|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **De :** |  | **À l’attention de :** |
| Fabien Chalot  **Gjoa Stratégie** · I4G SASU  411 av. du Prado 13 008 Marseille – France |  | Prénom Nom  **Client**  Adresse |

|  |
| --- |
| Objet : proposition d’accompagnement de Client, pour la réalisation de la due diligence stratégique du projet Cible  Date : 22 mai 2025 |

# Contexte et enjeux

Client considère une entrée au capital d’un spécialiste de la fabrication d’équipements et de consommables dédiés aux bébés prématurés. La cible comprend deux sociétés, chacune sur un segment d’activité : une entité en France sur la partie équipements, et une entité localisée en Belgique sur les consommables.

Historiquement l’entreprise a rencontré des difficultés (procédures en Belgique, faible performance en France), en raison d’un marché limité et en baisse, de marges faibles, et d’une clientèle essentiellement publique, dépendant des politiques nationales.

À date, la société réalise ~40 M€ de chiffre d’affaires pour une rentabilité de ~5M€ en nette amélioration depuis l’arrivée du nouveau dirigeant :

* Les marques sont implantées de longue date (parc installé, forte notoriété…),
* Il existe une forte récurrence de l’activité,
* Et depuis 2 ans, une forte hausse des marges qui a redonné du souffle à l’ensemble.

Dans ce contexte, Client souhaite :

* Confirmer les tendances de marché affichées dans la VDD en analysant l’**évolution des besoins des hôpitaux et du budget alloué aux prématurés** ;
* Identifier les **risques du secteur** et leurs impacts sur les activités : nouvelles normes, émergence de produits de substitution, conformité des produits vis-à-vis de la sécurité sur les deux segments ;
* Confirmer le **positionnement de la cible**, sa **différenciation** ;
* Analyser la **concurrence à l’échelle européenne** et la **dynamique de consolidation** : positionnement prix, largeur de la gamme de produits (y compris dans des domaines connexes), positionnement qualité et innovation (renouvellements de la gamme), risques nouvel entrant et innovation des concurrents ;
* Évaluer le **potentiel d’*upside*** de la cible sur deux dimensions : la croissance externe ou la diversification (produit, géographie…)

# Approche proposée

Trois grands axes structurent notre approche, qui vise à répondre aux points clés soulevés en introduction, et compléter ou vérifier les éléments de la VDD.

## Axe 1 : Tendances de marché

* Identification des besoins des hôpitaux liés à la prématurité et de leur évolution (collecte et analyse de données publiques, 2-3 entretiens experts)
* Évaluation des budgets alloués à la prématurité et de leur tendance (collecte et analyse de données publiques)

## Axe 2 : Miroir clients

*Méthode proposée dans l’hypothèse d’un accès possible aux clients de la cible. Dans le cas contraire, le budget sera réalloué sur des entretiens experts sollicités sans mise en relation.*

* Caractérisation de la performance de la cible sur les principaux critères d’achats des clients et de sa différenciation dans son environnement concurrentiel (8-10 entretiens clients)
* Benchmark des offres concurrentes en France, identification d’offres adjacentes ou de cibles de croissance externe (collecte et analyse de données publiques)

## Axe 3 : Concurrence internationale

* Identification des concurrents pertinents, analyse des offres concurrentes et revue des mouvements concurrentiels (collecte et analyse de données publiques)
* [En option] Collecte de données complémentaires non disponibles publiquement (5-6 entretiens experts et concurrence, avec au besoin la mobilisation de relais locaux)

# Planning et dispositif

L’accompagnement est proposé sur environ 3 à 4 semaines, notamment contrainte par la prise de rendez-vous avec les entretiens clients et entretiens experts.

Nous avons déjà identifié les principaux contacts de notre réseau direct susceptibles d’être rapidement sollicités pour le présent sujet.

**Contacts actionnables rapidement, déjà sollicités sur des sujets récents d’étude de marché**

* Hôpitaux Du Leman - service achats
* Groupe ESAN – anesthésiste
* Groupe ESAN –service achats
* Groupe Hospitalier Saintes - Saint-Jean-d'Angély - responsable des achats
* CAHPP - responsable commerciale
* CAHPP – directeur du service achats
* AP-HP Hôpital Marin - service achat
* Fondation Rothschild - spécialiste de le neurochirurgie enfants
* Groupe Hospitalier du Sud de L'Oise – service achats

