

Pour vos appels d'offre

**CABINETS
CONSEIL
3^e ÉDITION**

**CITWELL
Supply Chain**

1. NOM DU CABINET :	CITWELL SUPPLY CHAIN
2. Date de création :	2003
3. Nom du principal dirigeant :	4 associés : Laurent Duhesme, Emeric Levy, Laurent Penard, Pierre de Robert
4. Nombre de salariés en 2008 :	20 collaborateurs
5. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2007 (dont achat, production, logistique...) :	18 personnes
6. Filiales étrangères :	Nous sommes présents en Angleterre, Espagne, USA, Dubaï via notre partenaire Barloworld Optimus.
7. Chiffre d'affaires 2007 en millions d'euro :	1,5 millions d'euros
8. Chiffre d'affaires 2008 en millions d'euro (prévisionnel) :	2,3 millions d'euros
9. Etes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) : Si oui, combien d'ici décembre 2009 ? Quel profil ?	Oui 5 personnes managers, consultants seniors, consultants junior et consultants techniques recrut@citwell.com
10. Domaines d'expertise (ex. production – distribution – transport – SCM – Achat – SRM – CRM – traçabilité – Conduite du changement...) :	Nous aidons nos clients à améliorer leurs performances en apportant une vision globale et stratégique de la chaîne logistique reliant le besoin client à sa satisfaction. Nous les accompagnons dans la mise en œuvre de projets de transformation adaptés et pérennes, dans le cadre d'une démarche de progrès sur le long terme. Nos offres se répartissent en 4 types de prestation : <ul style="list-style-type: none"> • le conseil en management, • le conseil en systèmes d'information, • le support opérationnel • la formation et le développement des compétences.

	<p>Autour de 7 grands domaines de compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion de l'offre produits, et politique de service • Gestion de la demande • Sourcing / achats • Approvisionnements/ stocks • Production • Pilotage des coûts Supply Chain • Logistique et Distribution <p>Ces prestations évoluent autour de 4 ambitions clairement affichées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • faciliter le pilotage opérationnel, • créer de la valeur pour notre client, • améliorer ses performances commerciales • faire évoluer la culture Supply Chain de ses équipes.
<p>11. Principaux secteurs d'intervention (ex. industrie – aéronautique – textile – automobile – PGC – high-tech...) :</p>	<p>Nous intervenons dans l'industrie (automobile, biens d'équipement, produits grande consommation) et la distribution (détails, gros et centrales d'achat).</p>
<p>12. Principales références client :</p>	<p>Alain Afflelou, ChateauOnline, Bonna Sabla, Décathlon, Essilor, Gemalto, GrandOptical, Grosfillex, Kesa Electricals, Lenôtre, Louis Pion, Nicolas, Sperian Protection, Weber & Broutin</p>
<p>13. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? Si oui, lesquels :</p>	<p>Les principaux ERP, APS (i2, TXT, n.Skep, Optimiza) et TMS du marché</p>
<p>14. Capacité du cabinet à accompagner le client dans le déploiement de la solution aux niveaux : stratégique (O/N) : tactique (O/N) : opérationnel (O/N) :</p>	<p>OUI OUI OUI</p> <p>La force de Citwell est à la fois de pouvoir intervenir au niveau « direction générale » pour aborder des problématiques d'ordre stratégique, mais également d'aborder les projets sous un angle opérationnel. Nous cherchons avant tout à mobiliser les entreprises sur les notions « d'enjeux » et « de priorités » avant de parler « solutions » et « systèmes ».</p>

<p>15. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N) : Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>OUI Possibilité en propre, mais essentiellement en sous-traitance</p>
<p>16. Principaux points forts du cabinet :</p>	<p>Une expérience concrète des métiers de nos clients. Une démarche de diagnostic éprouvée favorisant l'adhésion des équipes opérationnelles et la mobilisation du Management. Une approche intuitu personæ et une volonté constante d'apporter des solutions adaptées au contexte spécifique du client. Des gains mesurés, grâce à un pilotage permanent de la performance basé sur la modélisation de la Supply Chain.</p>
<p>17. Dernières publications / études réalisées :</p>	
<p>18. Faits marquants en 2008 :</p>	<p>Croissance de notre activité : + 40% sur 1er semestre 2008 Poursuite de grands projets de transformation lancés en 2007 (Nicolas, Grand Optical, Bonna Sabla, Kesa Sourcing...) Acquisition de 15 nouveaux clients dans l'année Signature de contrats internationaux (Gemalto, United Technologies / Kidde...) Création d'une équipe Consultants en région lyonnaise Poursuite du cycle de conférences « Les Rendez vous Citwell », combinant témoignage Client et traitement d'un thème Supply Chain d'actualité. Octobre 2008, lancement d'un grand évènement récurrent : les Tables Sectorielles de la Supply Chain. Le principe : réunir les acteurs d'une même Supply Chain pour évoquer les problématiques, les enjeux, les stratégies et les bonnes pratiques collaboratives au niveau d'un secteur.</p>

<p>19. Perspectives d'évolution 2008/2009 :</p>	<p>Poursuite du développement d'une politique de croissance basée sur 3 piliers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une dynamique commerciale et marketing innovante - Une politique de recrutement efficace - L'excellence opérationnelle & la satisfaction client en avant de tout <p>Le lancement de deux nouvelles offres de prestation de services :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Offre « Support Opérationnel »</u> <p>Citwell réalise pour le compte du client le pilotage des stocks et des prévisions de ventes</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Offres de « séminaires de formation »</u> <p>Lancement d'un programme de formation inter et intra entreprises, pour une cible de dirigeants, de cadres et/ou responsables de projets voulant acquérir des compétences complémentaires en matière de Supply Chain Management.</p>
<p>20. Valeurs de l'entreprise (1 phrase) :</p>	<p>L'attention portée aux valeurs humaines et relationnelles – que ce soit pour les clients, collaborateurs, ou partenaires - est en permanence au cœur de nos démarches : accompagner nos clients à chaque étape des projets, dans une relation de confiance, de proximité et de professionnalisme motive l'ensemble de nos interventions et de nos rapports.</p>