

Communiqué de Presse

Une nouvelle organisation sectorielle et régionale payante pour Citwell

Paris, le 06/04/2011 - Citwell entame la troisième phase de son développement et lance une organisation matricielle de son activité. Une stratégie globale/locale payante car le cabinet de conseil en management annonce la signature de nombreux projets avec des acteurs majeurs dans leur secteur et confirme son implantation dans le tissu économique local du bassin lyonnais.

Citwell est présent dans le paysage des cabinets de conseil en management depuis bientôt 7 ans. Après une phase initiale de mise en route dans les années 2004-2007, suivi d'une période de consolidation de notoriété autour d'une expertise et d'un savoir-faire spécifique en matière de Supply Chain Management au cours des années 2007-2010, le cabinet entame cette année une nouvelle étape de son développement. Troisième phase d'une stratégie élaborée depuis plusieurs années pour devenir l'un des acteurs clés du conseil en Supply Chain, Service clients et Performance des opérations, cette phase se concrétise par le renforcement de son équipe de direction et par l'évolution de la structure en organisation sectorielle et régionale de son management.

Trois nouveaux directeurs, Guillaume Allemand, Antoine Bernard, et Frédéric Faure intègrent le comité de direction du cabinet, et rejoignent les 3 dirigeants historiques, Laurent Penard (Directeur Général), Pierre de Robert (Directeur du Développement) et Laurent Duhesme (Directeur Administratif et Financier). Chaque directeur prend la tête d'un des cinq pôles sectoriels nouvellement créés : « *Produits Grande Consommation* », « *Automobile* », « *Distribution, Fashion et Luxe* », « *Industrie* », « *Chimie-Pharmacie-Cosmétique* ». Une répartition géographique de l'activité complète cette organisation ; l'agence de Lyon se focalisant sur l'ensemble du tissu économique de la région Rhône-Alpes.

« Nous mettons en place les premières briques d'une organisation matricielle dans le but de soutenir notre croissance par un dimensionnement adéquat de nos équipes et d'apporter à nos clients une réponse adaptée et une connaissance pointue des secteurs d'activité dans lequel nous intervenons » commente Julien Chambon, responsable Marketing & Communication chez Citwell. *« 2011 correspond à une année charnière pour notre cabinet. La crise de 2008/2009 a ralenti notre rythme de développement, mais nous renouons désormais avec une croissance soutenue et embrassons de nouvelles perspectives d'évolution sur de nombreux secteurs d'activités ».*

Cette nouvelle organisation est soutenue par le recrutement de nouveaux collaborateurs (consultants senior et managers) pour l'agence de Paris et de Lyon, ainsi que le renforcement de la force commerciale.

Une implantation en région lyonnaise qui se confirme

Citwell s'est implanté en octobre 2009 en région Rhône-Alpes, dans le but de se rapprocher d'une partie de ses clients et de renforcer sa présence au cœur du second bassin économique français. Cette présence locale constitue un axe important pour Citwell, tant l'engagement et la proximité avec ses clients a toujours fait la force et la valeur ajoutée du cabinet.

Depuis janvier 2011, l'agence de Lyon est dirigée par Guillaume Allemand, ingénieur HEI (Hautes Etudes Industrielles), certifié CPIM/APICS et 17 années d'expérience dans les projets de transformation des entreprises dans les secteurs de l'industrie et de la distribution. Un an et demi après son ouverture, l'agence de Lyon confirme son implantation dans le tissu économique local. *« Nous accompagnons maintenant des acteurs locaux à la renommée internationale. La région regroupe de nombreuses filiales de grands groupes ou des PME internationales, typiquement des profils de sociétés qui représentent 50% des clients de Citwell. Notre présence sur place et notre image de cabinet à taille humaine favorisent notre relation auprès des acteurs locaux, qui ont à cœur de travailler avec des partenaires de la région »* précise Guillaume Allemand.

Une stratégie globale/locale payante

L'année 2011 s'annonce en effet plutôt prometteuse avec la signature de projets de transformation auprès de leaders dans les secteurs de la pharmacie (Sanofi Aventis) et de la distribution (But International). Cette dynamique de nouveaux projets se retrouve également auprès de nombreux acteurs basés en région Rhône-Alpes : NTN-SNR (Annecy), Sanofi Pasteur (Lyon), Aldes Aéraulique (Lyon) ou encore laboratoires LPH-3i nature (Clermont-Ferrand).

À propos de Citwell :

Citwell est un cabinet de conseil en management spécialiste de la Supply Chain, du Service Client et de la Performance des Opérations. Sa mission : accélérer la transformation de l'entreprises et accompagner le changement au niveau organisation, processus et systèmes d'information.

Fondé en 2004 par des professionnels du conseil, Citwell intervient dans les secteurs de la distribution spécialisée, du négoce, de l'industrie et des services, et compte parmi ses références des sociétés comme Airwell, Autodistribution, Bel, Bonna Sabla, Boucheron, DeDietrich Thermique, Décathlon, Essilor, Elvir, Gemalto, GrandOptical, Groupe Seb, Grosfillex, KDI, Kesa Electricals, L'Oréal, Nicolas, Polycore Opticals, Sanofi-Aventis, Silverwood, Unicef...

Citwell, accélérateur de transformation - www.citwell.com

A propos de Antoine Bernard :

Antoine Bernard est directeur chez Citwell. Il a plus de 20 ans d'expérience en Supply Chain dans l'opérationnel (Direction Supply Chain), le conseil et les systèmes d'information. Ingénieur de formation, il est spécialisé dans le management des opérations Supply Chain (amélioration de la performance et gestion du changement) et dans le Lean Management dans les secteurs des industries automobiles et des biens de grande consommation.

Parallèlement à ses missions au sein de Citwell, Antoine Bernard est formateur pour des programmes de formation continue et initiale pour des grandes écoles d'ingénieurs.

A propos de Frédéric Faure :

Ingénieur de formation, titulaire du MBA de l'INSEAD, Frédéric FAURE évolue depuis 20 ans dans les secteurs de l'industrie (Bouygues, Essilor) et de la distribution spécialisée à dominante Mode et Luxe (LVMH, GrandVision, Alain Afflelou) dans un contexte international (Europe, Asie et USA). Ses différentes fonctions de Directeur Supply Chain et de Directeur des Opérations l'ont conduit au cours de sa carrière à piloter des projets transverses d'amélioration de la performance et de transformation de processus et de systèmes d'information, dans des environnements Supply Chain, Achats et Opérations.

Frédéric Faure est certifié CPIM et CSCP de l'APICS, dont il est membre du conseil d'administration, et formateur.

Contact Presse :

Julien CHAMBON – 01 48 89 10 05 – julien.chambon@citwell.com