

**Conseil.** Huit anciens directeurs généraux de grands groupes se sont associés dans ce cabinet de conseil, basé à Blagnac, qui vise au terme de son premier exercice un CA d'1 M€. Deux directeurs de projet sont en cours de recrutement.

# ACDC Partners, le cabinet de conseil toulousain qui s'adresse aux directeurs généraux

Ils sont huit à avoir assuré des fonctions de direction dans le secteur aéronautique et spatial, en France et à l'étranger (voir la liste en encadré), et à s'être associés autour du projet d'ACDC Partners, un cabinet de conseil dédié aux directions générales. Créé en juillet 2014, son activité a réellement démarré début 2015, une fois tous ses créateurs libérés de leurs précédentes obligations professionnelles.

Chaque associé d'ACDC Partners a un parcours différent, certains étant toujours actifs et d'autres de tout jeunes retraités. Ils se sont déjà

dotés d'un directeur de projet et deux autres sont en cours de recrutement. S'ils sont tous issus du monde de l'aéronautique, du spatial et des systèmes embarqués, en revanche « nous ne sommes pas monosecteur », précise l'un d'eux, David Corceiro. Nos clients évoluent aussi dans des activités connexes. » Pas de limite géographique non plus pour le cabinet, qui compte déjà des clients à l'international : en Suisse, en Allemagne et aux États-Unis.

## UN POSITIONNEMENT « DIFFÉRENT »

ACDC Partners a choisi un positionnement particulier, lié aux compétences de ses fondateurs. « Nous faisons du conseil de direction, sur un marché qui est très concurrentiel. Nous ne sommes pas positionnés de la même manière que les grands cabinets de stratégie parisiens. Nous essayons de nous différencier par le fait que nous venons du milieu de l'entreprise : nous avons tous été des directeurs généraux, c'est



ES

notre force ! », assure David Corceiro. En agrégeant des compétences provenant de fonctions de direction générale, technique, industrielle, financière, opérationnelle ou encore commerciale, ACDC Partners entend être « immédiatement très opérationnel pour adresser des problématiques globales », pointe un autre associé, Thierry Misson.

## DEUX CIBLES VISÉES

Le positionnement d'ACDC Partners part d'une « analyse globale du marché », que

détaille David Corceiro : « Le secteur est fragmenté et fragile. Les sous-traitants en position de rang 2 et 3 sont en posture difficile et cette situation ne va pas s'arrêter... Pour exister dans ce vivier, il ne suffit pas d'être à proximité des donneurs d'ordre. Il faut appréhender les choses de manière plus globale. Pour y parvenir, ces ETI et PME doivent évoluer, se transformer et nous sommes là pour les y aider. »

Deux cibles ont été identifiées par le cabinet : les PME et ETI d'une part, les institu-

tions d'autre part. « Les PME ne pensent pas à faire appel au conseil car elles raisonnent en termes de coût et pas de retour sur investissement, explique David Corceiro. Pour les toucher, nous nous appuyons sur un vecteur fort, celui des institutions. Nous les aidons ainsi via les actions collectives portées par la Directe, la Région, les pôles de compétitivité, l'agence Madeeli... » Thierry Misson ajoute que « si les institutions sont une porte d'entrée, nous pensons aussi à passer directement par les grands groupes et donneurs d'ordre. Ils ont besoin d'un service amélioré de la part de leurs sous-traitants et qui deviendront les prescripteurs. »

## UNE « PALETTE COMPLÈTE »

L'offre d'ACDC Partners s'articule autour de quatre axes, pour déployer une « palette complète » : stratégie et management ; accélération et pilotage de la croissance ; compétitivité et performance opérationnelle ; fusion-acquisition et restructuration. Sur

ce dernier volet, « cela ne concerne pas l'aspect juridique, nous ne sommes pas en concurrence avec les professions réglementées, note David Corceiro. Il s'agit d'intervenir au niveau de la pertinence d'un rapprochement, de réaliser un audit opérationnel et/ou d'aider à la levée de fonds. » Dernier atout dont se prévaut le cabinet, la rapidité de sa force de frappe. « Nous nous inscrivons dans une démarche d'amélioration continue et proposons des résultats tangibles à court terme, affirme Thierry Misson, pour avoir un impact rapide, car il faut aller vite... »

Le cabinet a déjà engrangé une demi-douzaine de contrats. « Nous visons 1 M€ de CA pour les 18 premiers mois d'activité, prévoit David Corceiro. Le marché est certes très concurrentiel mais notre cabinet y a déjà trouvé sa place. » Pour accroître sa visibilité, ACDC Partners disposera d'un stand au Bourget.

MÉLANIE MONCASSIN

## L'ÉQUIPE DES HUIT ASSOCIÉS

- Jack Barbieux
- André Benhamou
- Henri Brochet
- David Corceiro
- Patrick Gavin
- Vincent Lavignolle
- Daniel Malfroy
- Thierry Misson