

Communiqué de Presse

Le 17 décembre 2007

Une année de croissance et de succès pour Citwell Supply Chain

En cette fin d'année, Laurent Penard, fondateur et directeur associé de Citwell, cabinet de conseil en management spécialiste de la Demand & Supply Chain, dresse un bilan de l'année écoulée et évoque les projets pour l'année 2008.

2007 restera pour Citwell une année placée sous le signe de la **croissance** et du **succès** :

- Plus d'une vingtaine de clients lui ont accordé leur confiance, que ce soit dans le cadre de la poursuite de projets existants (Essilor, Nicolas...) ou l'initialisation de nouveaux projets (AutoDistribution, Bonna Sabla, Grosfillex, Lenôtre, Spérian Protection...)
- « Les Rendez-Vous Citwell », conférences thématiques trimestrielles basées sur le retour d'expérience d'un client ont été plébiscitées par plus de 150 participants.
- La position de Citwell en tant qu'acteur majeur du marché des cabinets de conseil en Supply Chain Management s'est consolidée, comme en témoigne un récent sondage de notoriété¹.

2007 marque également **une étape clé** dans la vie de la société. « *Citwell connaît une réelle réussite après seulement 3 ans d'existence* » précise Laurent Penard, « *ma fierté étant de voir la concrétisation du projet ambitieux de bâtir un cabinet de conseil certes profitable et dynamique mais également porteur de valeurs et de concepts forts et différenciateurs* ».

La force et la valeur ajoutée du cabinet Citwell se manifestent essentiellement dans **son approche originale** : le sens de l'humain, le rôle de conseiller auprès de ses interlocuteurs, la connaissance large de l'entreprise et du management mise au service de la performance Demand and Supply Chain.

Des valeurs fondatrices dans lesquelles la société Grand Optical, premier client à avoir fait confiance à Citwell en 2004, s'est retrouvée. Et Laurent Penard de préciser : « *Je tiens à remercier Manuel Conejero [directeur général] et Bertrand Brumel [responsable Supply Chain] pour leur confiance et leur fidélité. Ils nous ont conforté dans la force des interventions Citwell, ainsi que dans nos rapports avec nos clients* ».

A l'origine du succès de Citwell : une approche basée sur **une démarche de proximité** et **de connivence** avec le client, une approche 'tous terrains' par des consultants aussi à l'aise avec les dirigeants qu'avec les équipes opérationnelles. Particularité qui prend en 2007 une autre dimension par **l'atteinte d'une taille critique**. « *Avec une quinzaine de consultants, Citwell possède désormais les ressources nécessaires pour combiner une approche personnalisée de l'entreprise cliente et un accompagnement sur de grands projets de changement* ».

... / ...

(1) : Enquête qualitative réalisée par Supply Chain Magazine, octobre 2007, n°18

Un point essentiel : **les ressources humaines**. Chez Citwell, elles contribuent fortement au succès. « *Nous mettons un point d'honneur à constituer des équipes qui fonctionnent bien entre elles, à jouer sur la complémentarité des profils et des parcours, à rechercher une bonne ambiance de travail pour nos collaborateurs. Parce qu'une bonne ambiance en interne se retrouve forcément dans la qualité des relations et des prestations chez nos clients* » tient à préciser Laurent Penard.

2008, une nouvelle année d'ambition

La priorité pour Citwell est **la poursuite d'une croissance forte** rendue possible par une accentuation du programme de partenariats (cabinets de conseil, éditeurs et intégrateurs de logiciels), par la poursuite de l'effort de visibilité de la société sur le marché (programme de séminaires « Les Rendez-Vous Citwell », actions de communications & sponsoring etc.), et par **l'enrichissement de son offre de services** autour de 3 axes :

1. Un axe « **Performance Demand & Supply Chain** » : mobilisation et transformation de l'entreprise.
2. Un axe « **Système d'information et Processus clés** » : contribution du SI à la performance de l'entreprise au travers des processus critiques de la valeur ajoutée.
3. Un axe « **Management de l'Humain** » : développement de ressources humaines compétentes et motivées.

L'objectif de Citwell est la prise de conscience par les dirigeants de **l'importance des processus Demand & Supply Chain** dans la performance de leur entreprise, pour ainsi dépasser l'idée que la Supply Chain est réservée à un domaine restreint de spécialistes.

« *Une fois qu'on a démontré aux dirigeants que les processus Demand & Supply Chain sont au cœur du fonctionnement de leur entreprise, l'impact de nos interventions s'accroît* » témoigne Laurent Penard. « *Les problématiques Supply Chain deviennent alors un point de départ pour traiter les fondamentaux de l'entreprise : la performance du système d'information et de l'organisation, l'efficacité et la connaissance des processus, la compétence et la motivation de ses équipes. Intervenir sur la Supply Chain revient finalement à impacter 90% des processus de l'entreprise.* »

A propos de Citwell :

Citwell est un cabinet de conseil en management spécialiste de la Demand & Supply Chain. Ses interventions s'adressent aux secteurs de la distribution (détail, négoce, centrales d'achat) et de l'industrie.

Les équipes Citwell apportent une combinaison d'expertises stratégiques, de compréhension des problématiques de ses clients et de maîtrise des projets Supply Chain, tout en assurant un véritable accompagnement opérationnel afin de soutenir une démarche de progrès sur le long terme.

Citwell compte parmi ses principales références des entreprises comme AutoDistribution, Dacem, Décathlon, Essilor, Europa Quartz, Général d'Optique, Grand Optical, La Grande Récré, Nicolas...

Contact Presse :

Citwell

Julien CHAMBON

Tél. : 01 48 89 10 05

julien.chambon@citwell.com