

Même si la crise en a bousculé et remanié quelques-uns, les cabinets de conseil en SCM globalement se portent plutôt bien. Et l'offre est d'autant plus variée que s'y côtoient des seniors sortis de grands cabinets ou groupes, forts de leur expérience terrain, aussi bien que de plus jeunes qui ont reçu un enseignement sur le SCM et se sont frottés à la réalité à travers des projets ou des missions. En tout cas, peut-être justement fouettés par la crise, tous font preuve de créativité dans leurs propositions de prestations, voire même d'esprit entrepreneurial comme en témoignent les nombreuses créations de cabinets de conseil en SCM depuis 2008 (voir page 96). Du coup, face à cette myriade de propositions, il n'est pas toujours facile de choisir...

# Cabinets de conseil en SCM

## L'offre se diversifie

90

Les cabinets de conseil qui proposent des prestations en Supply Chain Management en France sont d'origine, de taille et de nature très différentes. Sur ce marché, en fait, on peut déterminer quatre types de cabinets : les cabinets d'audit, les cabinets généralistes, les cabinets spécialisés en SCM et les cabinets de niche.

### ◆ Les cabinets d'audit

Les grands cabinets d'audit internationaux comme Deloitte, Ernst&Young, KPMG, Price-WaterhouseCoopers ou Mazars tendent à lancer, avec plus ou moins de réussite ou de visibilité, des practices concernant les opérations et donc la Supply Chain. En effet, si depuis l'affaire Enron, il est plus difficile de cumuler des activités d'audit et de conseil, cette dernière ne leur est pas interdite (il suffit juste qu'ils ne soient pas commissaires aux comptes dans la société où ils envisagent de faire du conseil). Du coup, ces sociétés d'audit, qui ont l'oreille des directions générales et financières, ont tout intérêt à profiter d'être dans la place à haut niveau pour proposer des prestations complémentaires à leurs clients. C'est ce qu'a bien compris Hervé Hillion, qui s'associe à Mazars pour ouvrir une practice complémentaire visant à mieux lier la Direction des opérations à la DG et à la Direction financière (voir page 99). Faire



appel à leurs services peut s'avérer intéressant lorsque le projet a une composante financière importante.

### ◆ Les cabinets généralistes

Entrent dans cette catégorie des cabinets comme Accenture, BearingPoint, CapGemini, IBM Global Services, Logica Management Consulting, Roland Berger Strategy Consultants, Sopra Consulting (ex Orga Consultants)... Ces grands cabinets se présentent en général comme des « experts de la transformation ». Bien souvent, ils couvrent des prestations allant bien au-delà de la Supply Chain stricto sensu comme les relations fournisseurs, les relations clients, la conception de nouveaux produits, les



fusions/acquisitions... Ils ont une stature internationale, beaucoup de personnel et sont très à l'aise dans la mise en œuvre de solutions informatiques. Ils sont plutôt implantés chez de grands comptes et capables de mener des projets d'envergure (ex : nouvelle stratégie, mise en place d'un ERP commun à toutes les filiales...). Ils mènent aussi régulièrement des études (ex : « La Supply Chain comme levier pour augmenter les ventes et financer la croissance » ou « Enquête mondiale sur les retours de produits dans l'industrie électronique » pour Accenture).

#### ◆ Les cabinets spécialisés en SCM

Un grand nombre de cabinets recensés dans cette étude entrent dans cette catégorie. Les plus importants d'entre eux comptent une douzaine de consultants dédiés au SCM en France : Alti (25), Argon (90), Axsens (21), Chorege (30), Citwell (21), Diagma (35), Eurogroup (50), Exeis (20), Freelog (12), GCL Europe (25), Geolean (35), Headlink (30), ICognitive (27), Itelligence (35), Kea & Partners(30), Kepler (20), Kurt Salmon (fusionné avec Ineum), Kyu (16), Lasce (19), Metis (25), Möbius, Newton Vaureal (15), Oliver Wight, Pea Consulting (45), PMGI (18), Proconseil (38), PRTM (>12), Say (15), Ressource Global Professional (13), Valtech Axelboss (50) et Vincia (20). Ces cabinets couvrent en général une large étendue de prestations en SCM (voir tableau page 93) avec des spécialités plus ou moins fortes en termes de prestations (ex : Le Lean Manufacturing pour Geolean, Le Benchmarking pour ICognitive) ou de secteurs (ex : Freelog réputé dans l'aéronautique).

