

**« Je viens d'acquérir une société de signalétique et de mobilier urbain »**



Vincent BERNY, PDG d'AUBRAC SIGNAL

<b><u>Société :</u></b>	AUBRAC SIGNAL
<b><u>CA :</u></b>	1200 K€
<b><u>Activité :</u></b>	Signalétique et mobilier urbain
<b><u>Localisation :</u></b>	Fresnes

**Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?**

Agé de 40 ans, de formation commerciale, j'ai exercé des fonctions de management commercial et marketing avant de créer en 2001, ma propre entreprise dans le domaine de la communication urbaine et publicitaire.

En 2007, j'ai revendu cette société et avais pour projet d'acquérir une nouvelle entreprise. J'avais la nécessité de concrétiser mon projet dans les meilleurs délais. C'est la raison pour laquelle j'ai sollicité Althéo début 2008.

**Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?**

Mon cahier des charges était particulièrement précis.

Je souhaitais capitaliser sur mes compétences et mon savoir faire et m'intéressais donc exclusivement à des sociétés évoluant dans les domaines du merchandising, des adhésifs, de la signalétique et de la signalisation, sur un secteur géographique circonscrit à L'ouest parisien et sur des cibles allant jusqu'à 2500 K€ de CA.

**Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?**

En janvier 2008, j'ai initié ma recherche avec Althéo.

Mon cahier des charges, particulièrement étroit, notamment sur le plan géographique ne nous a permis d'identifier que 60 cibles à approcher.

Althéo a contacté chacune d'entre elles et a détecté 10 projets de cession.

L'une de ces sociétés m'intéressait particulièrement; je fus ravi que le dirigeant confirme à Althéo son projet de cession et accepte de me rencontrer.

Il s'agissait de la société Aubrac Signal, spécialiste de la signalétique et du mobilier urbain, doté d'un portefeuille clients très équilibré et bénéficiant d'une forte notoriété.  
J'ai mené les négociations avec ce chef d'entreprise sans négliger les autres dossiers communiqués par Althéo, et en rencontrant les différents dirigeants.  
Les négociations avec Aubrac Signal ont évolué favorablement et j'ai concrétisé la reprise en juillet 2008.

**Quelles valeurs ajoutées attribuez vous à la prestation d'Althéo ?**

Tout simplement la reprise d'Aubrac Signal en moins de 6 mois.

**Contact presse :**

**ALTHEO**

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : [martine.story@altheo.com](mailto:martine.story@altheo.com)

Site : [www.altheo.com](http://www.altheo.com)