Communiqué de Presse *Paris, le 22 octobre 2010*

De Dietrich Thermique vise l'excellence opérationnelle avec Citwell

Citwell, cabinet de conseil en management, accompagne De Dietrich Thermique dans la mise en place de son projet d'excellence Supply Chain sur la refonte de ses processus de prévisions des ventes, d'approvisionnement et de gestion de stocks.

Filiale française du groupe BDR Thermea, De Dietrich Thermique est spécialisée dans la fabrication de matériels de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Suite à la fusion des groupes De Dietrich Remeha et Baxi, le groupe BDR Thermea poursuit sa stratégie de croissance basée sur le développement de l'offre produits et l'amélioration des services sur l'ensemble de ses marchés.

De Dietrich Thermique profite ainsi des multiples contraintes de son environnement (acquisition, évolutions technologiques, pression écologique, incitations fiscales) pour se doter d'un objectif business fort : maintenir sa position de leader sur le marché français en devenant une référence en matière de service client. Un projet conséquent d'optimisation de sa Supply Chain pour l'entreprise alsacienne qui comprend la refonte globale de ses processus de prévisions des ventes, d'approvisionnement, de planification de la production et de gestion des stocks, et ayant pour finalité un meilleur service client.

Pour inscrire De Dietrich Thermique dans cette démarche d'excellence, Dany Kolmer, directeur logistique a fait appel à Citwell, cabinet de conseil en management. « *Pour mener de front l'ensemble des sujets, nous avions besoin de l'expertise métiers des consultants Citwell, permettant d'inscrire cette démarche de transformation sur le long terme et d'accompagner le changement que cela implique sur nos processus et auprès de nos équipes* ».

Une première phase du diagnostic réalisée en décembre 2009 a permis de détecter les points de progrès et de mettre en place des plans d'actions sur plusieurs axes. L'objectif étant de remettre les fondamentaux Supply Chain au cœur des pratiques opérationnelles, pour viser l'excellence :

- Correction des dérives survenues au fil des ans et priorisation du respect des engagements pour mieux servir les clients,
- Amélioration des processus de prévisions de ventes et de gestion des stocks de produits finis,
- Fiabilisation des stocks de produits finis et des stocks composants en usine,
- Mise en œuvre d'un PIC (plan industriel et commercial) qui permette de respecter le plan de vente et travailler des scénarios tels le capacitaire usine et les approvisionnements stratégiques,
- Optimisation des processus et de l'articulation PIC/PDP par le respect des plans de production,

- Définition d'une organisation Supply Chain et de nouvelles règles pour une meilleure interaction entre les fonctions Commerce, Achat, Approvisionnement et Production.
- Déploiement d'indicateurs de performance pour bien mesurer les progrès.

Un projet de transformation Supply Chain conséquent, en forme de plan de bataille, afin de rectifier les dérives opérationnelles survenues au fil des ans et surtout prioriser le respect des engagements pour mieux servir ses clients. « *L'objectif prioritaire est clairement un objectif de taux de service client : respecter nos engagements en terme de délais et améliorer le taux de commandes livrées complètes. Notre deuxième objectif est la mise en place d'une organisation et de processus pour stabiliser les flux et permettre à l'ensemble des collaborateurs de travailler avec plus d'efficacité et de sérénité* », précise Dany Kolmer.

Les équipes Citwell accompagnent De Dietrich Thermique depuis décembre 2009, et l'ensemble des indicateurs montrent des signes encourageants. « *Les premières actions sur des pilotes commencent à porter leurs fruits, c'est d'autant plus motivant pour les équipes de nos clients* » précise Laurent Duhesme, directeur associé Citwell, en charge du pilotage du projet. « *Le changement n'est jamais facile pour le client. Mais les deux règles d'or du conseil : stabilité et implication des consultants, et prouver que les démarches fonctionnent, permettent d'obtenir l'adhésion sur ces projets de transformation* ».

À propos de De Dietrich Thermique :

De Dietrich Thermique, acteur incontournable sur le marché du chauffage, a pour but d'apporter à chacun une solution pertinente en termes d'écologie, de performance, d'investissement et d'économies d'énergie.

De Dietrich Thermique est une filiale du groupe BDR Therméa présent dans plus de 70 pays avec des marques leaders, réalise un chiffre d'affaire de 1,7 Milliards d'euros par an, des sites de production et de vente à travers l'Europe, et employant 6400 collaborateurs.

www.dedietrich-thermique.fr

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'entreprise 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, Décathlon, Essilor, Elvir, Gemalto, GrandOptical, Grosfillex, Kesa Electricals, L'Oréal, Nicolas, Polycore Opticals, Sperian Protection, Weber…

Citwell, accélérateur de transformation - www.citwell.com

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

Citwell
Accélérateur de transformation