#### ◆ Les cabinets de niche

Peuvent être nommés comme tels des cabinets plus petits qui sont amenés à mettre en avant une expertise plus pointue. Appartiennent à cette catégorie des cabinets tels A Vision, Adopale, Agenoria, AJI Europe, Alte8, Archilog, Ateol, Austral, Axaltec, Axeflow,

## Les dernières tendances

À travers les entretiens et les questionnaires que nous avons pu recueillir, il semble qu'un frémissement de reprise du marché se fasse ressentir depuis l'été 2010. Des projets moins orientés réduction de coûts mais plus refonte à moyen terme recommencent à voir le jour. Par ailleurs, en ce qui concerne les préoccupations environnementales, il semble qu'elles soient très inégales d'une entreprise à l'autre. Certaines, qui n'avaient rien initié avant la crise, ne s'en soucient guère tandis que d'autres, qui s'en préoccupent depuis plusieurs années, calculent allègrement leurs Bilans carbone et sont entrées dans une phase d'actions de réduction des gaz à effet de serres à de multiples niveaux (entrepôt, transport, produits...). En tout cas, on peut compter sur certains cabinets de conseil pour porter la bonne parole ! **CP**

Axoma, Axsolu, B2G, Barthel & Schunck, Bill Belt Excellence, BP2R, BPC Consulting, C.L. Consulting, Cabinet Roux, CFGI Logilité, Cinergence, Clear Management, ColisConsult, CPV Associés, Crystal Consultants, CSI Solutions, Desproges Consulting, Elyka, Enetek, Genos, Immergence, J&M, JBG Consultants, Kipi Eyes, LMC, Log&PI, M&B Consulting, Marris Consulting, Murano Conseil, Mutualog, OCTi, Omega Hightech, Opus 31, Oxiane, Prologue, Robot Consulting, Scibars, Supply Chain Masters, Traker, VB Conseil, Wega Conseil et XP Consulting. Certains sont très bien placés sur leur région (ex : A Vision et Ateol pour le grand Ouest) ou à l'international (ex : en Inde et en Chine pour Enetek, Omega HighTech, au Moyen Orient pour B2G Consulting), d'autres sont experts sur un secteur (ex : Adopale et Prologue pour la logistique hospitalière ; Agenoria sur la VAD et l'e-commerce ; AJI Europe sur le transport multimodal et les Ports ; Austral, BP2R et M&B Consulting, OCTi pour le transport ; Robot Consulting avec les Collectivités territoriales et Alte8 avec l'administration européenne ; CPV Associés, Genos sur la SC verte...). Tous ces cabinets sont tout à fait indiqués pour des missions ciblées.

**La palette est donc très vaste et nous vous invitons à consulter le détail des fiches qui seront publiées sur notre site Internet [www. SupplyChainMagazine.fr](http://www.SupplyChainMagazine.fr), rubrique POUR VOS APPELS D'OFFRE, Cabinets de Conseil, 5<sup>e</sup> édition.**

**Cathy Polge**



©Allaksandr Zabou-Fotolia

## AVERTISSEMENT

Les tableaux ci-après ne prétendent pas à l'exhaustivité. Ils sont une tentative de synthèse des principaux cabinets et des prestations proposées pour vous aider à consulter parmi la centaine de fiches détaillées qui figurent sur notre site Internet, celles qui sont le plus susceptibles de vous intéresser. Vous y trouverez sept critères principaux, en plus bien sûr des noms des cabinets, classés par ordre alphabétique.

### ◆ Année de création en France

Cette information indique depuis quand ce cabinet existe s'il est d'origine française ou depuis combien de temps il est implanté en France s'il est d'origine étrangère.

