

# Le Cabinet ACDC Partners cumule 200 ans d'expérience dans la filière aéronautique, spatiale et systèmes embarqués

Les 7 fondateurs associés du cabinet de conseil ACDC Partners ont exercé jusqu'à très récemment des fonctions de direction générale d'entreprises du secteur aéronautique, spatial et systèmes embarqués tant en France qu'à l'étranger sans compter de nombreuses fonctions connexes. Ils ont géré des entités d'une vingtaine de salariés jusqu'à 6 000 salariés. Quasi impossible de ne pas les avoir croisés au moins une fois depuis trente ans dans l'écosystème économique local et national.



Jack Barbieux



André Benhamou



Henri-Paul Brochet



David Corceiro



Vincent Lavignolle



Daniel Malfroy



Thierry Misson

Ils cumulent près de 200 ans d'expérience du management au plus haut niveau avec des expériences très complémentaires : André Benhamou chez Liebherr Aerospace, Aerospace Valley, l'IRT Saint-Exupéry, à TOMPASSE, Jack Barbieux chez Rockwell Collins en France, en Europe et aux Etats Unis puis chez Aéroconseil, Henri-Paul Brochet chez Thales Alenia Space, Aerospace Valley, Daniel Malfroy au Bureau Veritas, Thierry Misson chez Airbus, Safran/Technofan, Aéroconseil,

Vincent Lavignolle chez Air France, Simair, David Corceiro chez Andersen Consulting, Safran et Akka Technologies... «L'idée c'est de mettre cette force de frappe au service des PME/ ETI et des institutions. Nous accompagnons leurs dirigeants et comités exécutifs pendant le temps nécessaire à expliciter leur vision et à en développer avec les équipes les axes et leviers stratégiques pour un déploiement réussi dans l'entreprise » relate David Corceiro<sup>(1)</sup> qui préside désormais l'activité d'ACDC Partners. Quatre grands domaines d'expertise sont visés : Stratégie & Management, Accélération & Pilotage de la croissance,

Compétitivité & Performance opérationnelle, Fusions/ Acquisitions & Restructurations. Pour ne prendre que le premier

---

## ACDC Partners a déjà plusieurs missions à son actif pour des entreprises françaises, anglaises, américaines, indiennes.

---

domaine Stratégie & Management, les sujets ne manquent pas. La trop grande dépendance à un client couplée à une solidité financière souvent fragile sont autant de risques majeurs pour nombre d'acteurs du secteur aéronautique et spatial. La diversification internationale est essentielle et les

passerelles avec d'autres secteurs sont à développer.

Les trois autres domaines sont aussi importants et complémentaires pour assurer la performance durable des entreprises. «*Nous avons toutes les compétences pour devenir le cabinet référent dans le conseil de haut niveau de la filière aéronautique et spatiale*». Mais pour autant ces membres qui ont déjà une carrière bien remplie, ne souhaitent pas ouvrir leur réseau à n'importe qui et brader leur savoir-faire. «*Tous les membres d'ACDC Partners se connaissent depuis très longtemps et partagent la même philosophie, la transmission d'un héritage pour faciliter les affaires et le développement économique dans une relation de confiance avec les clients*».

ACDC Partners a déjà plusieurs missions à son actif pour des entreprises françaises, anglaises, américaines, indiennes.

En 2015, le cabinet espère réaliser près d'un M€ de CA dont près de la moitié sont déjà en portefeuille.

Deux ou trois nouveaux profils devraient rejoindre en 2015 le cabinet qui s'appuie au besoin sur de l'expertise extérieure.

En parallèle du conseil, les membres d'ACDC Partners ont déjà réalisé leur premier investissement, dans le capital de Toulouse Air Spares, spécialisée dans la distribution de pièces pour l'aviation régionale. Deux activités menées séparément mais qui soulignent l'engagement de ses membres. ●

---

(1)Carrière : 5 ans chez Andersen Consulting en fusion/acquisition et transactions internationales, 10 ans chez Safran en direction financière et intégration de nouvelles filiales, 4 ans chez Aeroconseil et directeur général d'Akka Technologies France.