

Si l'on ne peut se priver des conseils d'autrui, peut-on en revanche se passer de ceux des consultants ? Bien des dirigeants aimeraient pouvoir le faire. Et pourtant, le consulting reste pour bon nombre d'entre eux la possibilité de confronter leur propre stratégie au regard aiguisé de ces spécialistes de l'organisation et des systèmes d'information. Mais qui sont ces experts en Supply Chain ? Tous les cabinets se valent-ils ? Jusqu'où peut-on leur faire confiance ?

Peut-on se passer de consultants ?

54

L Le consultant n'a pas toujours bonne presse. L'image selon laquelle il vous emprunte votre montre pour vous donner l'heure perdue. Il faut dire que certains d'entre eux ont largement contribué à alimenter cette réputation exécrationnelle en se préoccupant d'abord de leur marge, avant de s'intéresser à celle de leur client. Heureusement qu'à l'autre extrême, on trouve également des experts compétents et passionnés qui ne ménagent pas leurs efforts pour aider les entreprises dans leurs choix et leurs évolutions. Bref, on aurait tort de faire l'amalgame en considérant hâtivement que tous les cabinets se valent. Comme dans beaucoup de domaines, il y a les bons, les très bons, les moins bons et puis les carrément mauvais. Le plus difficile consiste sans doute à les reconnaître

du premier coup, sans se tromper. Pour y parvenir, commençons en partant du postulat que le Supply Chain Management est d'abord, et avant tout, de l'organisation. Ce principe de base permet d'éliminer d'entrée de jeu tous les cabinets qui vous proposeront de résoudre radicalement vos problèmes en plaquant sur votre organisation existante le logiciel miracle. Car si le logiciel miracle existait, cela se saurait.

De grosses déconvenues

« Nous avons vu, voici quelques années, des sociétés subir de grosses déconvenues, explique Yvan Salamon, PDG d'Argon Consulting. Il s'agissait de projets pilotés par les DSI



et non par les Supply Chain Managers. Les résultats ont souvent été catastrophiques ! » En parallèle, les intégrateurs et les SSII portent également, toujours selon Yvan Salamon, leur part de responsabilité dans ces échecs : « Ce ne sont pas des gens de métier. Une mission de conseil à 2 millions d'euros, ce n'est pas leur tasse de thé. Eux sont plutôt motivés par des projets à 40 millions d'euros ! » Une opinion largement partagée par Jean-Claude Turri, PDG

Sur le papier, la solution était bonne

Pour concrétiser vos ambitions, nous nous engageons à vos côtés de la réflexion stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.

Nos équipes, focalisées par secteur d'activité, vous accompagnent dans l'évolution de vos métiers et l'amélioration de vos performances.

Conseil en management

Assurance

Banque

Industrie

Retail

Services et Télécoms

80 avenue Marceau
75008 Paris
Tél : 01 53 57 71 00

www.valtech-axelboss.com



concentré d'implication



et fondateur de Valtech Axelboss, qui estime que « *les Big Five ont fait du SCM par accident* ». Un autre consultant de renom se souvient que, dans le cabinet qui l'employait au début des années 2000, son expertise en Supply Chain n'était pas reconnue : « *Le pôle conseil que je représentais ne pesait que 10 % du chiffre d'affaires réalisé par le département ERP. Pour faire de l'argent, il était bien plus rapide de vendre un gros système que de prendre la peine d'accompagner l'industriel dans une réflexion en profondeur sur son organisation et sur la gestion du changement* ». Cette attitude, peu valorisante pour ceux qui en ont usé (et abusé), n'a pas manqué de profiter par ricochet à une autre catégorie, celle des cabinets à taille humaine, mais spécialisés dans leur domaine d'expertise : « *Aujourd'hui, nous enregistrons une demande d'experts plus qu'une demande de projets* », confie Jean-Patrice Netter, PDG du cabinet Diagma, qui remarque par ailleurs une constante dans les préoccupations qui taraudent les industriels.

