**QUESTIONNAIRE CABINETS DE CONSEIL 2020**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM DU CABINET**
 | MLA CONSEIL |
| 1. **Date de création**
 | 2009 |
| 1. **Nom du principal dirigeant**
 | François LAHAM |
| 1. **Nom du responsable de la practice Supply Chain en France**
 | François LAHAM |
| 1. **Nombre total de salariés en 2020**
 | 23 |
| 1. **Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2020 (dont achat, production, logistique…)**
 | 5 compétences portées par 5 directeurs spécialisés dont la supply chainTous les consultants travaillent et sont formés constamment aux 5 compétences |
| 1. **Localisation du siège**
 | Paris |
| **Localisation(s) du cabinet en France** |  |
| 1. **Pays d’implantation des filiales étrangères**

  |  |
| 1. **CA 2019 total en millions d’euros**
 | 2,9 m€ |
| **CA 2019 en SCM en M€** |  |
| 1. **CA 2020 total en millions d’euros (prévisionnel**)
 | 2 m€ |
| **CA 2020 en SCM en M€ (prévisionnel)** |  |
| 1. **Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N**)
 | Oui pour 2021 |
| **Si oui, combien d’ici fin 2020** ? |  |
| **Quel profil ?** |  |
| 1. **Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?**

**Précisez les types de formation (APICS, etc.)** | 5 à 10 jours par consultantLean, Activity Base Costing, Méthode Agile, Analyse des comportements |
| 1. **Principaux domaines d’expertise :**

**(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stratégie SC / Network Design** | **X** |
| **Organisation / Gestion flux** | **X** |
| **Achats / Sourcing** | **X** |
| **Prévisions / Demande** | **X** |
| **Planification / Appro** | **X** |
| **Production** | **X** |
| **Gestion / optimisation stocks** | **X** |
| **Automatisation / Engineering d’entrepôt** | **X** |
| **Distribution**  | **X** |
| **Traçabilité** | **X** |
| **Transport** | **X** |
| **Reverse Logistics** | **X** |
| **Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD** |  |
| **Logistique urbaine** | **X** |
| **Lean Manufacturing / Lean Supply Chain** | **X** |
| **SAV / Maintenance** | **X** |
| **Externalisation** | **X** |
| **Logistique des Grands Projets** | **X** |
| **Supply Chain Finance** | **X** |
| **Gestion des risques Supply Chain** | **X** |
| **PLM** | **X** |
| **Douane** | **X** |
| **Ports** | **X** |
| **Transformation digitale** | **X** |
| **Autre (précisez)** | **Organisation, Gouvernance, développement du capital humain** |

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?**
 | Organisation de flux, Planification-Appro / Maintenance / Excellence opérationnelle / Organisation et développement du capital humain dans la Supply Chain |
| 1. **Principaux secteurs d’intervention :**

**(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Aéronautique / Défense** |  |
| **Agroalimentaire** | **X** |
| **Automobile** | **X** |
| **Banques & Assurances** |  |
| **BTP** |  |
| **Chimie** | **X** |
| **Cosmétiques / Parfums** |  |
| **Distribution / Négoce / Distribution spécialisée** | **X** |
| **E-Commerce / VAD** | **X** |
| **Edition / Presse** |  |
| **Electronique & High Tech** |  |
| **Energie & Utilities** | **X** |
| **Hôpitaux** | **X** |
| **Humanitaire** |  |
| **Luxe** |  |
| **Media & Loisirs** |  |
| **Métallurgie** | **X** |
| **Pièces de rechange** | **X** |
| **Prestataires logistiques** | **X** |
| **RHD (restauration hors domicile)** |  |
| **Santé / Pharmacie** | **X** |
| **Secteur public / Associations** |  |
| **Telecom** | **X** |
| **Textile** | **X** |
| **Transport** | **X** |
| **Vins & spiritueux** |  |
| **Autre (précisez)** | **Ferroviaire et le transport aérien** |

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d’intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?**
 | Transport (ferroviaire et aérien), Automobile et Distribution |
| 1. **Principales références clients (10 maxi)**
 | ADP, Auchan, Casino, EDF, Geodis, Ratp, Renault, Restaurants du Cœur, Système U, Hellermann Tyton |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :**
 | OOOOOOMobilisation collective, Gestion de projet |
| **- Audit (O/N)** |
| **- Recommandations (O/N)** |
| **- Mise en œuvre (O/N)** |
| **- Formation (O/N)****- Conduite du changement (O/N)** |
| **- Coaching (O/N)** |
| **- Recrutement de Personnel pour le client (O/N)** |
| **- Autre (Précisez)** |
| 1. **Connaissance d’outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)**
 | OERP : SAP, INFOR, Microsoft DynamicsAPS : SAP APO, Futurmaster, OM Partner, Blue YonderWMS : Hardis, Manhatan, Generix, Sitaci |
| **Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.** | TMS |
| 1. **Aptitude du cabinet à intégrer l’outil informatique (O/N)**
 | N |
| **Si oui, en propre ou en sous-traitance ?** |  |
| 1. **Vos partenaires technologiques ou institutionnels (start-ups, éditeurs, laboratoires, associations…)**
 | Hub performance (modélisation dynamique de flux)Mage (performance de l’entreprise)  |
| 1. **Pouvez-vous nous préciser votre mode de rémunération (taux moyen journalier pratiqué pour junior, confirmé et expert / associé, possibilité ou non de l’indexer sur les résultats de la mission ...)**
 | Non communicable |
| 1. **Dernières publications / études réalisées**
 | Articles publiés sur le blog MLA : Enseignements de la crise pour la Supply Chain, Supply Chain au tamis du CODIV-19 |
| 1. **Faits marquants en 2019-2020**
 | 5 compétences travaillant en synergie pour la transformation de nos clients :Supply Chain, Gouvernance IT, Performance économique, Mobilistion Caoching Formation et Excellence Opérationnelle |
| 1. **Pendant le confinement, avez-vous été sollicités sur des problématiques particulières ?**
 | Oui : préparer la relance |
| 1. **Quelles nouvelles expertises ou offres avez-vous développées (ou prévoyez-vous de développer) en vous appuyant sur les enseignements de cette crise sanitaire ?**
 | Optimisation de l’exploitation des Hubs (aéroports et Gares)Business Partnership |
| 1. **Perspectives d’évolution 2021** (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l’international, etc.)
 | En cours de réflexion en fonction de l’évolution du contexte général |
| 1. **Principaux points forts du cabinet**
 | Capacité de recul et de développer une visionEquipe expérimentée à taille humaine engagée de manière durable dans la co-construction avec ses clientsAdaptabilité et agilité pour accompagner ses clients en toute situationProposition, méthodes et équipes fiablesPlaisir de travailler ensemble et de faire évoluer nos clients sur le plan technique et managérialeSa croissance maîtrisée alliant capacité et fort niveau d’expertise |

***Merci de renvoyer ce questionnaire à*** ***julia.fustier@scmag.fr***

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***