

**PEA Consulting** se rapproche du cabinet canadien Gestion Conseil Robert Lamarre & Associés Inc (GCRL). Fondé en 1991, ce dernier compte une vingtaine de salariés et travaille avec 35 des 50 plus grandes entreprises du Québec, dans des secteurs comme l'industrie minière, du papier, les transports, les distributeurs en quincaillerie, plomberie, électricité... D'où une certaine similitude avec les clients et le savoir faire de PEA Consulting, du groupe Areva. « *Face à la faiblesse des ERP (SAP, Oracle, JD Edwards...), nous avons développé pour nos clients des outils permettant de mieux prendre en compte la criticité des pièces de rechange dans la prévision de la demande* », indique Robert Lamarre, également Président d'IM@FS, éditeur de solutions d'optimisation des stocks. Après avoir comparé une vingtaine de solutions dans le cadre d'une mission pour Bombardier (dont APO, I2, Xelus...), il est ressorti que le logiciel de prévisions SmartForecasts était le plus performant. Le cabinet canadien a donc investi massivement dans le développement de ses propres solutions, dont une, IMAFS Smart, qualifiée de « Ferrari » – compter 250 à 500.000 € – intègre SmartForecasts. « *Grâce à nos solutions, Telus a réduit de 45% ses stocks en 18 mois. De même, la Société de transport de Montréal a augmenté son taux de disponibilité des pièces de 86 à 97% en trois mois et demi* », se félicite Robert Lamarre. Pour les plus petites sociétés, qui gèrent un stock d'1 M€, IMAFS vient de lancer IMAFS Lite, une solution allégée en mode SaaS qui calcule les paramètres optimisés (stock de sécurité, tailles de lots...) à partir des données clients et dont le coût d'abonnement mensuel est de 3.000 à 10.000 €. Les solutions d'IMAFS sont aussi utilisables pour réaliser des diagnostics, ce que vont pouvoir faire dans un premier temps les cinq consultants de PEA Consulting qui viennent de se former à l'outil. « *Pour accroître notre activité d'Asset Lifecycle, nous étions amenés à développer des outils. Nous avons cherché une solution pour aller vite* », complète Jérôme Courgeon, Directeur de l'activité Supply Chain chez PEA, qui poursuit : *Nous sommes confiants dans la solution. Nous avons identifié une dizaine de cibles communes.* » **CP**

Photo : de g. à d. **Robert Lamarre** (GCRL)  
et **Jérôme Courgeon** (PEA Consulting)



**Source** : Supply Chain Magazine, France, 19 juin 2009