### ◆ Localisation du siège en France

Nombre de cabinets ont leur siège à Paris ou en Ile-de-France. Ce qui n'empêche pas certains d'avoir aussi des agences en région. Néanmoins, certains cabinets ont une origine plus régionale qui peut apporter une certaine proximité (meilleure connaissance du tissu local, moins de frais de déplacement par exemple), ce qui ne signifie pas non plus que ces consultants soient cantonnés à leur région.

### ◆ Implantation à l'étranger

Cette colonne indique les cabinets qui ont une dimension à l'international à travers des filiales (O) ou des partenaires locaux (P).

### ◆ Nombre d'employés total / SCM en 2009 (France)

Cette double donnée indique globalement la taille du cabinet en France et la part qu'y représente le conseil en SCM. Parfois, les cabinets internationaux ont répondu au global (mention « monde »).

### ◆ CA total / SCM en 2009 (France)

Cette information participe de la même volonté de donner une idée de la taille du cabinet de conseil et de la part dédiée au SCM. Elle porte sur la France pour les cabinets français mais peut être plus globale pour les cabinets internationaux. Certains ne nous ont pas fourni de chiffres (NC). Dans le questionnaire détaillé figurent également le CA total/CA SCM pour 2010, qui peut donner une indication sur la croissance du cabinet (en plus de sa capacité déclarée de recrutement d'ici mi-2011)

### ◆ Principaux domaines d'expertise

Cette zone détaille les principales prestations proposées dans le domaine du conseil en SCM. Elle permet déjà d'avoir une première idée des cabinets qui revendiquent un savoir-faire dans certaines prestations que vous voudriez cibler. En revanche, cette représentation gomme un peu les prestations plus larges (ex : innovation produits, relation fournisseurs, relations clients...) ou plus pointues (ex : dimensionnement des équipes, dimensionnement de systèmes mécanisés...). Nous vous invitons donc à consulter les fiches détaillées pour ceux dont la colonne Autre a été cochée.



### ◆ Principaux secteurs d'intervention

De même que pour le critère précédent sont ici recensés les secteurs d'interventions déclarés comme principaux par les cabinets, et parfois complétés par les secteurs correspondant aux principales références citées dans le questionnaire. Là encore, les secteurs sont indicatifs, et la colonne Autre cumule de nombreux autres secteurs moins couramment cités (ex : filière bois, BTP, construction, mécanique...). Ne pas hésiter à consulter les fiches détaillées si vous êtes dans un secteur plus pointu. ◆







# CABINETS DE CONSEIL EN SCM

## Les petits nouveaux fleurissent !

Loin d'avoir été freinés par la crise, de nombreux cabinets de conseil et practices en SCM se sont créés depuis 2008. Et forts de leur analyse de marché pertinente, de leur petite taille et de leur savoir-faire de niche, nombre d'entre eux affichent de beaux taux de croissance. Consultant en SCM, un métier d'avenir ?

Sur la petite douzaine de cabinets ou de practices SC fraîchement créés que nous avons interviewés, il est frappant de constater la diversité des analyses du marché effectuées, la multiplicité des problématiques adressées et la

variété des profils de ceux qui se sont lancés dans l'aventure. Ainsi, qu'ils soient seniors issus de grand groupe, jeunes consultants venant d'un grand cabinet ou anciens Directeurs Supply Chain de l'Industrie ou du Commerce, tous ont été mus par le goût d'entre-

prendre et la volonté de partager un savoir-faire spécifique. Certes, certains auront peut-être des difficultés à aller au bout de leurs rêves, mais cette belle énergie a quelque chose de stimulant. Une autre preuve de la professionnalisation du Supply Chain Management ?

