



**ACCOMPAGNER VOS PROJETS
INDUSTRIELS**

System G



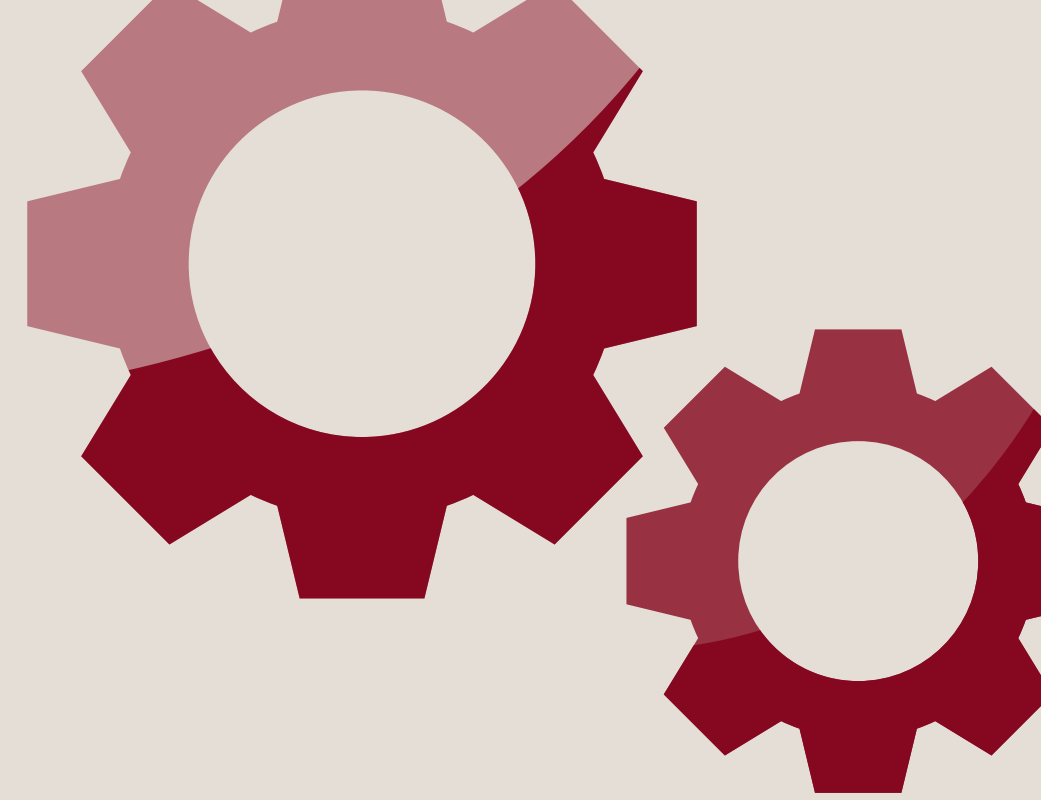
CESSION / TRANSMISSION

CROISSANCE EXTERNE

www.systemg.fr

Mon activité

- **Accompagner les PME industrielles** en AURA.
 - Conseiller et accompagner les **chefs d'entreprises** dans la **réussite de leurs projet.**
 - Proposer un **accompagnement personnalisé** pour une réussite bien au-delà du seul aspect financier, en phase de **réflexion préalable** et en phase **d'action.**
 - Intervenir en **collaboration** avec les experts comptables et/ou avocats conseil.



www.systemg.fr

Pourquoi moi ?



- Une **vision globale** de projet : patrimoniale, personnelle, financière, projet d'entreprise,...
- Une **excellente connaissance du tissu industriel** local.
- Une **chef d'entreprise** reconnue et réputée pour son réseau professionnel.
- Une **solide expérience professionnelle** dans le secteur de la reprise et de la cession.
- Une **formation spécifique** dans l'accompagnement.
- Une spécialiste de la **stratégie industrielle**.

www.systemg.fr

Vous réfléchissez à vendre votre entreprise ?



Rendre l'entreprise transmissible

- **Evaluation** de l'entreprise.
 - Prise en compte des enjeux sur le **patrimoine** personnel et familial.
- **Diagnostic préalable** et traitement des points à améliorer, mise en place de plans d'actions pour traiter les "chantiers préalables".
 - **Préparation** de l'organisation de l'entreprise sans son dirigeant historique.
- Création d'un **dossier de présentation** pour les futurs acquéreurs.
 - Travail avec le cédant sur la **phase de deuil** et sa **projection** sur sa vie d'après.
- **Réflexion** sur la phase d'accompagnement du repreneur.

www.systemg.fr

Vous souhaitez vendre votre entreprise ?

◆—————◆
Vendre l'entreprise

SALE
SALE
SALE

- **Evaluation** de l'entreprise.
- Travail avec le cédant sur la **phase de deuil** et sa **projection** sur sa vie d'après.
- Gestion des engagements de **confidentialité**.
- Accompagnement dans les **négociations** qui s'engageront avec le futur repreneur.
- Création d'un **dossier de présentation** pour les futurs acquéreurs.
- Identification des **futurs acquéreurs**.
- **Recherche de repreneurs** en toute confidentialité.
- **Coordination** des différents acteurs sous le contrôle du chef d'entreprise

www.systemg.fr

Vous souhaitez reprendre une entreprise ?

