b>	Recrutements prévus : Oui. De l'ordre de 15 à 20 consultants  Profil : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grande école.</li> <li>• Double formation souhaitée. Première expérience professionnelle privilégiée</li> </ul>
<b>10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supply chain/ Logistique</li> <li>• Stratégie et performance industrielle</li> <li>• Achats/ SRM</li> <li>• Gestion du cycle de vie produit</li> <li>• Organisation</li> <li>• Stratégie et croissance</li> </ul>
<b>11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espace/ Défense/ Aéronautique</li> <li>• Automobile</li> <li>• Industries de process (papier, construction, packaging, utilities, énergie, métallurgie)</li> <li>• Transport/ Logistique</li> <li>• Services</li> </ul>
<b>12. Principales références client :</b>	Non communiqué

<b>12. Principales références client :</b>	Non communiqué
<b>13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :</b>	ERP : INTENTIA, Microsoft dynamics (consumer driven planning), Oracle APS (demantra), SAP (APO et SCM) APS : Dynasys, I2 technologies, JDA Software SCM : SERVICISTICS, SYNCRON, INFOR, MCA Solutions, AZAP
<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>	Le cabinet possède une réelle capacité d'intervention de la définition de la stratégie à la mise en œuvre des recommandations et l'obtention des résultats
<b>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b>	Les problématiques systèmes sont intégrées dans les missions. Elles sont traitées par les équipes internes sur les aspects de cadrage et par sous-traitance pour les parties plus opérationnelles/ mise en œuvre
<b>16. Principaux points forts du cabinet :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus de 250 missions d'envergure menées par les Partners auprès de grands groupes industriels</li> <li>• Une équipe très expérimentée, formée au sein de grands cabinets internationaux et intervenant pour les directions de grands groupes industriels</li> <li>• Intervention systématique des Partners sur les missions</li> <li>• Capacité d'engagement sur résultats</li> <li>• Capacité à mobiliser le réseau Européen pour les missions à l'international</li> <li>• Qualité du Delivery garantie par un processus d'audit mené par un comité de « Senior Advisors » externes</li> </ul>
<b>17. Dernières publications / études réalisées :</b>	Plus d'une trentaine d'interviews Presse sur 1 an sur les secteurs de prédilection du cabinet (Automobile, Espace Défense, Services, Utilities)
<b>18. Faits marquants en 2008 :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Création du bureau à Sao Paulo (Brésil) et ouverture programmée à Genève (Suisse)</li> <li>▪ Regroupement des équipes SAY Partners/ Freelog au sein des mêmes bureaux à Paris</li> </ul>

<b>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</b>	+ 23% de croissance en France
<b>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</b>	<b>Acuité – Impact – Pérennité</b>  <i>« En toute chose, ce sont les connaissances élémentaires qui servent le plus dans la pratique »</i>