### ALTE8 SCOP

#### Des PME de Rhône Alpes aux grands groupes internationaux

Jan Willem Kaptein a un passé en logistique opérationnelle en tant que Responsable et Directeur. Axel Culoz vient du conseil. Après avoir travaillé pour Guess (voir SCMag N°45 page 28), ils ont décidé de se mettre à leur compte et de créer une coopérative en octobre 2009. Cumulant un minimum de 25 ans d'expérience, des interventions en Europe et en Amérique du Nord ainsi que cinq langues parlées à eux deux, l'international ne leur fait pas peur. La moitié de leur temps est consacrée à une activité récurrente : la formation en SC de personnel en Rhône Alpes, via notamment l'organisme Métallurgie de l'Isère. L'autre est dédiée au conseil en SCM, plus fluctuant : stratégie, développement de réseau, organisation d'entrepôt,



Jan Willem Kaptein et Axel Culoz, Fondateurs d'Alte8 SCOP

de transport... Etre petit n'empêche cependant pas d'innover. Alte8 SCOP a en effet initié un partenariat avec STEA, un bureau d'étude suisse spécialisé dans la gestion énergétique des bâtiments qui travaille pour de grands comptes comme Danone, Nestlé, Schneider, etc. « Nous réfléchissons ensemble à comment transformer les bilans carbone transport en actions », explique Jan Willem Kaptein. Par ailleurs, Alte8 SCOP s'est spécialisé dans le montage de dossiers pour obtenir des subventions européennes auprès des autorités belges, hollandaises, espagnoles... ♦

### AUSTRAL

#### Experts en logistique opérationnelle

Avant le sentiment de ne pas mettre à profit leurs compétences et savoirs chez Masai, Thomas Moreau et Melchior de Bary décident en décembre 2008 de monter leur structure « pour traiter les problématiques clients selon notre façon de travailler et nos compétences, tout en restant dans notre domaine d'expertise : la logistique opérationnelle ».



Thomas Moreau, Cofondateur d'Austral

Au début, ils proposent un mode de rémunération variable à leurs clients. « Nous pensions de ce serait un vecteur de croissance fort, cela n'a pas été significatif finalement », constatent-ils. C'est par de petits projets successifs qu'ils se développent, plutôt dans des sociétés industrielles de 50 à 500 M€ de CA : textile, pharmacie, emballage, cosmétique, sous-traitant automobile mais aussi prestataire logistique. D'offres packagées de baisse de coûts et de stocks, ils passent à des problématiques plus vastes comme le coaching ou les bilans carbone. Aujourd'hui, leur CA se répartit à 40 % dans le transport, 30/35 % dans les stocks & la SC étendue et 25/30 % pour les gaz à effet de serre. Pour Thomas Moreau, les axes de développement passeront nécessairement par le transport « parce que les marchés vont se tendre » et par des problématiques SC plus larges. « Nous sommes un petit cabinet passionné par ce que nous faisons et très proches de nos clients. En tant qu'associés, nous sommes systématiquement impliqués dans les projets ». ♦

## AXOMA Consultants Architectes de la transformation

« **N**ous avons individuellement envie d'entreprendre, nous nous entendions bien et avons des expériences plutôt complémentaires », résumé Hervé Bellande, Associé d'Axoma Consultants qu'il a fondé en juillet 2008 avec Daniel Aslanides et Alain Richard. Le point commun de ces trois consultants est un savoir-faire et une volonté en matière de sécurisation de projet de transformation. « C'est un véritable métier. Or cette compétence fait souvent défaut dans les entreprises alors que la crise aidant, les projets restants se sont reportés sur les ressources internes », poursuit H. Bellande. Sécuriser un projet peut passer par une bonne gestion des « teneurs d'enjeux » en périphérie du projet mais qui sont susceptibles de le faire échouer. « La façon dont nous outillons cette partie est relativement novatrice », estime le Co-Fondateur. Le cabinet s'appuie aussi sur le Référentiel APICS pour proposer des méthodes et outils d'évaluation des compétences en SC des collaborateurs pour les faire évoluer. Plus opportuniste, le cabinet veut aider à cadrer les projets de traçabilité pour mise en conformité avec la nouvelle réglementation européenne des produits de cosmétique. Il envisage aussi d'intégrer à son diagnostic de



Daniel Aslanides,  
Hervé Bellande et  
Alain Richard,  
Co-Fondateurs  
d'Axoma Consultants