Un secteur en pleine mutation

« *Ce qui me frappe*, poursuit Jean-Patrice Netter, *c'est que les questions que se posent nos clients n'ont pas changé depuis une trentaine d'années. Les préoccupations sont identiques. On retrouve toujours des problématiques liées aux niveaux de stocks ou à la mise en place des tableaux de bord. En revanche, ce qui change aujourd'hui, ce sont les réponses. Les entreprises sont détenues par des financiers et la pression sur les coûts n'a jamais été aussi forte. Les taux d'intérêts sont bas, mais la pression sur le BFR est considérable.* »

« *Nos clients veulent principalement deux choses*, confirme Jean-Claude Turri, *réduire leur BFR et avoir une visibilité complète depuis le sourcing jusqu'au point de vente. Dans leurs stratégies de développement, le Supply Chain Management est*

« Nous avons vu, voici quelques années, des sociétés subir de grosses déconvenues. Il s'agissait de projets pilotés par les DSI et non par les Supply Chain Managers. Les résultats ont souvent été catastrophiques ! »

Yvan Salamon,
PDG d'Argon Consulting.



devenu un enjeu majeur. Ce qui entraîne des changements pour les consultants qui interviennent désormais sur l'ensemble de la filière et non plus uniquement sur un seul maillon. » Ces évolutions recomposent progressivement le paysage du consulting, où l'on voit de nouveaux acteurs prendre une position forte. Avec 50 salariés, dont 45 consultants, Argon Consulting fait partie de cette nouvelle génération de cabinets qui prétendent apporter à leurs clients industriels ou distributeurs une com-

pétence multi-niveaux : « Nous opérons sur des dimensions stratégiques (impulser le changement), mais également tactique et opérationnelle, commente Yvan Salamon PDG d'Argon Consulting. Nos clients partent de moins en moins à la recherche des signatures des grands cabinets anglo-saxons. Ils s'intéressent d'avantage à l'Order to Cash et se posent des questions bien concrètes : Comment dois-je me différencier par rapport à mes concurrents ? Quelles sont les Best Practices que je dois absolument

« Certains consultants connaissent parfaitement les grands principes du Lean, mais pour le mettre en œuvre, il faut en saisir toutes les nuances et en maîtriser les astuces ».

Daniel Marco,
fondateur de Geolean





« Notre activité varie beaucoup avec la situation économique en général. En ce moment, les incertitudes liées au prix de l'essence nous entraînent de plus en plus sur des missions d'achat de transport, voire de relocalisation ».

Jean-Luc Fonteneau
de Diagma :

plexes, explique-t-il. En revanche les applicatifs doivent être accessibles et répondre rapidement à des besoins précis. Pour ce faire, Valtech Technologies dispose d'une équipe de 400 développeurs en Inde qui réalisent, à la demande et dans un temps record, des solutions conformes au cahier des charges du client. » Et justement, l'atout des structures petites et moyennes face aux grands noms du conseil, consiste à s'attaquer à des problématiques pointues, qui touchent aussi bien l'opérationnel que la stratégie : « Faire mieux que les grands, c'est utiliser nos compétences de spécialistes pour mettre en perspective les problèmes du client, lance Laurent Pénard, fondateur du cabinet Citwell. Même si nous n'avons pas la notoriété des groupes de taille mondiale, de grandes entreprises nous font confiance justement parce que nous avons une grande capacité d'écoute et d'apport de réponses simples et précises à des problèmes concrets. Par exemple, un membre du comité de direction d'un groupe industriel, que nous rencontrons dans son bureau, nous dit : je veux sourcer en Asie, mais mes stocks sont déjà au bord de l'explosion. Qu'est-ce que vous pouvez faire pour moi ? Dès lors, notre réponse consiste simplement à aider ses prévisionnistes à mieux prévoir et ses approvisionneurs à mieux approvisionner. En général, nos clients n'aiment pas acheter de la prestation intellectuelle. Ce qu'ils veulent, c'est qu'on les aide à grandir. »

connaître et mettre en œuvre ? Il ne faut pas perdre de vue que ces groupes sont presque tous cotés et qu'ils sont jugés aux résultats. »

Le retour à des solutions simples

Après l'euphorie des années 2000 et l'engouement pour des solutions informatiques extrêmement sophisti-

quées, les entreprises aspirent aujourd'hui à des applications simples générant un retour sur investissement rapide. C'est ce que constate également Jean-Claude Turri qui prend acte de la déroute des places de marché au profit d'une informatique « agile » : « Le management de la complexité n'implique pas forcément la mise en place de solutions com-