3 phases :

1. En phase
amont :

Définition de votre **futur projet**, d'un point de vue industriel, financier, et personnel.

Identification du marché, **sélection** et **contact** des cibles.

2. En phase
de cession :

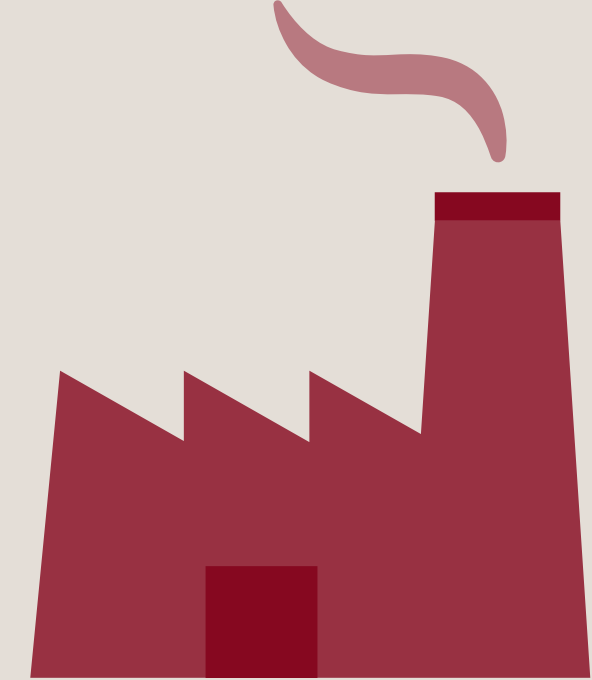
Accompagnement dans les **négociations** qui s'engageront avec le cédant.

Coordination des différents acteurs sous votre contrôle.

3. En phase
aval :

Accompagnement à la **prise en main** de l'entreprise.

Accompagnement à la mise en place **d'indicateurs de suivi**.



www.systemg.fr



ACCOMPAGNER VOS PROJETS
INDUSTRIELS

Géraldine AUBRY

geraldine.aubry@systemg.fr

06 65 46 32 94

101 Rue Nicéphore Niépce
42100 Saint-Etienne

www.systemg.fr

Des clients satisfaits



*"Je te remercie pour ton aide lors de cette vente...
Nous avons beaucoup apprécié tes compétences, ta
gentillesse et ton humour... Nous espérons vraiment
te revoir, déjà pour l'arrosage au mois de mai... et au
delà... C'est vrai que c'était une super équipe...
Sincèrement merci pour tout."*

Mon histoire

Après l'obtention de mon **diplôme d'ingénieur en mécanique et microtechnique** en 1996 à l'ENSMM de Besançon, j'ai exercé pendant quatre ans la fonction de directrice d'usine dans une usine textile de tricotage à St Chamond.



Je me suis ensuite associée avec mon père, pour reprendre des sociétés de mécanique générale de précision. J'ai donc été la **dirigeante de 3 sociétés** de mécanique employant plus de 70 personnes.

En 2013, nous avons décidé de **créer 3D&P**, pour penser, concevoir et fabriquer des pièces en fabrication additive métallique, après une étude technologique et une étude de marché, nous avons monté un Business Plan qui nous a permis de levée environ 2M€ pour créer une entreprise.



Mon histoire



Pendant 3 ans, j'ai été élue **présidente du réseau Mecaloire** (2015-2018). Mecaloire est un groupement qui regroupe 140 adhérents industrielles de la Loire (maillage acteurs économiques sur les filières métiers, stratégie territoriale collecBve, représentation extérieure). Lors des séminaires stratégies organisés avec l'ensemble du conseil d'administration une fois par an, j'ai construit les lignes stratégiques du réseau pendant mon mandat autour de quatre thèmes : **échanger, motiver, s'allier et innover**.



En 2017, je décide de **mettre en vente nos sociétés**, mon père s'étant déjà retiré des affaires et voulant récupérer son patrimoine et moi souhaitant faire « autre chose ».

Nous avons cédé nos entreprises au groupe WeAre (groupe français spécialisé dans l'aéronautique) qui souhaitait se diversifier sur le marché de la défense. Je suis restée deux ans en tant que directrice commerciale pour les accompagner.

Mon histoire

J'ai alors pu constaté que les acteurs de la cession/transmission et de la croissance externe était essentiellement des acteurs de la finance et souvent orienté commerce ou grands comptes.

Les chefs d'entreprises de PME industrielles ont aussi **besoin d'accompagnement**. J'ai donc décidé d'orienter ma reconversion professionnelle, et après 20 ans à la tête de plusieurs PME dans l'industrie mécanique de précision sur la région stéphanoise, j'ai décidé de **suivre une formation de conseiller en création d'entreprises** chez BPI Création.

Ainsi, j'ai créé mon entreprise System G pour accompagner les PME industrielles.



ACCOMPAGNER VOS PROJETS
INDUSTRIELS