©Axoma Consultants

performance le calcul des émissions de gaz à effet de serre. « Nous sommes très impliqués dans nos missions car transformer des organisations pour les rendre plus performantes requiert de la valeur ajoutée et de l'expérience, souligne H. Bellande comme un élément souvent différenciant. Et de conclure : Notre scope peut paraître large mais par rapport à des projets de transformation complète, notre valeur ajoutée est reconnue par les clients. Comme nous maîtrisons le métier du client (SC), les projets et la conduite du changement et que nous avons l'expérience de l'intégration de systèmes d'information, nous pouvons nous positionner comme de véritables architectes de la transformation. » ♦



## B2G Consulting S'adapter aux différences culturelles du Moyen Orient et de l'Asie

Mourad Boussaïd, Associé de B2G Consulting qui sera bientôt rejoint par un autre associé à 100 % dans la structure, a fondé B2G Consulting fin 2009, « en pleine période de récession, tandis que les marchés émergents étaient en croissance. Notre force est de nous adapter aux différences culturelles des pays émergents où les meilleures pratiques ne sont pas forcément applicables ». Et de citer

Mourad Boussaïd, Associé de B2G Consulting



l'exemple d'une rationalisation de la base fournisseurs décalée dans un pays où ces derniers sont agréés par le gouvernement et donc non choisis librement. « Un grand nombre de sociétés européennes ou françaises veulent étendre leur portefeuille de produits dans les pays émergents : nous faisons le lien avec ces sociétés pour les aider à surmonter les difficultés culturelles, techniques... », ajoute-t-il. Ce qui suppose une présence physique dans les pays, à commencer par le Moyen Orient, de connaître les bonnes personnes sur place et de s'en faire accepter ainsi que de proposer un niveau de compétence très élevé en gage de qualité. B2G Consulting a d'abord ciblé le secteur Oil&Gaz/pétrochimie, mais suivant les sociétés qui s'implantent au Moyen Orient, il s'est ensuite intéressé aux industries lourdes et aux services. « Notre volonté est de nous stabiliser à 40 % de croissance par an », déclare Mourad Boussaïd qui envisage d'embaucher 10/15 consultants en 2011. Des contacts sont également en cours pour développer l'activité en Asie. « Les sociétés locales sont très portées sur le tangible, d'où une difficulté à valoriser le concept même de conseil, basé sur la matière grise. Par ailleurs, investir 100.000\$ dans une prestation de conseil peut sembler décorrélé par rapport au nombre de personnes employées et à leurs salaires. Mais cela change dans les sociétés sous-traitantes de l'Occident qui commencent à travailler sur leur rentabilité », observe l'Associé. ♦

l'exemple d'une rationalisation de la base fournisseurs décalée dans un pays où ces derniers sont agréés par le gouvernement et donc non choisis librement. « Un grand nombre de sociétés européennes ou françaises veulent étendre leur portefeuille de produits dans les pays émergents : nous faisons le lien avec ces sociétés pour les aider à surmonter les difficultés culturelles, techniques... », ajoute-t-il. Ce qui suppose une présence physique dans les pays, à commencer par le Moyen Orient, de connaître les bonnes personnes sur place et de s'en faire accepter ainsi que de proposer un niveau de compétence très élevé en gage de qualité. B2G Consulting a d'abord ciblé le secteur Oil&Gaz/pétrochimie, mais suivant les sociétés qui s'implantent au Moyen Orient, il s'est ensuite intéressé aux industries lourdes et aux services. « Notre volonté est de nous stabiliser à 40 % de croissance par an », déclare Mourad Boussaïd qui envisage d'embaucher 10/15 consultants en 2011. Des contacts sont également en cours pour développer l'activité en Asie. « Les sociétés locales sont très portées sur le tangible, d'où une difficulté à valoriser le concept même de conseil, basé sur la matière grise. Par ailleurs, investir 100.000\$ dans une prestation de conseil peut sembler décorrélé par rapport au nombre de personnes employées et à leurs salaires. Mais cela change dans les sociétés sous-traitantes de l'Occident qui commencent à travailler sur leur rentabilité », observe l'Associé. ♦

