

Classement 2014 des meilleurs conseils
 OPÉRATIONS, ACHATS, SUPPLY CHAIN

Dans chaque groupe, les classements sont effectués par ordre alphabétique

FIRME	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
EXCELLENT	
1 Boston Consulting Group	Pierre Derieux
McKinsey & Company	Équipe
2 Accenture	Pierre-François Kaltenbach
Bain & Company	Bertrand Baret
Roland Berger	Michel Jacob, Emmanuel Bonnaud
FORTE NOTORIÉTÉ	
AlixPartners	Alain Gullot
A.T. Kearney	Sébastien Declercq
BearingPoint	Philippe Chaniot
KL&B Group	Flavien Kulawik
PRATIQUE RÉPUTÉE	
1 Capgemini Consulting	Xavier Hochet
Colombus Consulting	Valérie Ader
Kea & Partners	Hervé Lefèvre, Stéphanie Nadjarian
EY Advisory	Équipe
Kurt Salmon	Philippe Burucoa
PwC Advisory	Jean-Christophe Saunière
2 Arthur D. Little	Vincent Bamberger
KPMG Advisory	Jean-François Praud
Deloitte	Nicolas Gaultier
Eurogroup Consulting	Denis Cohen Salmon, Armand Chaigne
Genpact	Hervé Truttmann
Lowendamasal	Romain Daumont
SIA Partners	Matthieu Courbecuisse
Sterwen Consulting	Marc Sabatier, Frédéric Thomas
PRATIQUE DE QUALITÉ	
1 Alcom Consulting	Éric Estébe
Headlink Partners	Romuald Hajerl, Laurent Michel
Karistem	Olivier Seiller, Serge Dautril
Stratong	Jean-Luc Fallou
2 Avys Consultants	Marc Sully, Paul Strippe
Celerant Consulting	Bart Le Clef
R&B Partners*	Olivier D. Picaut, Caroline Sarocchi

* spécialiste du secteur de l'assurance



MÉTHODOLOGIE DES CLASSEMENTS

Les critères de classement retenus sont :

- Notoriété et réputation de la structure sur son marché
- Taille de l'équipe, séniorité des associés (partners), managing directors, dirigeants..., niveau de formation des consultants ou collaborateurs
- Nombre et qualité des dossiers traités par la structure
- Prestige, diversité et internationalisation de la clientèle
- Croissance de l'équipe et chiffre d'affaires de l'activité concernée

Les classements sont établis au moyen des outils suivants :

- Méthode des questionnaires
 - Enquêtes structures qui figurent d'ores et déjà dans les classements Décideurs ainsi qu'à celles susceptibles de les intégrer. Elles sont notamment invitées à communiquer des informations relatives à leur organisation, à leur track record ainsi qu'à leur marché.
 - Méthode qualitative
- Depuis, les équipes de Décideurs réalisent un nombre important d'entretiens. Ces entretiens nous permettent non seulement d'en apprendre davantage sur les structures cibles dans les classements, mais également d'évaluer le dynamisme dans laquelle s'inscrivent les firmes et les équipes évaluées. Les analystes et responsables de marché rencontrent par ailleurs un nombre important de clients (entreprises, fonds, banques...), qui ont l'opportunité de partager les points de vue privilégiés sur les meilleurs acteurs et conseils du marché concerné. Une occasion pour celles-ci de commenter et d'apporter des informations inédites sur le marché ainsi que sur leurs conseils respectifs.