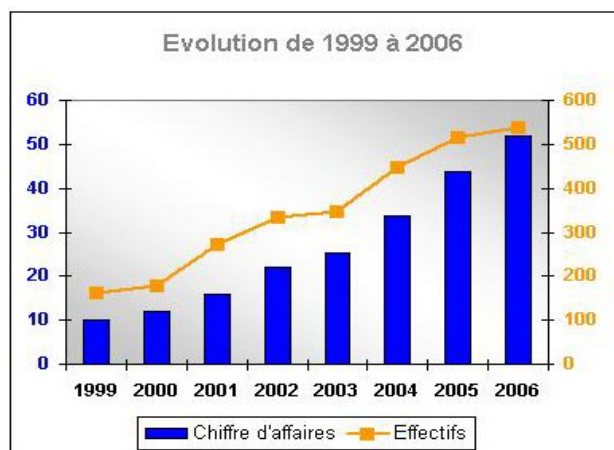




SEDITEC

QUI SOMME-NOUS ?

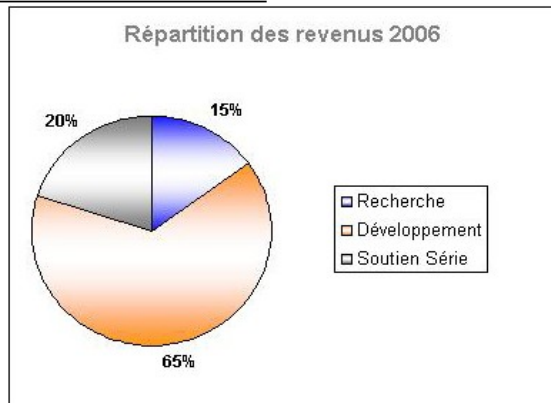
- **Date de création** : Avril 1989
- **Activité principale** : Bureau d'étude spécialisé dans l'ingénierie aéronautique des systèmes.
- **Nom du groupe** : SEDITEC (branche d'AEROCONSEIL S.A.).
- **Adresse** : Immeuble "Arc-en-ciel" 1 chemin de la Crabe 31300 TOULOUSE
- **Nom du DRH** : Ronan Merrien
- **Site web** : <http://www.seditec-aeroconseil.com>
- **Organisation** :
 - ◆ Directeur Général : **Olivier DUCHMANN**
 - ◆ Administration, RH & Finances : **Ronan MERRIEN**
 - ◆ Commerce & Marketing : **Jean DUFAU**
 - ◆ Direction Technique : **Bruno THORAVAL**
 - ◆ Direction des Projets : **Catherine HUARD LEFIN**
 - ◆ Business Unit "Systèmes Avionique" : **Christian CARBONNE**
 - ◆ Business Unit "Aérodynamique et Systèmes de Contrôle" : **Gilles TRIAY**
 - ◆ Business Unit "Ingénierie et Intégration Systèmes" : **Patrick BURCET**
 - ◆ Centre de Formation : **Antoine RENAULT**
- **Président** : Dominique BERGER
- **Chiffre d'affaires**: 44 millions d'€



QUELQUES CHIFFRES :

Capital : 6 millions d'euros

Répartition des revenus :



95% d'ingénieurs.

150 recrutements en 2006.

ORGANISATION :

- **Effectif total :** environ 520 ingénieurs et techniciens
- Deux bâtiments situés à Toulouse, pôle économique français.
- Sous-traitant de société comme Airbus : le client principal de SEDITEC.

ACTIVITE :

- ◆ **L'Expertise**, de courte ou moyenne durée, qui propose l'éclairage de consultants expérimentés dans des domaines, "métiers" ou méthodologiques ;
- ◆ **L'Assistance à Maîtrise d'Oeuvre**, qui apporte un support compétent, durable et efficace à des projets ;
- ◆ La prise en charge d'**Etudes au Forfait**, qui nous engage dans la fourniture de solutions professionnelles et compétitives ;
- ◆ **Les Formations**, qui nous permettent de partager notre savoir-faire technique acquis depuis de nombreuses années.

AMBITION :

les axes stratégiques de développement pour les cinq années à venir :

- ◆ Poursuivre une croissance maîtrisée et doubler notre Chiffre d'Affaire en 5 ans.
- ◆ Adapter la relation avec notre client de référence AIRBUS.
- ◆ Diversifier nos clients notamment dans le pôle transport aérien.
- ◆ Développer notre dimension internationale.