## J&M Management Consulting Optimiser les implémentations SAP en France

Cabinet d'origine allemande, J&M Management Consulting affiche ses ambitions de croissance puisqu'il vient de créer début septembre 2010 une structure légale en France, dont Tanguy Caillet est le Directeur Général. « Notre objectif est de répondre à des besoins multiples en étant l'interlocuteur unique du Business Process Reengineering jusqu'à la problématique du système et l'implémentation de SAP correspondante. Nous pouvons aussi n'avoir qu'une approche experte



Tanguy Caillet, DG de J&M Management Consulting France

SAP pour des Business spécifiques ou stratégiques (amélioration du BFR, revue de planification, logistique) », énumère le DG France. Le cabinet, qui compte 220 personnes en Europe, était déjà implanté en Allemagne, au Royaume Uni et en Suisse. « Notre ambition est d'être parmi les cabinets qui comptent pour la SC en France d'ici cinq ans », révèle Tanguy Caillet qui prévoit en 2011 d'explorer la croissance organique ou externe. Un rapprochement avec un cabinet d'une vingtaine de consultants est à l'étude, ce qui pourrait accélérer l'implantation de J&M dans l'Hexagone... ♦

## M&B Consulting Améliorer les process d'exploitation dans le transport

Nous avons le projet de faire quelque chose par nous-mêmes et de mettre notre expertise au service de notre profession », revendiquent Jean-Christophe Bernard, PDG, et Norbert Martinez, DG, de M&B Consulting, lancé en juin 2010. Ces deux Ardennais cumulent en effet 52 ans d'expérience chez de grands transporteurs (Danzas



Norbert Martinez, DG et Jean-Christophe Bernard, PDG de M&B Consulting

Calberson, Mory). « Peu de cabinets travaillent sur comment est produit le transport. Or le poids des habitudes, en freinant les remises en cause, fait perdre des sommes folles. Les leviers sont

à plus de 20 % d'économie. » M&B Consulting cible les transporteurs de plus de 50 salariés et les chargeurs. « Nous ne cherchons pas du tarif mais voulons améliorer le processus en place », insiste JC Bernard. L'audit et la formation sont facturés classiquement tandis que les missions qui engagent le cabinet sur des résultats chiffrés sont rémunérées en totalité aux Success Fees (pourcentage sur les économies réalisées convenu avec le client). Dans le cas de la mise en place d'un outil, M&B Consulting veut accompagner son client jusqu'à sa mise en place. « Nous considérons que la mission est terminée si le Feedback, trois mois après, est OK, précise le PDG qui poursuit : standardisation du parc, optimisation de tournée, bonne personne au bon poste, formation... il y a plein de points à améliorer pour augmenter les marges brutes de ces sociétés ». ♦

## MAZARS

### Adresser les DG, DAF et les Directeurs des Opérations

On le savait Vice Président d'Headlink Partners, dans le giron de Beijaflora. Voilà qu'Hervé Hillion entre chez Mazars pour y monter une nouvelle practice ambitieuse. « Je souhaitais me projeter dans un univers plus international et plus global. Je voulais aussi trouver les compétences pour travailler sur la SC financière », indique-t-il. Bien vu ! Avec 15.000 personnes dans le monde, dont 2.500 en France, Mazars, en tant que 5<sup>e</sup> cabinet d'audit mondial, bénéficie d'une solide réputation. « Depuis 2003, la réglementation est plus stricte concernant le conseil et l'audit. Mais les cabinets d'audit ne peuvent pas faire de conseil seulement là où ils sont commissaires aux comptes, ce qui laisse un champ libre important ». De fait, Mazars souhaitait de son côté renforcer son activité de conseil stratégique et opérationnel. « Notre positionnement innovateur consiste à mieux aligner les Directions Générale et Financière avec la Direction Opérationnelle. Le but étant de coupler les flux physiques, d'information et financiers dans une logique inter-entreprises », résume-t-il. Il compte également aider les entreprises à « mieux gérer les risques dans un environnement secoué ». Ce qui peut pas-

ser, par exemple, par l'analyse de réseaux de fournisseurs de plusieurs rangs. « Il s'agit de donner aux différents décideurs des éléments d'appréciation sur la résistance de leur SC face aux risques de marché, opérationnels et financiers », explicite Hervé Hillion. Décidé à aller plus loin que la SC, il s'intéresse au développement produit, à l'intégration de services aux nouveaux produits et à la transformation.

