

*Pour vos appels d'offres*

# CABINETS DE CONSEIL EN SC

11<sup>e</sup> édition

## UNIVERS RETAIL

<b>1. NOM DU CABINET</b>	<b>UNIVERS RETAIL</b>
<b>2. Date de création</b>	2003
<b>3. Nom du principal dirigeant</b>	Jean-Manuel Urvoy
<b>4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France</b>	Cyril Besse
<b>5. Nombre total de salariés en 2017</b>	41
<b>6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)</b>	12
<b>7. Localisation du siège</b>  <b>Localisation(s) du cabinet en France</b>	Montrouge (92)  Lille
<b>8. Pays d'implantation des filiales étrangères</b>	-
<b>9. CA 2016 total en millions d'euros</b>  <b>CA 2016 en SCM en M€</b>	4,4 M€  1,2 M€
<b>10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel)</b>  <b>CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)</b>	5,2 M€  1,5 M€
<b>11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N)</b>  <b>Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?</b>	Oui  Entre 2 et 4 - Un Manager Supply Chain Aval - Un Consultant Senior Supply Chain Aval - Un Consultant Senior Supply Chain Amont - Un consultant Supply Chain Amont
<b>12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ?</b>  <b>Précisez les types de formation (APICS, etc.)</b>	Entre 6 et 8 par collaborateur  - Expertise Supply Chain Amont et Aval - Serious Game / Etudes de cas - Approche méthodologique (Schéma Directeur / Cadrage / Audit / Choix de solution) - Management de la transformation - Solutions du marché

**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	
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	
SAV / Maintenance	X
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	X
Douane	X
Ports	X
Transformation digitale	X
Autre (précisez)	Gestion d'entrepôts / Plan d'implantation et de circulation entrepôt

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

- Prévision / Approvisionnement / Planification
- Gestion d'entrepôts / Plan d'implantation et de circulation
- Transformation digitale
- Achats / Sourcing / PLM

**15. Principaux secteurs d'intervention :**  
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

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

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

- Distribution / Négoce / Distribution spécialisée  
- E-Commerce / VAD  
- Cosmétiques / Parfums  
- Textile

**17. Principales références clients (10 maxi)**

E.Leclerc (Galec), Monoprix, Vente-Privée.com, La Redoute, L'Oréal, Shiseido, But, Conforama, Manutan, Sig France

**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 (uniquement sur la couche AMOA)  
N  
O  
O  
N  
-

<p><b>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</b></p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- WMS (Reflex, Manhattan, Actéos, LM7)</li> <li>- Planification (Actéos, Dynasys, Adexio, SAP...)</li> <li>- Prévisions (Futuremaster, E3 (Slim/Trim), ...)</li> <li>- E-achat / e-proc (Accelerate, Ivalua, Amber Road)</li> </ul>
<p><b>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</b></p> <p><b>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</b></p>	<p>Non</p> <p>-</p>
<p><b>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Junior</li> <li>- Confirmé</li> <li>- Expert / associé</li> </ul>	<p>600 à 800 €</p> <p>800 à 1.100 €</p> <p>1.200 à 1.600 €</p>
<p><b>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N)</b></p> <p><b>(précisez si total ou partiel)</b></p>	<p>Oui (si le périmètre d'intervention s'y prête)</p> <p>Partiel avec un poids à définir en fonction du périmètre adressé</p>
<p><b>23. Dernières publications / études réalisées</b></p>	<p>En cours</p>
<p><b>24. Faits marquants en 2016-2017</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Passage de 26 collaborateurs début 2016 à 41 en 2017</li> <li>- Déploiement sur la région Nord</li> <li>- Développement de nos compétences en Supply Chain Amont</li> <li>- Structuration du cabinet en practices</li> <li>- Mise en place d'un référentiel de compétences</li> <li>- Travail autour de l'innovation</li> </ul>
<p><b>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</b></p>	<p>Animation d'un écosystème de start-ups et de sociétés innovantes (qualification de leur offre et de leur business model, organisation de journées innovations pour nos clients, organisations d'événements, ...)</p>
<p><b>26. Perspectives d'évolution 2018</b></p> <p>(lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poursuite du développement sur la région Nord</li> <li>- Implémentation d'outils de simulation et d'optimisation</li> <li>- Benchmarks concurrentiels</li> </ul>
<p><b>27. Principaux points forts du cabinet</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indépendance : aucun partenariat avec les solutions du marché</li> <li>- Experts sur un marché : le Retail</li> <li>- Mix profil : 70% de collaborateurs issus de l'opérationnel, 30% du conseil</li> <li>- Toutes les missions sont réalisées dans un même soucis de pragmatisme et de garantie de l'efficacité de la déclinaison opérationnelle des recommandations</li> </ul>