|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **De :** |  | **À l’attention de :** |
| Fabien Chalot  **Gjoa Stratégie** · I4G SASU  411 av. du Prado 13 008 Marseille – France |  | Nom prénom du ou des destinataires  **Société**  Adresse CP Ville – France |

|  |
| --- |
| Objet : [Objet]  Date : [Date] |

# Contexte et enjeux

[La société en question est un acteur important du marché des installations solaires en France, avec un chiffre d'affaires de près de 20 millions d'euros. Le client se spécialise dans la vente et l'installation de kits plug and play pour l'autoconso, ainsi que de panneaux solaires, tout récemment. Il s'agit d'installations de faible puissance (inférieures à 9 kW) destinées à une clientèle d'autoconsommateurs représentant environ 70-80% du marché. Ainsi, le taux de rachat des énergies produites n'est pas très intéressant et la prime à l'autoconso est dérisoire. Toutefois, le client réussit à atteindre un retour sur investissement (ROI) en 4-5 ans grâce à ses produits plug and play garantis pendant 20 ans. En plus de cela, il offre également des installations toiture avec une garantie de 30 ans. Avec une situation passée et actuelle caractérisées par un processus de levage de fonds en cours depuis un moment, le client cherche à augmenter sa présence sur le marché français et à améliorer son offre pour attirer de nouveaux clients. Il a également lancé une campagne de publicité via Google Ad et la télévision. Pour ce qui est des besoins du client, il s'agit principalement d'analyser la profondeur du marché en France ainsi que les tendances actuelles et futures pour mieux positionner ses offres sur le marché. Il a également l'intention de monter un système de upsell pour transformer une partie des ventes de panneaux solaires en ventes de toitures.]

# Approche proposée

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

• "Le cadrage consiste à définir précisément les limites de notre prochaine action stratégique, à l'aide de critères clairs et concrètes."

• "Recherche de bureau : Identification précise du contexte (emplacement, type d'habitat, superficie du toit), évaluation de l'équipement actuel et des tendances de prix de l'électricité (heures creuses incluses) pour une stratégie efficace."

• "Réunis deux ou trois entrevues d'experts pour discuter des tendances dans l'équipement et les incitatifs à la consommation autochtone."

• "Stratégie de synthèse : Utilisation efficace de ressources et connaissances pour créer des idées nouvelles ou améliorer les produits existants."

• "Stratégie de pilotage efficace à 15% avec cette approche." Note: This phrase translates to "Effective steering strategy at 15% with this approach." in English, focusing on the key term "Pilotage" (Steering) from the axis description and incorporating the percentage value "0.15".

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

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

• "Modéliser les installations électriques pour analyser leur profitabilité réelle et l'impact de modifications pour amortir les creux horaires d'utilisation du consommateur."

• "La synthèse consiste à combiner des éléments séparés pour créer quelque chose de nouveau, faisant appel aux connaissances en chimie et bio-ingénierie."

• "Stratégie de pilotage efficace à 0.15" (en anglais : "Efficient steering strategy at 0.15")

## Axe 3 : [positionnement concurrentiel]

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

• "Modéliser les installations électriques pour analyser leur profitabilité réelle et l'impact de modifications pour amortir les creux horaires d'utilisation du consommateur."

• "La synthèse consiste à combiner des éléments séparés pour créer quelque chose de nouveau, faisant appel aux connaissances en chimie et bio-ingénierie."

• "Stratégie de pilotage efficace à 0.15" (en anglais : "Efficient steering strategy at 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 accompagner le rebond d'un acteur historique de l'électronique, analyse de des perspectives sur ses secteurs clés

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

• 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

• Pour un fond d'investissement, analyse du marché des compteurs connectés, et de ses perspectives à moyen terme

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

• Accompagnement d'une startup dans les outils de distribution à son déploiement commercial en Europe et en Afrique du Nord

• Identification des pistes d'amélioration de l'organisation de la direction financière d'une néobanque

• 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 le 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. 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.