**QUESTIONNAIRE CABINETS DE CONSEIL 2020**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM DU CABINET**
 | MURANO Conseil |
| 1. **Date de création**
 | 2010 |
| 1. **Nom du principal dirigeant**
 | Johann HAZIZA – Alexandre GIRAUD |
| 1. **Nom du responsable de la practice Supply Chain en France**
 | Johann HAZIZA |
| 1. **Nombre total de salariés en 2020**
 | 12 |
| 1. **Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2020 (dont achat, production, logistique…)**
 | 4 |
| 1. **Localisation du siège**
 | 21, rue Vauthier 92100 – Boulogne-Billancourt |
| **Localisation(s) du cabinet en France** | 18 bis rue de Villiers92300 LEVALLOIS-PERRET |
| 1. **Pays d’implantation des filiales étrangères**

  | France / Benelux |
| 1. **CA 2019 total en millions d’euros**
 | 1,2M€ |
| **CA 2019 en SCM en M€** |  |
| 1. **CA 2020 total en millions d’euros (prévisionnel**)
 | 1,5 |
| **CA 2020 en SCM en M€ (prévisionnel)** |  |
| 1. **Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N**)
 | O |
| **Si oui, combien d’ici fin 2020** ? | 4 |
| **Quel profil ?** |  |
| 1. **Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?**

**Précisez les types de formation (APICS, etc.)** | 12 |
| 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** |  |
| **Distribution**  | **X** |
| **Traçabilité** |  |
| **Transport** | **X** |
| **Reverse Logistics** | **X** |
| **Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD** |  |
| **Logistique urbaine** |  |
| **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** |  |
| **PLM** | **X** |
| **Douane** | **X** |
| **Ports** | **X** |
| **Transformation digitale** | **X** |
| **Autre (précisez)** |  |

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?**
 | Oui, Externalisation et pilotage |
| 1. **Principaux secteurs d’intervention :**

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

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

 |
| 1. **Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d’intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?**
 | Distribution / Négoce / Distribution spécialiséeE-Commerce / VADEdition / Presse |
| 1. **Principales références clients (10 maxi)**
 | LVMH, Veepee, FNAC, Maisons du Monde, Disney, L’Oréal, Hermes, Kronenbourg, Duracell, TF1,  |
| 1. **Etendue de l’accompagnement proposé :**
 | OOOOOOO |
| **- 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)**
 | Tous systèmes standards |
| **Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.** |  |
| 1. **Aptitude du cabinet à intégrer l’outil informatique (O/N)**
 | O |
| **Si oui, en propre ou en sous-traitance ?** |  |
| 1. **Vos partenaires technologiques ou institutionnels (start-ups, éditeurs, laboratoires, associations…)**
 | Indépendant |
| 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 ...)**
 | Junior : 1150 / Senior : 1450 / Manager : 1750 / Partner : 2250Success fee jusqu’à full variable |
| 1. **Dernières publications / études réalisées**
 | L’observatoire de l’Experience Client 2020 / Le future of work 2020. |
| 1. **Faits marquants en 2019-2020**
 | Création d’un lab techno et data interne afin de digitaliser les filières métiers de nos clients.  |
| 1. **Pendant le confinement, avez-vous été sollicités sur des problématiques particulières ?**
 | Oui : Boster les ROI, Back to work, Adaptation des organisations et des schémas directeurs supply. |
| 1. **Quelles nouvelles expertises ou offres avez-vous développées (ou prévoyez-vous de développer) en vous appuyant sur les enseignements de cette crise sanitaire ?**
 | Nous travaillons dorénavant pour des fonds d’investissement afin de les aider dans la réalité opérationnelle. Nous accompagnons également nos clients pour sauver des emplois.  |
| 1. **Perspectives d’évolution 2021** (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l’international, etc.)
 |  |
| 1. **Principaux points forts du cabinet**
 | Pragmatisme > Les seniors du cabinet sont tous d’anciens opérationnels. Résultats > Toutes nos recos sont factuelles et chiffrées.  |

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

***pour JEUDI 03 SEPTEMBRE 2020***