« Nous sortons de 10 ans d'approche des entreprises par des processus désincarnés. Il est temps de réhabiliter l'humain dans les entreprises », martèle cet homme de conviction. Son ambition est d'atteindre 100 M€ de conseil au global, y compris financier, d'ici trois ans. Pour ce faire, il peut s'appuyer sur les Seniors Managers aguerris de Mazars et envisage de recruter des candidats « qui ont le goût d'entreprendre pour créer une practice à taille humaine ». ♦



Hervé Hillion, Associé, Responsable du pôle Industrie pour l'activité Conseil, Mazars

## MURANO Conseil Une rémunération 100% Success Fees

Nous sommes « un hyper spécialiste de l'optimisation en logistique et en distribution » décrit Johann Haziza, ex Directeur Supply Chain des Editions Atlas, devenu Directeur Associé de Murano Conseil. Créé fin 2009 avec Alexandre Giraud, dont la spécialité est plutôt le contrôle de gestion, ce cabinet a travaillé pour Fnac.com,



Johann Haziza,  
Co-Fondateur  
de Murano  
Conseil

©Murano Conseil

Kuoni, MLP (Messageries de la Presse Lyonnaise) et les Editions Harlequin. Sa méthode est pour le moins originale. « Nous commençons par un état des lieux (non facturé) qui consiste à reprendre toutes les factures papier pour constituer un mapping des dépenses. En fonction de cela, nous élaborons des scénarii avec divers niveaux d'économies selon les leviers actionnés. Le client décide alors de poursuivre ou stopper. S'il continue, nous nous rémunérons à 100 % sur les gains réalisés », détaille le fondateur. Les scénarii sont élaborés à partir de benchmark (à iso-prestation/quantité, le marché est-il 20 % plus cher, 10 % moins cher ?) ou de nouvelles solutions (externalisation complète d'une activité, changement de produit/prestation...). Murano Conseil, qui emploie deux Directeurs Associés et deux Freelance experts (optimisation de process opérationnels, direction de production), est en phase de recrutement et vient d'investir dans des locaux à Boulogne-Billancourt (92). Son plan de marche consiste à poursuivre sur l'e-commerce, à s'adresser davantage aux grandes PME et à développer des expertises dans des domaines connexes à la logistique comme l'impression numérique ou le marketing, ainsi que dans les prévisions de ventes. ♦

100

## OCTi Du conseil couplé à une cellule d'affrètement et à un logiciel d'attribution de fret

Aujourd'hui gérant d'une entreprise de trois salariés, François Sabouroux aurait pu opter pour un emploi salarié à l'étranger lorsque Logista France, chez qui il travaillait alors, a été racheté par son concurrent. « Mais Madame n'était pas d'accord ! », nous avoue-t-il. C'est ainsi qu'en novembre 2008, s'appuyant sur son expertise, il monte une société de conseil et d'audit pour moderniser et optimiser la fonction transport : OCTi. Mais la crise tend bientôt à tarir cette source et F. Sabouroux envisage alors d'ouvrir un bureau d'affrètement. Il investit dans Sage et l'embauche « d'une Perle ». Ce pari audacieux est récompensé puisqu'il réalise 100 K€ de CA au 1<sup>er</sup> exercice, puis 350 K€ au 2<sup>nd</sup>, ce qui lui permet de recruter un deuxième affréteur. « En tant que petite structure, nous pouvons jouer sur les marges et chercher la qualité plutôt que de faire du Dumping », justifie le Gérant. Puis il « part sur des sentiers moins jalonnés » en faisant développer par Quadra Informatique le logiciel Instinct. Doté d'un comparateur de prix, Instinct détermine le transporteur le plus adapté aux critères requis par l'offre de transport et le moins cher. Le transporteur retenu est prévenu par EDI. Instinct édite aussi les étiquettes avec les codes barres du transporteur que le chargeur peut apposer sur ses colis à expédier, afin qu'ils soient ensuite scannés. C'est OCTi qui prend en charge l'interface avec les transporteurs. Il reste indépendant vis-à-vis d'eux puisque rémunéré par le



