

SPECIAL SITUATIONS / STRATEGIC ADVISORY

Situations complexes. Décisions claires. Action ciblée.

GANYMEDE 23 accompagne dirigeants, entreprises et collectivités sur des sujets qui exigent une lecture transversale, un arbitrage rapide et une exécution maîtrisée.



01 / CE QUE NOUS FAISONS

Nous intervenons lorsque le sujet dépasse une seule spécialité.

Un actif, un contrat, une négociation, une organisation ou une transmission peuvent produire des enjeux économiques, opérationnels et humains simultanés. Notre rôle est de relier ces dimensions et de transformer une situation diffuse en décisions exploitables.

01 Valoriser l'existant

Identifier les actifs sous-utilisés, les recettes insuffisamment valorisées, les coûts évitables et les contrats qui méritent une nouvelle lecture.

02 Préparer une décision structurante

Mettre à plat les faits, comparer les scénarios, mesurer les conséquences et donner au dirigeant une base claire pour arbitrer.

03 Structurer une négociation

Préparer les objectifs, les points de levier, les concessions possibles, les seuils de décision et le calendrier de discussion.

04 Accompagner une transmission

Intervenir avant, pendant et après une cession ou une transition, en complément des professionnels juridiques, comptables, fiscaux et financiers.

02 / QUAND NOUS APPELER

Des situations concrètes, pas une offre générique.

GANYMEDE 23 peut être utile lorsqu'une décision est bloquée, qu'un contrat ancien n'a jamais été remis en perspective, qu'un actif semble sous-exploité ou qu'une négociation exige une préparation plus structurée.

- 1 Vous soupçonnez qu'un actif ou un contrat produit moins de valeur qu'il ne devrait.
- 2 Vous devez renégocier une relation importante sans disposer d'une vision claire de vos marges de manœuvre.
- 3 Vous préparez une décision de développement, de réduction de coûts, de repositionnement ou de cession.
- 4 Vous avez besoin d'un regard extérieur avant de mobiliser plusieurs experts spécialisés.
- 5 Votre dossier implique à la fois des enjeux de coûts, recettes, contrats, organisation et calendrier.
- 6 La situation est atypique et ne rentre pas proprement dans le périmètre d'un conseil standard.

NOTRE CRITÈRE

Une intervention n'a de sens que si elle peut produire une décision plus claire, une meilleure position de négociation ou une création de valeur mesurable.

03 / NOTRE FAÇON DE TRAVAILLER

Faits. Leviers. Stratégie. Exécution.

La méthode reste volontairement simple. Nous cherchons d'abord à comprendre la situation réelle, puis à réduire l'incertitude avant de proposer une action.

1. Établir les faits

Documents, historique, chiffres, contraintes, intérêts en présence, décisions déjà prises.

2. Identifier les leviers

Points de valeur, risques, dépendances, alternatives, marges de négociation et scénarios.

3. Structurer la stratégie

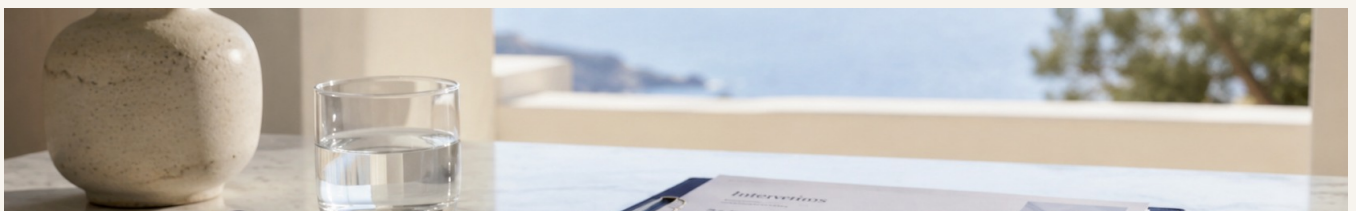
Priorités, seuils d'arbitrage, ordre des actions, calendrier et conditions de succès.