**Autres contacts directs, professions médicales, susceptibles d’être sollicités**

* APHP Nord Université Paris Cité - chargée de missions gestion des risques et prévention
* Centre Hospitalier de Saint-Quentin - médecine néonatale soins intensifs du nouveau-né
* Hôpital Marie Lannelongue - cardiologue spécialiste en cardiologie pédiatrique et congénitale
* Centre Hospitalier d'Aubagne Edmond Garcin - Cadre de santé médecine polyvalente

**Autres contacts directs, professions médicales, susceptibles d’être sollicités**

* Centre hospitalier spécialisé (CHS) Institut Curie
* Groupe Hospitalier De La Rochelle
* Centre Hospitalier (Agen)
* AP-HP Hôpital Marin (Hendaye)
* Centre Hospitalier Pierre Oudot
* Centre hospitalier (Chalon-Sur-Saône)
* Centre hospitalier de Macon
* Centre hospitalier de Douai

Nota : Cette première liste a vocation à faire gagner du temps en permettant de parler quelques profils pertinents rapidement. Nous prévoyons de compléter les experts, avec notamment des médecins en néonatalité dans les hôpitaux de France.

L'**équipe projet** sera composée comme suit :

* Fabien Chalot, associé et expert en stratégie, porteur de l’engagement de Gjoa ;
* Romain Duchet-Suchaux, expert dans l'accompagnement stratégique de petites et moyennes structures, interlocuteur principal en pilotage et management de l’équipe, et appui sur la réalisation des entretiens et analyses ;
* Rachid Mouchaouche, en qualité d’expert sur la recherche de données et d’interlocuteurs pour les entretiens experts ;
* Un(e) consultant(e), pour l’analyse des données et la production des livrables.

# Références

Quelques expériences récentes de l'équipe Gjoa font écho à ce sujet :

* Pour un fond small cap, due diligence d’une PME dans le **mobilier médical** à destination des hôpitaux et cliniques (notamment blocs opératoires) : marché, différentiation, et revue du potentiel de croissance et de diversification produits, clients et géographique
* Pour un fond small cap, due diligence d'une PME industrielle de fabrication de matériels de **kinsésithérapie** et de musculation
* Pour un fonds d'investissement, due diligence stratégique du leader français des systèmes d'évacuation en **acier inoxydable**
* Étude des pays cibles potentiels pour un développement international de solution de gestion des DASRI, **déchets hospitaliers** dangereux
* Sur le marché de la **sûreté alimentaire**, accompagnement de l’équipe de direction d’une startup digitale dans sa stratégie de croissance
* Étude de marché et de go to market pour une startup qui développe des **dispositifs médicaux connectés**
* Pour une startup dans le service aux **maisons de santé**, priorisation des marchés, réalisation du BP et plan de trésorerie
* Pour un groupe de second œuvre de bâtiment, notamment sur les revêtements sols et muraux en **milieu hospitalier**, accompagnement du M&A sur son plan de croissance externe en Europe

Au-delà de ces expériences dans la santé, plusieurs sujets récents nous ont conduits à analyser la logique des achats publics (systèmes d'appels d'offres, UGAP…) : étanchéité des toitures (notamment hôpitaux), gestion de l'eau, outil de pilotage financier pour les bailleurs sociaux, sureté alimentaire (notamment des cantines scolaires) …

# Budget et conditions

Sur la base du cadrage proposé, les honoraires de l’accompagnement se répartissent par lots comme suit :

* Tendances de marché : 24 k€
* Miroir clients : 13 k€
* Concurrence européenne : 14 k€ en desk research, et 12 k€ complémentaires pour des entretiens experts d’approfondissement

La gestion de projet (cadrage, points périodiques, restitutions, etc. mis en place pour chacun des sujets), est comptée en sus, à hauteur de 15% du total.

Les frais seront facturés au réel le cas échéant. Tous les montants excluent la TVA. Le règlement est à effectuer par virement post closing de la transaction, ou dès l'arrêt du processus dans le cas où celle-ci ne serait pas conclue favorablement.

L'engagement de discrétion et de confidentialité et les conditions générales de Gjoa Stratégie sont joints en annexe de la présente proposition.

Nous vous remercions par avance de votre confiance.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pour Gjoa Stratégie  Fabien Chalot, Président  C:\Users\Fabien\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\Signature (détourrage amélioré).png |  | Pour Client  *Signature, datée, précédée de la mention "Bon pour accord"* |

Annexe 1 : Engagement de discrétion et de confidentialité

Le présent engagement couvre les échanges d'information entre d'une part la société I4G (RCS Marseille 799 084 785), ci-après dénommés "Gjoa Stratégie" et d’autre part, toute personne physique ou morale procédant à une commande de produit ou de service, dénommée ci-après le "Client".

