



CÉDRIC AUBINEAU

OPTIMISTE TOUT-TERRAIN

Cédric Aubineau a la niaque. La vraie. L'optimisme chevillé au corps, il a créé il y a 4 ans CA Optimum. Portrait d'un entrepreneur qui bouscule les codes, booste la réussite des entreprises et savoure la sienne sans rougir.

Foncez : tout est possible ! La success-story de Cédric Aubineau est assurément le meilleur témoignage de son adage. Il est aujourd'hui à la tête de CA Optimum, une entreprise qui développe le chiffre d'affaires de ses clients. **L'œil pétillant, la mine enjouée et le dress-code impeccable, le trentenaire assume avec zenitude le succès de son business au service de celui des autres.**

Avec 7 000 rendez-vous B to B* à son actif, près de 200 entreprises satisfaites par ses prestations et un CA pour 2017 en voie de franchir la barre des 300 000 €, Cédric Aubineau ne peut ni déléguer ni esquiver la responsabilité du succès de CA Optimum. Car si l'entreprise tourne à plein régime, **c'est grâce à son énergie quasi extraterrestre et à l'implication de son épouse qui assure les**

fonctions d'assistante de direction.

“ CA Optimum offre un regard neuf, positive les stratégies business de ses clients ! ”

Fils d'exploitants agricoles de Loudun, Cédric Aubineau n'était pas prédestiné à devenir ce qu'il est. **L'été, alors que ses camarades sont en mode farniente sur la plage, il est agenouillé entre les rangs de melons et les files de courgettes.**

De ces éprouvantes cueillettes il tire un enseignement : « ça m'a montré ce que je n'avais pas envie de faire de ma vie ! » Alors Cédric Aubineau se lance dans le commerce. Une occasion d'assouvir son appétit de contacts humains, d'éprouver son talent pour l'échange.

Il signe avec Aliphone. A 20 printemps, il ouvre pour la marque de téléphonie des espaces de vente à Loudun et Poitiers. Mais rue Magenta, il vit une expérience traumatisante. Un hold-up en bonne et due forme. Violentement agressé par des malfrats, ligoté dans la boutique, il aurait pu se laisser submerger par la déprime. C'était sans compter sur son tempérament flamboyant. Illico, Cédric rebondit.

Aujourd'hui, il considère la mésaventure comme « la plus belle chance de ma vie professionnelle : celle qui m'a poussé à passer à autre chose. » Il met le cap sur Tours, où il intègre Konica Minolta France. Le groupe lui confie la responsabilité des grands comptes. **Quelques aventures professionnelles plus loin, notamment en qualité de directeur commercial d'une agence de communication, Cédric Aubineau se lance le défi de créer CA Optimum.**

Sa structure est née de deux constats : « Primo, un chef d'entreprise qui veut acheter quelque chose a 9 chances sur 10 de se faire avoir. Secundo, il y a des entreprises qui ont des prestations très moyennes avec une grande force de frappe. En face, il y a des chefs d'entreprise qui ont de l'or dans les mains mais qui sont inaptes à vendre leurs prestations. » Pour y remédier, Cédric Aubineau propose des solutions sur mesure.



Ses leviers ? **Agir sur le volet commercial, bureautique et sur le champ de la communication. De l'audit au coaching des équipes en passant par la direction commerciale externalisée, CA Optimum offre un regard neuf, positive les stratégies business de ses clients.** « Je suis dans l'entreprise à 200% pour atteindre des objectifs. Ma mission n'est pas parasitée par tout le reste, les soucis internes ou des rapports hiérarchiques. »

Bonna Sabla, leader du béton préfabriqué et le groupe Total, pour lesquels il anime des conférences, ou encore la start-up eeSmart lui font confiance. Cédric Aubineau, lauréat du Business Dating 2016 du Crédit Agricole qui récompense les créateurs d'entreprises, est épanoui dans son travail mais aussi dans la vie. Papa de trois joyeux bambins, il est également musicien compositeur, passionné de bateaux et pratique les sports de combats.

* B to B : business to business.



POUR EN SAVOIR PLUS

— CONTACT

www.caoptimum.com
contact@caoptimum.com
 05 49 46 71 55