

LA TRIBUNE Edition quotidienne  
du 10 mars 2015

## Huit experts de l'aéronautique et du spatial créent le cabinet ACDC Partners

À Toulouse, ACDC Partners est un nouveau cabinet de conseil en stratégie spécialisé en aéronautique, spatial et systèmes embarqués. À sa tête, 8 experts du secteur, dont les carrières ne sont plus à faire. Parmi ces spécialistes, André Benhamou, président de Tompass et ancien patron de Liebherr Aerospace Toulouse. Particularité d'ACDC Partners : en plus de conseiller les dirigeants d'entreprise, le cabinet investit également des fonds.



ACDC Partners, cabinet de conseil en aéronautique et spatial, a vu le jour à Toulouse en juillet 2014  
(Crédits : Rémi Benoit)

"C'est avant tout une histoire d'hommes", se plaît à raconter David Corceiro, l'un des 8 fondateurs d'ACDC Partners. Spécialiste des fusions / acquisitions, cet ancien directeur financier d'Aeroconseil, passé chez Safran et Akka Technologies, fait, à 39 ans, figure de cadet parmi les fondateurs du cabinet : Jack Barbieux, André Benhamou, Henri Brochet, Thierry Misson, Daniel Malfroy, Vincent Lavignolle et Patrick Gavin. Tous ont derrière eux une carrière poussée dans l'aéronautique, le spatial et les systèmes embarqués. Ils sont passés par les plus grandes entreprises (pêle-mêle : Rockwell Collins France, Liebherr, Thales Alenia Space, Airbus, Air France Industries, Bureau Veritas, Aeroconseil... ). Mais l'esprit d'entreprendre, ça ne s'explique pas : ces "experts" d'une moyenne d'âge de 60 ans, amis, ont ainsi décidé de lancer en juillet 2014 un cabinet de conseil en stratégie, orienté PME / ETI. Qu'il s'agisse de management, de pilotage de croissance, de performance opérationnelle, de fusion acquisition ou de restructuration, rien ne leur est étranger.

### Aider les patrons de PME

ACDC Partners joue sur sa différence :

"Nous ne sommes pas des professionnels du conseil. Nous sommes des dirigeants, des industriels, qui vont vers le conseil. De ce fait, nous connaissons de l'intérieur nos clients mais aussi les clients de nos clients", argumente David Corceiro.

Et ces clients, justement, sont principalement des petites entreprises. ACDC part d'un constat largement partagé : Midi-Pyrénées compte beaucoup de petites sociétés et peu d'ETI.

"Ces PME sont pour la majorité des sous-traitants d'un grand donneur d'ordres. Elles n'ont pas de produits propres. Le jour où il y a une baisse d'activité, elles sont en totale dépendance. Ces PME doivent développer des produits, grandir, se diversifier, dans l'aéronautique, voire ailleurs."

Ainsi, ACDC Partners travaille par exemple avec 20 PME d'Aerospace Valley pour les accompagner dans leurs programmes de diversifications à l'export.

Autre exemple d'intervention : l'ingénierie. Le cabinet a été approché par un gros groupe allemand d'ingénierie qui souhaite rester "E2S (Engineering Synergy Suppliers)", c'est-à-dire partenaire de rang 1 d'Airbus. En effet, dans un contexte où l'avionneur a décidé de rationaliser son panel de fournisseurs de services, c'est une véritable compétition qui s'est engagée pour faire partie du fameux panel des 16 "E2S" choisies par Airbus.

"Aujourd'hui, en ingénierie, entre 15 et 20 entreprises travaillent en E2S pour Airbus. Les autres sociétés, plus petites, doivent passer par celles choisies par Airbus et perdent au passage au moins 20 points de marge. Un nouvel examen du panel d'E2S est en cours. La question que se posent les sociétés d'ingénierie est : comment rester E2S ? Nous pouvons les conseiller et notre mission sera réussie si notre client reste parmi les entreprises choisies par le donneur d'ordres", développe André Benhamou, associé d'ACDC Partners, président du réseau Tompass et ex-directeur de Liebherr Toulouse, entre autres.

Par ailleurs, compte tenu de la baisse de charge en ingénierie, et d'ici à 2020, environ 6 000 postes peuvent être supprimés. "Certaines de ces sociétés devront revoir leur positionnement et nous pouvons les y aider."

## **Conseillers - investisseurs**

La particularité du cabinet ACDC Partners ne tient pas seulement dans son nom qui rappelle le groupe de rock mythique. Les "consultants" du cabinet sont également... investisseurs. "Nous avons, grâce à nos fonds propres, nos capacités propres d'investissement. À quatre, nous nous sommes récemment portés acquéreurs d'une société, Toulouse Air Spares, en parallèle d'ACDC Partners", explique André Benhamou. "Mais libre à chacun d'entre nous de faire ses propres investissements. Le cabinet n'est pas l'investisseur, ce sont les actionnaires du cabinet qui le sont", précise-t-il.

Et la notoriété de ces investisseurs a un avantage certain : un effet de levier.

" Nous connaissons parfaitement les acteurs de l'investissement, les banques notamment. Nous avons une forte capacité à lever des fonds auprès d'elles. Nous servons d'intermédiaire aux patrons de PME qui ne savent pas tous parler aux financiers", développe David Corceiro.

Les huit experts ont également un réseau particulièrement intéressant chez les "family office", ces particuliers richissimes qui investissent dans des entreprises. "Ils se disent : si ACDC y va, on y va aussi ! Nous apportons la légitimité, la crédibilité", commente l'associé.

Enfin, auprès des fonds d'investissement aussi, le cabinet fait du lobbying :

" Les fonds d'investissement gèrent des sommes importantes et ont des obligations de résultats pour rester pérennes. Nous faisons l'intermédiaire et proposons de suivre pour eux, avec notre expérience de dirigeants, certaines de leurs sociétés. Nous regardons aussi s'il y a des synergies possibles au sein même de leur portefeuille d'entreprises", poursuit David Corceiro.

Car, pas de doute, pour le spécialiste de la fusion / acquisition, une entreprise qui veut grossir doit faire du chiffre d'affaires, et pour cela, ne peut pas ignorer la croissance externe.

"Racheter une société peut être le début des ennuis. Nous sommes là pour que ce soit le début d'une belle histoire."

Quoi qu'il en soit, pour ACDC Partners, l'histoire commence bien. L'entreprise a présenté plus de 50 fois son projet à des prospects et a déjà signé 8 contrats pour 500 000 euros de CA depuis juillet dernier.

**Sophie Arutunian**