

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
DE CONSEIL
5^e ÉDITION**

CFGI-LOGILITÉ

1. NOM DU CABINET	CFGI-Logilité
2. Date de création	01 octobre 1985
3. Nom du principal dirigeant	Jean Marie BOMY
4. Nombre total de salariés en 2009	0
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2009 (dont achat, production, logistique...)	5 : experts indépendants travaillant en maillage
6. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	60490 MAREUIL LA MOTTE
7. Pays d'implantation des filiales étrangères	Antennes à la Réunion et à Maurice
8. CA 2009 total en millions d'euro CA 2009 en SCM en M	0.20 0.20
9. CA 2010 en millions d'euro (prévisionnel) CA 2010 en SCM en M (prévisionnel)	0.20 0.20
10. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici juin 2011 ? Quel profil ?	Peut être... Selon missions Spécialistes indépendants de la Gestion des Flux
11. Principaux domaines d'expertise (ex : production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement, Green SC...)	- SCM Industrie (production, approvisionnement) - Optimisation des Stocks - Formations APICS - Lean Manufacturing
12. Principaux secteurs d'intervention (ex : industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...)	Toutes activités industrielles
13. Principales références clients (10 maxi)	Institut Supérieur de logistique Industrielle (ISLI), Institut Mahé de la Bourdonnais (Mauritius), CRCI Picardie, CCI Réunion, Association pour le Développement Industriel de la Réunion (ADIR), Air Liquide, BEL, Food & Allied Group, Urcoopa, YOPLAIT, ...
14. Etendue de l'accompagnement proposé : - Audit (O/N) - Recommandations (O/N) - Mise en œuvre (O/N) - Formation (O/N) - Coaching (O/N) - Recrutement de Personnel pour le client (O/N) - Autre (Précisez)	O O O O O N Transfert de connaissances

<p>15. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N) Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissances fonctionnelles - Pas de mise en œuvre directe
<p>16. Capacité du cabinet à accompagner en propre le client dans le déploiement de solutions informatiques aux niveaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - stratégique (O/N) - tactique (O/N) - opérationnel (O/N) 	<p>O : Stratégie de Production et Maîtrise des Flux O : Politique stocks O : Pilotage par l'aval (Flux Tiré)</p>
<p>17. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>N : Cahier de spécifications fonctionnelles seulement</p>
<p>18. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>N : c'est l'entreprise qui obtient ou pas les résultats escomptés</p>
<p>19. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Modélisation de l'offre commerciale (contraintes clients) pour une Politique Flux/Stocks adaptée et performante. - Structure souple permettant l'utilisation du meilleur expert sur un thème donné.
<p>20. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Septembre 2008 : « Et si l'on reparlait de Gestion de Stocks » - Supply Chain Magazine. - Septembre 2009 : « Dans l'océan indien, les couvertures stocks sont bien trop élevées » - Eco Austral.
<p>21. Faits marquants en 2010</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 7 entreprises accompagnées en SCM à Maurice • Premières promotions présentées aux examens BSCM/APICS (75 % de réussite)
<p>22. Perspectives d'évolution 2010/2011 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement des préparations aux examens BSCM & CSCP de l'APICS (EMEA) • Nouvelles opérations collectives SCM en Océan Indien.
<p>23. Résumez votre savoir faire/ valeur ajoutée/ spécificité de cabinet de conseil en SCM en une phrase</p>	<p>Cohérence, Rigueur, Simplicité</p>