

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
DE CONSEIL
5^e ÉDITION**

**MARRIS
CONSULTING**

1. NOM DU CABINET	MARRIS Consulting
2. Date de création	2005
3. Nom du principal dirigeant	Philip Marris
4. Nombre total de salariés en 2009	22
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2009 (dont achat, production, logistique...)	7
6. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris
7. Pays d'implantation des filiales étrangères	Non
8. CA 2009 total en millions d'euro CA 2009 en SCM en M	-
9. CA 2010 en millions d'euro (prévisionnel) CA 2010 en SCM en M (prévisionnel)	-
10. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici juin 2011 ? Quel profil ?	Oui 1 senior consultant + 1 consultant junior
11. Principaux domaines d'expertise (ex : production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement, Green SC...)	Production, SCM, Achats, Appros, Lean Supply Chain, Efficacité Commerciale, R&D/Industrialisation, Gestion de Projet, Stratégie Industrielle, Management Par les Contraintes, Theorie des Contraintes, Conduite du Changement
12. Principaux secteurs d'intervention (ex : industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...)	Industrie manufacturière, Automobile, PGC, IAA, Transport, Process, MRO
13. Principales références clients (10 maxi)	-
14. Etendue de l'accompagnement proposé : - Audit (O) - Recommandations (O) - Mise en œuvre (O) - Formation (O) - Coaching (O) - Recrutement de Personnel pour le client (N) - Autre (Précisez)	O O O O O N SAV (Service après-vente)
15. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (N) Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms	NON

<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) 	NON
<p>17. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	NON
<p>18. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	OUI Partiel
<p>19. Principaux points forts du cabinet</p>	Approche mixte Métier et Change. Capacité à obtenir des résultats durables
<p>20. Dernières publications / études réalisées</p>	« Le Lean avons-nous manqué quelque chose » Production Maintenance Avril-juin 2010 ; « Lean la cure minceur touche la conception » Industries Technologie juin 2010 ; « Toyota n'a fait qu'une erreur de parcours » Usine Nouvelle février 2010
<p>21. Faits marquants en 2010</p>	Developpement d'une activité de formation en Performance Supply Chain. Partenariat avec le Cabinet ProCC sur la Chaine Critique Certification CSCP (Certified Supply Chain professional) APICS
<p>22. Perspectives d'évolution 2010/2011 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, etc.)</p>	Extension de l'activité Formation à la Performance Industrielle
<p>23. Résumez votre savoir faire/ valeur ajoutée/ spécificité de cabinet de conseil en SCM en une phrase</p>	« Des Usines, des Hommes et des Résultats »