

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**MURANO
CONSEIL**

1. NOM DU CABINET	MURANO Conseil
2. Date de création	2009
3. Nom du principal dirigeant	Johann Haziza & Alexandre Giraud
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Johann Haziza
5. Nombre total de salariés en 2017	9
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	4
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Neuilly-sur-Seine -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Belgique (Bruxelles)
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	2 M€ 0,8 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	NC NC
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 2
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	11 -

13. 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	
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	X
PLM	X
Douane	X
Ports	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	-

14. Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?

- Optimisation des coûts de la supply chain des plus grands e-commerçants Europe.
- Elaboration de modèles prédictifs de rotation des stocks et du point optimum de réappro

15. 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	
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	X
Métallurgie	
Pièces de rechange	
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	X
Secteur public / Associations	
Telecom	
Textile	
Transport	
Autre (précisez)	Tour Operators / Marketing Retail

16. Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d'intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?

E-Commerce / Tour Operating

17. Principales références clients (10 maxi)

Vente-Privée.com / FNAC / L'Oréal / Mondadori / Belin / Thomas Cook / Kuoni / Altarea Cogedim

18. Etendue de l'accompagnement proposé :

- 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)

O
O
O
O
O
O
O

Développement in-house d'outils de gestion de prévision de la SCM, notamment sur les activités publi-promo

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <p>Principales références leaders du marché</p>
<p>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Oui</p> <p>Les deux</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en € :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>1.250 €</p> <p>1.650 €</p> <p>2.100 €</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Oui</p> <p>Diagnostic au fixe, (30-50 K€). Full variable ensuite</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mener sa transformation digitale dans la revue du MEDEF - Livre blanc sur les outils collaboratifs. - Best practices sur les appels d'offres logistiques
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développement d'un outil algorithmique en propre, permettant d'identifier les temps récupérables des équipes SCM et Marketing dans des workload très lourd (croissance, collaboration, fusion...). - Certification lean des consultants du cabinet
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>Missions mondiales de transfo digitales d'acteurs du CAC40</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Internationalisation / Mise à dispo de notre outil en freemium</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<p>Empathie / Mesure / Entreprenariat / Responsabilité / Mieux vaut fait que parfait !</p>