©OCTi

François Sabouroux,  
Gérant OCTi

chargeur, qui paie à la consommation. « Nous avons vraiment un écho ultra favorable sur le marché », se réjouit F. Sabouroux, qui compte une dizaine de clients pour ce logiciel lancé au printemps 2010. Il envisage de poursuivre le déploiement, puis le développement d'Instinct. Il veut aussi recruter un Ingénieur pour élaborer des plans de transport depuis le logiciel et l'améliorer. De plus, Instinct pourrait être traduit en anglais et en espagnol, pour partir à l'international. ♦

## TRAKER

### Des partenariats avec des Laboratoires de Recherche

Tous deux ingénieurs de formation, Mike Haziza et Erwan Giraud ont fait leurs classes chez Masai, en œuvrant sur des missions d'optimisation de la logistique et des achats. Bien qu'âgés de 27 ans, ils décident en janvier 2008 de suivre leur propre voie en créant Traker quatre mois plus tard. Ils continuent à travailler à la mise en place de la fonction SC chez Areva (client Masai), ce qui leur permet de rebondir sur une douzaine de missions dans le nucléaire, l'aéronautique, la restauration, le luxe et la chimie. « *Ce que nous vendons aux clients ? Notre focus sur les résultats (la moitié de nos missions sont rémunérées aux Success Fees) et notre capacité à imaginer et déployer des solutions pour atteindre durablement des économies. En plus, nous avons monté des partenariats avec des laboratoires de recherche pour apporter des solutions innovantes et plus sur-mesure* », indique Mike Haziza, qui estime que les solutions existantes en matière de réseau logistique, de tournées et d'ordonnancement/planification res-

tent perfectibles. Optimiste, Traker envisage d'embaucher six à 10 consultants d'ici juin 2011. « *Par rapport à nos 12 projets qui se sont très bien passés, nous avons de très belles enseignes clients. Ce sont d'ailleurs nos meilleurs commerciaux* », souligne Mike Haziza. ♦

Mike Haziza et Erwan Giraud, Co-Fondateurs de Traker



## VINCI Consulting Etre un maillon de la chaîne de valeur dans un cabinet multi spécialistes

Flavien Lamarque et Mikaël Pichavant, tous deux issus du cabinet PEA Consulting, voulaient monter leur entreprise, mais pas seuls. Par ailleurs, le PDG de Vinci Consulting – cabinet qui travaille dans la conception, l'ingénierie et l'innovation chez de grands groupes (Airbus, GDF Suez, Renault, PSA...) – estimait que



© Vinci Consulting

Flavien Lamarque, Associé en charge de la Practice Operations SC, Vinci Consulting

pour se développer, il était important de pouvoir offrir des services sur l'ensemble de la chaîne de valeur en étant multi-spécialistes. C'est de ce rapprochement qu'est née en juin 2010, la Practice Operations Supply Chain de Vinci Consulting, en plus de celles de Conception de produits et services, de Production de produits et services et de Relation Client. L'objectif de cette Practice spécialisée en SC est d'atteindre la taille critique de 10 consultants d'ici fin 2011 en attaquant des secteurs comme la Distribution, les Biens de grande consommation mais aussi l'Energie & les Utilities, ainsi que l'Aéronautique et la Défense. « Nous espérons créer un effet de levier en allant travailler dans ces secteurs particuliers où

*l'intégration entre la conception et les opérations est clef », révèle Flavien Lamarque, Associé en charge de la Practice Opération SC chez Vinci Consulting. Il se félicite par ailleurs de collaborer avec un « cabinet indépendant, à taille humaine et dans lequel les associés sont très impliqués et proches des clients ».* ♦