4. Accompagner l'exécution

Préparation des échanges, suivi des actions, ajustements et coordination avec les experts du dossier.

LIVRABLES POSSIBLES

Note de situation - cartographie des leviers - scénarios d'arbitrage - note de négociation - plan d'action - points de décision - suivi de mise en œuvre.



04 / DOMAINES DE LECTURE

Un même principe : partir de ce qui existe déjà.

Nous ne vendons pas un produit unique. Nous analysons l'environnement existant et cherchons les endroits où une meilleure lecture peut produire un effet concret.

Collectivités

Actifs et contrats, énergie, télécommunications, recettes, coûts, financements et dispositifs mobilisables.

Entreprises

Contrats fournisseurs, structures de coûts, actifs, organisation, négociations sensibles et projets de transformation.

Dirigeants

Arbitrages stratégiques, préparation d'une transmission, transition, relations avec acquéreurs ou partenaires.

Situations spéciales

Dossiers bloqués, sujets transversaux, rapports de force déséquilibrés, décisions peu documentées ou projets nécessitant une lecture indépendante.

LIMITES DU PÉRIMÈTRE

GANYMEDE 23 intervient dans un cadre entrepreneurial, opérationnel et stratégique. Les actes ou conseils réservés à des professions réglementées restent confiés aux avocats, experts-comptables, notaires, fiscalistes, conseillers financiers ou autres professionnels habilités.

05 / EXPÉRIENCE

Le terrain avant la théorie.



Jean-François Girolami

Président de GANYMEDE 23

Son parcours réunit expérience technique, développement commercial, négociation, création d'entreprise, direction et transmission. Cette diversité permet d'aborder les dossiers non pas sous un angle unique, mais à partir de leurs conséquences concrètes.

Au fil de ce parcours, plus de 300 clients ont été accompagnés et plusieurs millions d'euros de recettes ont été générés ou revalorisés au bénéfice de clients.

POSITIONNEMENT

Une structure compacte, une implication directe et un interlocuteur senior sur les sujets qui comptent.

L'objectif n'est pas d'ajouter une couche de conseil. Il est de rendre la situation plus lisible et la décision plus solide.

06 / DEMANDE D'INTERVENTION

Présenter le sujet. Qualifier l'intervention.

Un premier échange permet de comprendre le contexte, l'objectif, les documents disponibles, l'urgence et le résultat attendu. Si le sujet entre dans notre champ d'intervention, un périmètre de mission peut être proposé.

POUR UNE PREMIÈRE DEMANDE

- Qui êtes-vous et quelle structure est concernée ?
- Quel est le sujet ou la décision à traiter ?
- Quels sont les principaux enjeux économiques ou opérationnels ?
- Quel est le calendrier ou le niveau d'urgence ?
- Quels documents ou données sont déjà disponibles ?
- Quel résultat attendez-vous de l'intervention ?

ACCEPTATION DES MISSIONS

GANYMEDE 23 se réserve le droit de ne pas donner suite.

Chaque demande est examinée avant toute proposition. Une mission peut être refusée lorsque le sujet ne relève pas de notre champ d'intervention, ne permet pas un travail sérieux, nécessite prioritairement une expertise réglementée, ou ne présente pas les conditions de clarté et de confiance nécessaires.

CONTACT

Une situation à clarifier ?

Présentez le sujet de manière simple. Nous vous indiquerons rapidement si une intervention peut être utile et dans quel périmètre.

Jean-François Girolami

Président - GANYMEDE 23

Exprimez votre demande à l'adresse : **JFG@ganymede23.com**

06 69 69 11 61

14-16 rue des Oliviers

20137 Porto-Vecchio

2G-GANYMEDE-23 - SAS au capital social de 918 820 euros - RCS Ajaccio 912 339 751