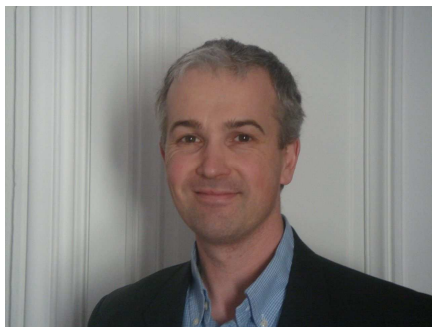


**« J'ai finalisé l'acquisition de la société Yves Puren en moins de 7 mois »**



Cédric SEGHERS  
PDG de Yves PUREN

|                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| <b><u>Société cible :</u></b> | Yves Puren              |
| <b><u>Activité :</u></b>      | Installation électrique |
| <b><u>Localisation :</u></b>  | Saint Avé (56)          |
| <b><u>CA :</u></b>            | 2,9 M€                  |
| <b><u>Effectif :</u></b>      | 18 personnes            |

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

Ingénieur de Formation, j'ai réalisé mon parcours professionnel dans la filière électrique, principalement chez Legrand en France et à l'International à des fonctions de management commercial. Désireux de devenir entrepreneur, j'ai mandaté Althéo le 19 mai 2009 alors même que j'étais en poste.

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

Pour capitaliser sur mes compétences mais aussi par goût, j'ai ciblé des entreprises de la filière électrique. Je souhaitais acheter une entreprise in bonis avec un CA compris entre 1 et 5 M€ située dans le grand Ouest.

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

Sur la base de mon cahier des charges, Althéo m'a soumis 500 sociétés répondant à mes critères de sélection. J'en ai retenu une centaine  
Très rapidement, en l'espace de 3 mois, j'ai reçu 10 dossiers à étudier. Dès fin juin 2009 j'ai rencontré un premier chef d'entreprise, le dirigeant de la société Yves Puren. Le contact avec le cédant a été excellent, nous parlions le même langage et j'ai immédiatement été intéressé par

cette entreprise d'installation électrique, par son image, par la qualité de son portefeuille clients, et par le savoir-faire de ses équipes.

Ma connaissance du secteur d'activité a été un réel atout dans mon parcours de repreneur, tant lors de mes négociations avec le cédant que lors de la recherche de financement.

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

Thierry Lamarque a été à mes côtés pour les étapes d'analyse stratégique des dossiers, de calculs de valorisation, de montage financiers, de négociation, de recherche de financement. Il m'a également mis en relation avec l'avocat d'affaires et l'expert-comptable qui ont réalisé le protocole d'accord et les audits.

C'est ainsi que grâce à l'aide d'Althéo, ie suis devenu entrepreneur à 38 ans en moins de 7 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)