10 BONNES QUESTIONS A VOUS POSER

Avant de conclure avec un consultant, voici quelques questions simples à vous (ou à lui) poser :

1. Son domaine d'expertise couvre-t-il précisément mon besoin ?
2. Connaît-il mon secteur professionnel ? Les Best Practices ?
3. Quelles sont ses références dans ce domaine ?
4. Apporte-t-il des réponses en terme d'organisation, d'innovation ?
Se contente-t-il de me proposer la mise en place d'un outil informatique ?
5. Est-il en mesure de m'accompagner dans la mise en œuvre du projet ?
6. Peut-il chiffrer les gains escomptés et s'engager sur ces objectifs ?
7. Quelle est sa capacité à appréhender la conduite du changement ?
La formation des équipes ?
8. Qui sont précisément les consultants qui interviendront dans mon entreprise ?
Niveau de compétence ? Niveau hiérarchique ?
9. Quelle est la structure du cabinet ? Date de création ? Evolution du CA ?
Est-il pérenne ? Est-il susceptible d'accompagner mes évolutions dans le temps ?
10. Sommes-nous bien d'accord sur les objectifs ?
Partageons-nous les mêmes valeurs ?

Des missions plus globales

Jean-Patrice Netter constate pour sa part, un changement dans la typologie des missions qui lui sont confiées : « Les organisations se mondialisent et notre champ d'intervention se globalise. Il n'est pas rare de rencontrer des missions qui incluent plusieurs pays à la fois ». Même observation chez Argon Consulting où Yvan Salamon confirme que les problématiques ren-

contrées concernent en général la configuration de la Supply Chain dans son ensemble : « Avant, nous nous limitons à des actions plus sporadiques comme la mise en place du Lean Manufacturing sur une unité de production, l'établissement d'un S&OP ou encore l'intégration des fournisseurs. Aujourd'hui, même s'il nous arrive d'intervenir sur ces domaines, cela s'inscrit toujours dans le cadre de réflexions plus générales ou dans le contexte d'une refonte des schémas existants ».

Ce qui somme toute n'est pas étonnant. Le monde bouge et avec lui les organisations. Prenons à titre d'exemple la montée en flèche du prix du baril de pétrole qui a entraîné une inflation des prix de transport et accru de manière significative les coûts logistiques. Il paraît évident que cette situation peut encore évoluer de manière inattendue et conduire les



« Le management de la complexité n'implique pas forcément la mise en place de solutions complexes »

Jean-Claude Turri,
PDG et fondateur de Valtech Axelboss

industriels à reconsidérer leurs choix en matière de sourcing ou de délocalisation. Dans ce contexte instable, les consultants qui ont une vision d'ensemble sur les différents secteurs industriels, peuvent apporter une aide dans la recherche d'un optimum. C'est du moins ce que pense Jean-Luc Fonteneau de Diagma : « Notre activité varie beaucoup avec la situation économique en général. En ce moment, les incertitudes liées au prix de l'essence nous entraînent de plus en plus sur des missions d'achat de transport, voire de relocalisation ».

Une question de confiance

Pour être efficace, la collaboration entre le client et le consultant doit pouvoir s'appuyer sur des relations de confiance réciproques. Ce qui implique que les préconisations du cabinet soient conformes à ses promesses et que les réalisations qui en découle-

ront soient à la hauteur des objectifs visés. Tout ceci peut paraître naturel. Et pourtant, lors du premier contact commercial et jusqu'à la signature du contrat, le client peut être séduit par le discours bien huilé d'un expert « haut de gamme ». Quelle surprise de s'apercevoir plus tard que les consultants qui débarquent un beau matin chez lui sont des juniors tout juste sortis de l'école ! Une situation assez courante que dénonce Laurent Pénard de Citwell : « Notre modèle consiste à montrer au client que les associés qu'ils ont rencontrés en avant-vente sont ceux qu'ils verront pendant le déroulement de la mission. Il n'y a rien de plus désagréable pour un client que de constater que le junior qui intervient chez lui est en fait en train d'apprendre son métier ».