### Clause n° 1 : Objet

Dans le cadre ou au titre de l'exécution de la commande, Gjoa Stratégie s'engage à une discrétion sur sa collaboration avec le client, et s'engage à traiter les informations présentant un caractère confidentiel, ci-après "Informations Confidentielles", conformément aux présentes dispositions.

### Clause n° 2 : Description des informations confidentielles

Les Informations Confidentielles comprennent toutes informations ou tous documents communiqués par le client sur quelque support que ce soit, dans le cadre ou au titre de la commande.

Sont exclues les informations dont Gjoa Stratégie aurait connaissance avant qu’elles n'aient été transmises par le client ainsi que les informations relevant du domaine public.

### Clause n° 3 : Gestion des informations

Gjoa Stratégie s'engage à ne diffuser tout ou partie des Informations Confidentielles qu'aux membres de l’équipe projet du client ou à ses sous-traitants, dans la mesure où ceux-ci sont eux-mêmes soumis à un engagement de confidentialité.

Gjoa Stratégie s’engage également à s’abstenir de toute utilisation personnelle ou commerciale de ces Informations Confidentielles pouvant porter préjudice au client. Toutefois, Gjoa Stratégie pourra réutiliser, sous forme anonymisée, certaines analyses issues de ses projets afin d’alimenter ses études de marché, benchmarks sectoriels ou publicationsinternes, sans mentionner le client ni toute information permettant de l’identifier.

Le client s’engage, de son côté, à ne diffuser les analyses menées par Gjoa Stratégie qu’en interne et auprès des parties prenantes identifiées en amont.

### Clause n° 4 : Précaution de discrétion

Dans toute communication au sujet du contenu et de la nature de ses réalisations, Gjoa Stratégie s'engage à ne pas faire mention du nom ni d'éléments permettant d'identifier directement le client. En cas de mention des noms, marques ou logos du client comme référence, Gjoa s'engage à ne pas mentionner le contenu ni la nature de sa collaboration. Le client peut, s'il le souhaite, faire la demande de ne pas être mentionné.

Sont exclus de ces précautions de discrétion, les communications envers des tiers vis-à-vis desquels le client prendrait lui-même l'initiative de communiquer sur sa collaboration avec Gjoa Stratégie.

### Clause n°5 : Responsabilité et sanctions

Toute violation de la confidentialité par l'une des parties pourra entraîner des poursuites en réparation du préjudice subi et la résiliation immédiate du contrat aux torts exclusifs de la partie fautive.

### Clause n°6 : Durée et restitution des documents

L'obligation de confidentialité s'applique pour une durée de deux ans après la fin du projet.

Sur demande écrite du client, Gjoa Stratégie s’engage à restituer l’ensemble des documents fournis ou à procéder à leur destruction sécurisée sous 30jours, sauf disposition légale contraire imposant leur conservation. Cependant, certaines données pourront être conservées par Gjoa Stratégie à des fins légales, probatoires ou d’amélioration des services, dans le strict respect de la réglementation en vigueur sur la protection des données.

### Clause n°7 : Conservation numérique et sécurité des données

Les données et documents électroniques du client sont stockés sur des serveurs sécurisés respectant les normes de protection en vigueur. L'accès à ces données est strictement limité aux personnes habilitées de Gjoa Stratégie.

Annexe 2 : Conditions générales de vente

Les présentes conditions de vente sont conclues d’une part par la société I4G (RCS Marseille 799 084 785) ci-après dénommée "Gjoa Stratégie" et d’autre part, par toute personne physique ou morale procédant à une commande de produit ou de service, dénommée ci-après le "Client".

### Clause n° 1 : Objet

Les conditions générales de ventes décrites ci-après détaillent les droits et obligations de Gjoa Stratégie et de son client dans le cadre de la vente des prestations de conseil réalisées. Toute prestation accomplie par Gjoa Stratégie implique donc l'adhésion sans réserve de l'acheteur aux présentes conditions générales de vente.

### Clause n° 2 : Description des prestations

Le document auquel sont annexées les présentes conditions générales de vente décrit les prestations proposées par Gjoa Stratégie au client. Sa signature par le client tient lieu de commande à Gjoa Stratégie au prix et conditions indiquées.

### Clause n° 3 : Prix

Les prix des prestations vendues sont ceux en vigueur au jour de la prise de commande. Ils sont libellés en euros et calculés hors taxes. Ils seront majorés du taux de TVA applicable au jour de la commande. Gjoa Stratégie s'accorde le droit de modifier ses tarifs à tout moment. Toutefois, elle s'engage à facturer les prestations commandées aux prix indiqués lors de l'enregistrement de la commande.

