|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| De : |  | À l’attention de : |
| Fabien Chalot  Gjoa Stratégie · I4G SASU  411 av. du Prado 13 008 Marseille – France |  | Antoine Febrier  Mines Paris  270 rue saint Jacques 75005 |

|  |
| --- |
| Objet : études  Date : 4 juillet 2025 |

# Contexte et enjeux

[La société en question est une PME française qui compte un chiffre d’affaires de 20 millions d’euros. Son activité principale consiste à vendre des kits plug and play pour l'autoconso et récemment, elle a débuté la vente et installation de panneaux solaires avec une offre de batteries en petites puissances (inférieures à 9 kW). Il est à noter que la cible d’autoconso de la société est de 70-80%. Cette situation implique un faible intérêt pour les tarifs de rachats et des prime à l'autoconso peu élevées. À ce jour, seule cette entreprise est présente sur le marché français de l'autoconso, mais il y a deux autres fonds intéressés. La société est bien connue du marché, du solaire et des sous-jacents, mais il existe certaines questions quant à la profondeur de marché en France. Les besoins de cette entreprise sont liés à une étude stratégique pour le lancement de son offre de batteries, où elle cherche à trouver un positionnement clair sur la qualité des produits et le design. Elle annonce un coût d’acquisition (CAC) très bas, à 130 €, ainsi qu'une réputation naturelle importante. Actuellement, elle utilise une stratégie de marketing composée de Google Ad et de campagnes TV. Il est également à noter que près de 30% des toitures sont arrivées par le biais du plug and play et qu'un upsell vers la toiture représente une importante source de revenus.]

# Approche proposée

[Approche]

## Axe 1 : [Evaluation de la profondeur du marché français de l'autoconsommation photovoltaïque individuelle]

• "Définir les limites claires et précises de vos objectifs de performance (cadrage) permettra à votre stratégie de rester concentrée et efficace, tout en vous permettant d'évaluer plus facilement le succès de vos actions."

• "Recherche de bureau : Identification précise de la localisation et du type d'habitat, mesure actuelle des équipements et taux de toiture, analyse des tendances des prix électriques et heures creuses."

• "Deux à trois rencontres avec des spécialistes pour discuter de tendances équipementières et encourager les initiatives d'auto-consommation."

• "Stratégie de synthèse : Approche de développement basée sur l'assemblage et la combinaison d'éléments existants pour créer quelque chose de nouveau."

• "Stratégie de pilotage clé à 0,15 pour une gestion efficace et précise des opérations."

## Axe 2 : [marché adressable - evaluation des cibles pour lesquelles l'offre est financièrement attractive]

• "Le cadrage consiste à définir précisément les objectifs et limites d'une stratégie."

• "Stratégie de modélisation optimisant la rentabilité réelle d'installations énergétiques pour un client et analyse du impact sur les heures creuses de charge."

• "Stratégie de synthèse : Combiner et optimiser les connaissances et ressources existantes pour créer une nouveauté à partir de composants préexistants."  
  
Autrement dit, dans le contexte d'un conseil en stratégie, la synthèse consiste à fusionner et améliorer des informations ou des moyens existants pour créer quelque chose de nouveau à partir de ses parties constituantes.

• "Stratégie de pilotage efficace à 0,15 (Piloting Effective at 0,15)". Cette phrase indique que le sous-axe en question se concentre sur l'efficacité du pilotage ou de la gestion d'une stratégie pour atteindre un niveau de performance de 0,15.

## Axe 3 : [positionnement concurrentiel]

• "Le cadrage consiste à définir précisément les objectifs et limites d'une stratégie."

• "Stratégie de modélisation optimisant la rentabilité réelle d'installations énergétiques pour un client et analyse du impact sur les heures creuses de charge."

• "Stratégie de synthèse : Combiner et optimiser les connaissances et ressources existantes pour créer une nouveauté à partir de composants préexistants."  
  
Autrement dit, dans le contexte d'un conseil en stratégie, la synthèse consiste à fusionner et améliorer des informations ou des moyens existants pour créer quelque chose de nouveau à partir de ses parties constituantes.

• "Stratégie de pilotage efficace à 0,15 (Piloting Effective at 0,15)". Cette phrase indique que le sous-axe en question se concentre sur l'efficacité du pilotage ou de la gestion d'une stratégie pour atteindre un niveau de performance de 0,15.

## Axe 4 : [TITRE\_AXE4]

[AXE4]

# Planning et dispositif

L’accompagnement est proposé sur environ [Nb\_semaines], pour un démarrage à partir de [Départ], selon le planning suivant.

[Planning]

L'équipe sera composée comme suit :

* Fabien Chalot, responsable de l’engagement Gjoa vis-à-vis de CVE, en supervision du projet, accompagnement stratégique et communication avec la direction
* Romain Duchet-Suchaux, manager chez Gjoa, expert dans l'accompagnement stratégique de petites et moyennes structures, sur le pilotage du projet, le management de l’équipe, la réalisation des analyses clés et la coordination opérationnelle avec la responsable du projet de transformation de CVE
* Rachid Mouchaouche, en qualité d’expert sur la recherche de données, de benchmarks économiques et d’interlocuteurs pour les entretiens externes le cas échéant
* 0,5 à 2 consultants selon les phases du projet et la disponibilité des équipes CVE sur la PMO, la réalisation des entretiens et analyses et la production des livrables

# Références

• Pour un nouvel entrant dans le secteur des tableaux de bord de pilotage au service des bailleurs sociaux

• Accompagnement d'un réseau d'audioprothésiste dans la formalisation du plan stratégique

• Plan de diversification d'une PME opérant dans le secteur du conditionnement de produits chimiques

• Accompagnement à l'industrialisation d'une solution de production d'écarbonée d'hydrogène, formalisation du business plan de la première usine en amont d'une levée de fonds

• Pour un projet innovant au sein d'un grand groupe, analyse du marché et prédation d'une stratégie de prospection commerciale ciblée

• Accompagnement pour la direction financière d'une néobanque dans l'identification des pistes d'amélioration de son organisation

• Due diligence stratégique d'un acteur du marketing digital français et recommandations

• Pour un projet innovant au sein d'un grand groupe, accompagnement à la préparation d'une stratégie de déploiement à l'international : priorisation des pays cibles, stratégie de go-to-market, formalisation d'une offre de partenariat

# Budget et conditions

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

• Lot 1a : Evaluation de la profondeur du marché français de l'autoconsommation photovoltaïque individuelle : 20000 euros

• Lot 1b : marché adressable - evaluation des cibles pour lesquelles l'offre est financièrement attractive : 9000 euros

• Lot 3 : positionnement concurrentiel : 16000 euros

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 |  | Pour MatMaz  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 publications internes, 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 30 jours, 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. De fait, Gjoa Stratégie ne peut être tenu responsable des décisions prises par le Client sur la base des recommandations fournies.

### 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 se réserve le droit de modifier les présentes CGV, sous réserve d’information préalable au Client et d’accord écrit de celui-ci.

### 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.