Le consulting est un métier de service dans lequel la relation humaine compte beaucoup. Jean-Claude Turri estime pour sa part qu'elle est essentielle et conditionne la pérennité des échanges avec le client. D'autant que la nature même des interventions nécessite une grande aptitude à traiter les aspects sociaux : « Nous sommes moins dans des démarches d'amélioration de systèmes existants que dans des stratégies de rupture. C'est pourquoi nous avons besoin de consultants aguerris, susceptibles d'être confrontés à des problèmes humains. Aujourd'hui, lorsque l'on regarde l'organigramme d'Axelboss, on constate que la pyramide est moins « pyramidale » qu'avant et que les juniors sont moins nombreux que les gens qualifiés. Je pense que pour nos

clients, c'est aussi un gage de sérieux et une raison supplémentaire de nous faire confiance ».

De l'industrie au conseil et vice-versa

Officiellement le cabinet Ernst & Young n'a plus d'activité de conseil : « Nous avons des activités d'accompagnements connexes à l'audit », déclare pudiquement Jacques Fougousse. Une précision subtile qui relève plus de la sémantique que de la réalité pure. Car en vérité le département Ernst & Young « Entrepreneurs Conseil » englobe des activités qui ont l'odeur et la couleur du conseil, mais pour des raisons statutaires, sont rangées sous l'appellation « optimisation de la performance financière ». Bien qu'il s'agisse d'un cabinet de taille planétaire, Jacques Fougousse considère que ses missions s'inscrivent dans une relation de proximité avec ses clients : « En fait, nous sommes structurés en « Business Units » qui sont autant de PME au sein d'un grand groupe. On y retrouve un état d'esprit proche de ce que vivent les PME au quotidien ». D'ailleurs, ce consultant qui se veut avant tout un opérationnel, a fait ses premières armes dans de petites entreprises papetières. A cet égard, il n'est pas rare que les cabinets soient créés à l'initiative de professionnels ayant acquis une expérience particulière dans un secteur d'activité précis. C'est le cas de Daniel Marco, fondateur de Geolean, qui a appris tous les concepts du Lean Manufacturing au Japon et en Grande-Bretagne auprès des plus grands « maîtres ». Ce consultant, qui se définit lui-même comme le « plombier du Lean », a en effet acquis ses compétences chez Toyota. « Des connaissances qui n'ont rien à voir avec ce que l'on peut apprendre dans les livres, aime-t-il à rappeler. Certains consultants connaissent parfaitement les grands principes du Lean, mais pour le mettre en œuvre, il faut en saisir toutes les nuances et en maîtriser les

50 CABINETS CONSEIL

Des grands groupes mondiaux aux micro structures, le conseil réunit un ensemble hétérogène de sociétés aux compétences multiples. Le panorama que nous vous proposons vise à présenter une liste non exhaustive de ces cabinets, qui ont en commun la prise en compte totale ou partielle de la Supply Chain.

Les chiffres qui figurent dans ce tableau synthétique ont été fournis par les cabinets et n'engagent que leur bonne foi. **Un panorama plus complet est publié sur le site « SupplyChainMagazine.fr » dans notre rubrique « Pour vos appels d'offres » à travers une cinquantaine de fiches détaillées.**

retrouvez-nous sur
SupplyChainMagazine.fr

Du plus petit au plus gros

En observant le panel représenté dans ce classement, on peut globalement distinguer trois grandes catégories :

- ◆ Les micros sociétés, qui capitalisent sur un domaine d'expertise bien précis
- ◆ Les cabinets de taille moyenne, qui valorisent plutôt des compétences de généralistes multi sectoriels
- ◆ Les grands groupes, qui mettent en avant leur puissance financière et leurs implantations internationales