### Clause n° 4 : Modalités de paiement

Le règlement des prestations s’effectue par virement bancaire. La date d’échéance du paiement est fixée à trente (30) jours après la date d’émission de la facture, sauf mention contraire sur le devis. Aucun escompte n’est accordé pour paiement anticipé.

En cas de retard de paiement, des pénalités seront appliquées à un taux égal au taux d’intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de financement la plus récente, majoré de 10 points de pourcentage, calculé sur le montant TTC de la somme due. Ces pénalités courent automatiquement à compter du jour suivant la date d’échéance, sans qu’aucune mise en demeure ne soit nécessaire. Conformément aux articles L.441-10 et D.441-5 du Code de commerce, une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement sera également due.

En cas de retard de paiement de plus de 15 jours, Gjoa Stratégie se réserve le droit de suspendre le projet en cours jusqu’à régularisation, après notification écrite adressée au client.

### Clause n° 5 : Propriété intellectuelle

Les livrables produits par Gjoa Stratégie dans le cadre de ses projets demeurent sa propriété exclusive jusqu’au paiement intégral des prestations facturées.

Toute diffusion, reproduction, modification ou réutilisation des livrables est interdite sans l’autorisation écrite préalable de Gjoa Stratégie. Le client ne pourra utiliser les livrables que dans le cadre défini par le projet et pour son propre usage interne. Toute cession de droits devra faire l’objet d’un accord spécifique et d’une facturation complémentaire.

### Clause n° 6 : Modification, annulation et report

Toute modification ou annulation de commande doit être formalisée par écrit et acceptée par les deux parties.

* En cas d’annulation après le début du projet, le montant des honoraires restant dû sera calculé en fonction des ressources et charges engagées, avec un minimum de 30% du montant total du projet.
* En cas de report, Gjoa Stratégie pourra appliquer des frais de replanification, déterminés en fonction des disponibilités et des impacts sur le calendrier des autres projets en cours.

### Clause n° 7 : Transmission des livrables

Les livrables sont envoyés par voie électronique à l’adresse email indiquée par le client.

### Clause n° 8 : Force majeure

La responsabilité de Gjoa Stratégie ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil.

### Clause n° 9 : Responsabilité

Gjoa Stratégie s’engage à mettre en œuvre toutes les compétences, ressources et diligences nécessaires à la bonne exécution de ses prestations, conformément aux pratiques reconnues du secteur.

Toutefois, le client reconnaît que les recommandations fournies par Gjoa Stratégie constituent des conseils stratégiques et non une garantie de résultat, celui-ci dépendant de multiples facteurs externes échappant au contrôle de Gjoa Stratégie.

### Clause n° 10 : Non-sollicitation

Le client s’engage à ne pas recruter un collaborateur de Gjoa Stratégie pendant 12 mois après la fin du projet sans accord écrit préalable.

### Clause n° 11 : Protection des données personnelles (RGPD)

Gjoa Stratégie respecte la réglementation en vigueur sur la protection des données personnelles, notamment le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).

* Utilisation de l’intelligence artificielle : Certains traitements de données peuvent inclure des outils d’intelligence artificielle pour faciliter l’analyse ou l’optimisation des recommandations stratégiques. Ces outils sont utilisés de manière non automatisée, sous la supervision d’un consultant. Les outils utilisés sont sélectionnés de façon à garantir la confidentialité des données du Client conformément aux accords entre le Client et Gjoa Stratégie.
* Enregistrements vocaux : Pour améliorer la précision des échanges, Gjoa Stratégie peut enregistrer temporairement certaines conversations à des fins de prise de notes. Ces enregistrements sont supprimés dès la restitution des livrables.
* Droits des clients : Conformément au RGPD, le client peut demander l’accès, la rectification ou la suppression de ses données en envoyant une requête à contact@gjoa.fr.

### Clause n° 12 : Révision des CGV

Gjoa Stratégie ne peut être tenu responsable des décisions prises par le client sur la base des recommandations fournies. La responsabilité financière de Gjoa Stratégie est limitée au montant des honoraires perçus.

### Clause n° 13 : Règlement des litiges

Tout litige relatif à l’interprétation ou à l’exécution des présentes Conditions Générales de Vente est soumis au droit français. En cas de différend, les parties conviennent de tenter, avant toute action en justice, de trouver une solution amiable en recourant à une médiation. Le médiateur sera choisi d’un commun accord parmi les prestataires agréés.

À défaut d’accord dans un délai de 30 jours après la notification écrite du différend, les parties seront libres de saisir le Tribunal de Commerce de Marseille, juridiction exclusivement compétente.