

AXCEL PARTNERS

La volonté constante de l'excellence

Le management de transition permet de résoudre de nombreuses situations complexes et urgentes pour les entreprises qui y ont recours. Face à des problématiques cruciales, la compréhension des enjeux comme la garantie des résultats et le bon suivi des missions sont primordiaux. C'est sur cette recherche soutenue de l'excellence qu'AXCEL Partners a construit son expertise reconnue.

Si faire appel à des managers de transition est une solution de plus en plus utilisée par les entreprises, la question de la qualité et du résultat final se pose légitimement. De nombreux cabinets de management de transition annoncent proposer à leurs clients les profils les plus qualifiés. Si les compétences des managers sont évidemment indispensables, elles ne sont pour autant pas suffisantes à la réussite d'une mission. La complexité des interventions demande en effet une évaluation précise du périmètre, comme des résultats attendus et des méthodes employées – pour des missions qui ont toujours une forte dimension opérationnelle. « Nous avons tous une expérience significative de dirigeant d'entreprise, et nous parlons donc le même langage que nos clients, ce qui permet des échanges francs et efficaces au démarrage de chaque mission. Chaque associé est également un spécialiste de son domaine (industrie manufacturière, de process, aéronautique & défense, pharma-santé, services à l'industrie...), et connaît donc parfaitement ses managers, tous spécialistes de leurs métiers et avec lesquels nous échangeons de manière très réactive tout au long de chaque mission » indique Denis Azria, associé du cabinet. Ce lien étroit entre les managers intervenant au sein des entreprises et les associés d'AXCEL Partners est un gage de réussite pour les entreprises qui font appel au cabinet. Toutefois, AXCEL Partners ne s'appuie pas que sur cette proximité, pour s'assurer que chaque mission a une véritable valeur ajoutée pour ses clients.

Une forte dimension internationale et opérationnelle

« Contrairement à des consultants, nous agissons plus que nous ne préconisons, et c'est par goût que nous avons choisi de nous concentrer sur des missions opérationnelles. La méthode est donc centrale. Car au fond, le management de transition peut se comparer à un vol transatlantique » confie Frédéric Marot-Achillas, l'un des associés. « Au décollage, soit le brief de la mission,



Frédéric Marot-Achillas, Philippe Escudero & Denis Azria

« Notre recherche de l'excellence et de l'accélération de la performance nous porte naturellement à agir plus qu'à préconiser. »

nous définissons le cadre de l'intervention; puis nous rendons compte régulièrement (semaine ou mois) durant le vol, et réagissons si un évènement intervient. Enfin, à l'atterrissage – la fin de la mission – nous pouvons constater avec le client la conformité des résultats avec ce qui était attendu et la transmission aux équipes pour la suite du voyage ». Cette image n'est pas anodine, AXCEL Partners se distinguant en effet par sa dimension internationale native. Le cabinet est ainsi implanté en propre en France, en Italie, en Allemagne et au Brésil, et rayonne sur de nombreuses zones, au Moyen-Orient, en Europe centrale ou en Amérique Latine, ayant déjà accompli des missions dans 30 pays sur les 5 continents. « Nos clients sont des industriels avec des implantations de par

le monde. Notre empreinte mondiale, que nous travaillons à étendre, nous permet de répondre à leurs attentes, et d'assurer une qualité constante dans nos missions. C'est également un facteur de sérénité pour nos clients » ajoute Philippe Escudero, associé d'AXCEL Partners.

AXCEL Partners met l'excellence et l'accélération des performances de ses clients au cœur de son approche. Cependant, cette culture du résultat n'exclut pas pour autant les valeurs, comme l'éthique, et l'humain qui sont à l'origine du cabinet. « L'humain est pour nous central, car fondamentalement, nous aidons des équipes à surmonter leurs difficultés; et cette idée de faire grandir ceux que nous accompagnons est un de nos moteurs » conclut Philippe Escudero.

AXCEL
PARTNERS

contact@axcelpartners.co
 AXCEL-partners/
www.axcelpartners.co