A chaque catégorie correspond un besoin. En effet, si votre problème réside dans la mise en place d'un plan transport, il est sans doute plus judicieux de contacter un cabinet hyper spécialisé, comme peut l'être par exemple Root Consulting, pour aborder ce genre de question. Si vous êtes confronté à de l'opérationnel, de petites structures dotées de solides références comme LMC ou Freelog peuvent sans doute répondre bien mieux que ne pourraient le faire les « grands noms » du secteur. A l'inverse, vous pourrez trouver dans les groupes mondiaux (CapGemini, Accenture, Roland Berger...) une somme de compétences susceptible de vous accompagner dans le conseil mais aussi dans l'intégration de gros systèmes. Ce qui signifie que la pertinence d'un cabinet n'est pas forcément proportionnelle à sa taille, mais réside dans sa capacité à bien vous comprendre et à vous apporter des solutions conformes à vos attentes.

astuces. Chez Geolean, nous sommes capables d'établir un diagnostic, d'installer et de déployer. Comme le plombier, nous connaissons les bons tuyaux, les bons diamètres, les meilleurs radiateurs... » Du côté de la grande distribution, on observe également l'émergence de petites entités constituées par d'anciens praticiens de la logistique. C'est le cas de CPV et Associés, créé à l'initiative de Pierre Corre (ex Directeur des systèmes d'information de Carrefour), de Jean-Marie Picard (ex Coca-Cola, puis Directeur logistique Europe de Carrefour) et Bruno Viallon également de Carrefour. Ces transfuges sont sans doute les mieux placés pour faire profiter le secteur d'une expérience opérationnelle acquise au cours de nombreuses années au sein du numéro deux mondial de la distribution. En tout état de cause, ils témoignent d'un mouvement de fond où l'on voit de plus en plus de micro-structures se spécialiser sur des compétences bien délimitées.

Opter pour le Best of Breed

Car si l'on veut progresser dans la distribution ou dans tout autre secteur, quoi de plus naturel que d'interroger des spécialistes qui ont pratiqué le métier : « Les grands compétiteurs se sont focalisés sur les systèmes d'information et l'Outsourcing. A l'inverse, nous rencontrons une concurren-

« En fait, nous sommes structurés en « Business Units » qui sont autant de PME au sein d'un grand groupe. On y retrouve un état d'esprit proche de ce que vivent les PME au quotidien ».

Jacques Fougerousse
Ernst & Young



rence de plus en plus forte de la part de petits cabinets, remarque Fabrice Bonneau de CapGemini Consulting. La réduction des effectifs dans le conseil et l'industrie a donné naissance à une foule de petites entités qui revendiquent un savoir-faire sur des niches professionnelles. Face à cela, nous devons réaffirmer notre identité. Ce n'est pas parce que nous sommes CapGemini que nous devons être considérés comme un généraliste. Aujourd'hui, nous avons 150 consultants spécialisés en Supply Chain et achats. Et à ce titre, nous revendiquons véritablement le statut de spécialiste de la SCM. » Car naturellement, pour tous ces acteurs qui

évoluent sur le marché de la Supply Chain, le challenge est là : apparaître comme les meilleurs pour apporter des réponses aux attentes des clients. Une volonté qui se traduit pour le cabinet par une aptitude à bien communiquer autour de son identité ou de ses spécificités. Car dans ce domaine comme dans bien d'autres, rien n'est jamais acquis, comme le rappelle modestement Jean-Claude Turri : « Les grands noms d'aujourd'hui ne sont pas forcément ceux qui seront encore présents dans dix ans. C'est pourquoi le consulting est une profession passionnante... mais épuisante ».

Jean-Philippe Guillaume

50 CABINETS CONSEIL

NOM DU CABINET	CA/ annuel M€	Contact	Nb de consultants SCM	Domaines d'expertise	Références clients	Spécialité
1 A22	NC	Eric MAMY	1	WMS/TMS/logistique aval	Cat, Gefco, 3 suisses,	Expérience du secteur automobile
2 Accenture	NC	NC	NC	Organisation et mise en place des SI	NC	Cabinet de taille mondiale
3 Adelante	7	Cyril Trouiller	55	SCM/Traçabilité/commerce	Peugeot, Schneider, L'Oréal	Mise en place des solutions SCM de SAP
4 Agenoria	1	François Rochet	5	GPA/traç/Conduite du changement	Plus de 200 tous secteurs	Vente à distance
5 Alcom Consulting	5	Eric Estebe	10	Pilotage de projets, choix d'outils...	Airbus, Alstom, Arcelor, Aventis...	Très marqué « Industries »
6 Anthos	1	Romain Laué	2	Tout le SCM	Bongrain, Cegelec, L'Oreal, Safran	Généraliste
7 Argon	10	Yvan Salamon	45	Achat/lean/manufacturing/CRM/ApproT	Michelin, Valeo, Carrefour, Rexel	Très spécialisé SCM/Stratégie et opérationnel
8 Axe Flow	0,22	Thierry Dromigny	2	Optimisation des flux amont/aval	Guerbet, Vygon, Gedimat, Mc Cormick	Réalise l'étude benchmarking de l'Aslog

50 CABINETS CONSEIL

NOM DU CABINET	CA/ annuel M€	Contact	Nb de consultants SCM	Références d'expertise	Références clients	Spécialiste
9 Axxessio	3,6	Christian Leman	10	Planif.Distribution/Achats	Celia, Danone, Kiabi, Kiala, Xanaka...	-
10 Bearing Point	NC	Olivier Chatin	90/Fr	Stratégie/achat/stocks/Prod/maintenance	Alstom, Thales, Valeo, EDF, Henkel...	Expertise métier et Systèmes d'information
11 Bill Belt Excellence	0,6	Bill Belt	10/UE	Production/SCM/Achat/distribution...	Legrand, Bombardier, Rolex, Alcan...	Grand spécialiste de la gestion de production
12 Capgemini Consult.	6.900	Fabrice Corbière	120.Fr	Concept et pilotage du changement	Plusieurs centaines tous secteurs	Un généraliste très spécialisé en SCM
13 Chorege	NC	NC	NC	NC	NC	NC
14 Citwell Supply Chain	1,5	Laurent Penard	10	Offre produit/gest de la demande/stocks	Decathlon, Nicolas, Essilor, Sylvania	Mesure les gains par une évaluation SC
15 CPV Associés	NC	Pierre Corre	6	Distribution, SI, RFID, develop.durable	NC	Grande expérience ds la GD et les PGC
16 CSC	363 Fr	Claude Czechowski	80	SCM/SRM/CRM/Traça/Externalisation	SNCF, Altadis, EADS, La Poste, FNAC	Polyvalence de l'expertise
17 Diagma	6	Jean-Patrice Netter	31	SCM/Achat/Stratégie/Transport	Plusieurs centaines tous secteurs	Une des premières références du secteur
18 EDS	14	Hervé Payan	12	Mobilité/gestion des événements/SCM	Lafarge, Renault F1, Schneider Electric	Etude des schémas directeurs des SI
19 Efficient Consulting	NC	Thierry Jouenne	2	SCM, CPF, ECR	GS1, Pôle logistique de Nantes	Bonne connaissance GD et collaboratif
20 Elcimaï	NC	NC	NC	NC	NC	NC
21 Elyka	1	Sonia Daviaud	5	SCM/SRM/Prod.Distrib.Entreposage	NC	Bien positionné sur le SRM (étude en cours)
22 Ernst&Young Advisory	37	Jacques Fougerousse	se 15	Stratégie/tableaux de bord...	Safran, Lancel, Diager, Match...	Optimisation opérationnelle/Choix des SI
23 Eurogroup	120	Francis Rousseau	70	Approche globale de la fonction industrielle	Areva, Faurecia, Manitou, Siemens...	Mixte des aspects techniques et managériaux
24 Freelog	2	Jean-F. Michel	10	Pilotage op.de la SC/Planif.Achat/External	Bombardier,Thales,JCB,Geodis,	Très pointu dans l'opérationnel et le pilotage
25 GCL	5	Albert Goodhue	50	Toute la SCM et outils d'exécution WMS/TMS	Bombardier/GM/Heineken/Carrefour	L'expérience québécoise au service de la vieille Europe
26 Geolean	3	Daniel Marco	7	Production/Conduite du changement	Audi, Peugeot, Areva	Très spécialisé Lean Manufacturing
27 GFT Technologies	180	Ulrich Dietz	NC	Intégration de syst/planif/organisation	DHL, Schenker, Airbus, Siemens	Très spécialisé opérateurs logistiques
28 Headlink (ex Headstrong)	14	Hervé Hillion	30	Lean Logistics, Dashboard, SCEM/PLM	Alstom, Arcelor, Eurocopter, Danone	La gestion des risques de la SC
29 Hemeria	NC	NC	NC	NC	NC	NC
30 IDS Scheer	15 Fr	Loïc Bocher	25/Fr	BPM/CRM/BI/SCM/Conduite du changement	Adidas, Arcelor, Bayer, Total..	Intégration des solutions SAP (BPI)
31 Ineum	80	Didier Taupin	45	Prod/SCM/achat/PLM/CRM/SRM...	Renault, PSA, Michelin, Airbus, Lafarge	La transformation d'entreprise
32 Kipi Eyes	0,09	Viviane Marc	1	CPF/R/MI/GPA/Formation	3M, PPR, GS1, Cegos, Le Printemps	Expert dans les domaines ECR/GPA/CPF
33 LMC	1	Luc Marcus	4	SCE/SCEM/Traçabilité	NC	Une valeur sûre à tous les niveaux de la SCE
34 Location d'expertise	NC	NC	1	Manag.opérationnel, Analyse financière...	Legris SA	Cabinet créé en 2006
35 Masai (Lowendal)	20	Olivier Ferrer	15	Stratégie/re-engineering/Stocks	La Poste, Sernam, Servair, Vivarte...	Conduite de projets à l'international
36 Metis Consulting	2	Alain Katz	12	Pilotage des projets/ERP/APS	Andros, Auchan, Senoble, France Telecom	Conseil stratégique et opérationnel
37 Möbius	7,5	Dirk Beets	95/Gr	SCM/BPM Reverse logistics	Agfa, Nike, Volvo, Arcelor, Mazda, Acer	Des arguments quantitatifs sur une base scientifique
38 Newton Vaureal Consulting	2,6	Philippe-P.Dornier	13	Conseil en Stratégie	Alcatel, St Gobain, Essilor, EADS	Très orienté Stratégie « grands groupes »
39 Opus 31	0,2	Jean-Luc Maurat	1	WMS/Appros/Traçabilité/Formation	Latécoère, Novartis, Cap 3P	Implanté à Toulouse, spécialiste en traçabilité
40 Orga Consultants	NC	NC	NC	NC	NC	NC
41 PEA Consulting	19,7	Corinne Tharaud	50	SCM/distribution/PLM/transport/Product.	NC	A été un des acteurs majeurs ces dernières années
42 Promacef	1,2	Christian Jousse	5	SCM/audit log/Achat/gestion des compet.	Hutchinson Paulstra, Famat, Renault VI	Consultants certifiés CPIM, très présents en régions
43 PRTM	14 Gr.	Joseph Roussel	25	Transformation strat. Et innovation des opérations	NC	Conseil en stratégie opérationnelle
44 QP Group	30	Marc Debets	120/Gr	Achat/transport/délocalisation/Stratégie LCC	Total, Danone, Faurecia, Terreal	Très spécialisé achat-transport
45 Robot Consulting	NC	Pascal Robot	1	Logistique/Appels d'offres/Sûreté/Formation	Heppner, Dijon Développement, Prévoté	Expert régional multi-facettes, multi-compétences
46 Roland Berger	NC	Vincent Mercier	40/Fr	SCM (stratégie et opérations)	NC	Forte culture du résultat économique
47 Root Consulting	1	Alexandre Root	10	Transport/prévision et appros	Wagon Automotive, Sernam, Cat	Expert en transport/optimisation des stocks
48 TL&Associés	1,2	Thierry le Guilloux	11	Log. Amont et aval. SI/intégration	CAT, Gefco, STVA, Eugene Perma	Expert du secteur automobile et du ferroutage
49 Valtech Axelboss	14	Jean-Claude Turri	60	Strat.industrielle, reconfig.des processus	Bic,Vuitton, Dior, Vivarte, BHV, Feu Vert	Grosse notoriété (justifiée) dans le secteur SCM
50 WTO	11,5	Jean-Pierre Collin	10	Freight/Track & Trace/plan de transport	NC	Le transport appréhendé sous un angle budgétaire