

Conditions Générales d'Utilisation de Dealflow.ma

1. Introduction

- Les présentes conditions générales régissent l'utilisation de Dealflow.ma.
- En accédant au portail, vous acceptez ces conditions.

2. Inscription et compte

- Pour utiliser certains services, vous devez vous inscrire et créer un compte.
- Vous devez fournir des informations exactes et maintenir la confidentialité de vos identifiants.

3. Services proposés

- Dealflow.ma permet la soumission de projets (cession, levée de fonds, acquisitions, recherche de cible) et la proposition de contreparties pour les deals.
- Les utilisateurs peuvent utiliser des filtres pour affiner leurs recherches et soumettre des demandes via des formulaires.

4. Confidentialité et traitement des informations

- Les informations soumises via les formulaires sont traitées en toute confidentialité.
- Les deals sont publiés de manière anonyme, sans indication de l'identité du client ni de la société, ni du conseiller, jusqu'à l'étape de sélection des acheteurs ou vendeurs.

5. Contractualisation

- Dealflow.ma formalise les relations avec les utilisateurs en fonction des missions demandées, incluant la signature de mandats de conseil.
- La documentation nécessaire est rédigée par Dealflow.ma.

6. Publication des deals

- Les opportunités de cession et d'acquisition sont soumis au Hub pour validation par l'équipe de Dealflow.ma. Elles doivent répondre aux critères de taille, de secteur et de fondamentaux.
- Après validation, les deals sont publiés sur le Hub, respectant strictement les consignes de confidentialité. L'utilisateur déclare disposer du consentement du client pour la publication du deal sur le Hub.
- Ils sont publiés de manière anonyme, sans aucune indication sur l'identité du client, de la société ou encore de l'instigateur, jusqu'à l'étape de sélection des acheteurs ou vendeurs.

7. Intervention des partenaires

- Les partenaires experts (avocats, experts-comptables, auditeurs, etc.) peuvent intervenir selon leur domaine d'expertise, en amont ou en aval selon les besoins de la transaction.
- Le choix des intervenants partenaires pour une mission donnée, se fait sur la base des credentials du prestataire et de l'adéquation de son domaine d'expertise avec les besoins du client. Lorsque c'est possible, le client aura l'opportunité de comparer au moins trois devis concurrentiels avant de sélectionner le prestataire. La facturation des prestations sera ensuite réalisée directement entre le client et le prestataire retenu.
- Dealflow encourage activement les partenaires à identifier des contreparties aux opportunités d'investissement à des opportunités d'investissements à la cession ou l'acquisition des deals publiés sur le portail.
- Dealflow.ma se réserve le droit de publier des informations relatives à la conclusion d'un deal sur la le portail et dans ses différents supports de communication. Dealflow.ma pourra communiquer à des tiers, de la manière qu'elle jugera appropriée, la nature des services rendus à l'occasion de la mission, y compris la conclusion de la transaction.

8. Pricing et Paiement

Le Hub propose un pricing relatif aux prestations et transactions conclues par le biais de Dealflow. Une grille tarifaire détaillée sera accessible aux membres une fois connectés à leurs comptes. Les modalités se présentent comme suit :

- **Transaction** : Une commission est due à Dealflow.ma par les parties prenantes de l'opération, à la conclusion de toute transaction d'achat ou de vente. Les modalités sont communiquées aux membres de la communauté.
- **Prestations de services** : Les partenaires auront droit à des rémunérations pour les missions qu'ils initient et qui sont réalisées par l'équipe de Dealflow.
- **Modalités de paiement** : Le paiement des commissions relatives aux transactions doit être effectué dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de la facture, à la réalisation de la transaction de cession ou d'acquisition, sur le compte bancaire indiqué par Dealflow. Sauf indication contraire, les frais sont exprimés hors TVA.

Les paiements sont non remboursables, même en cas d'annulation de la transaction après signature des documents liés à la conclusion de la transaction.

Responsabilités, Modifications et Droit Applicable

1. Responsabilité

- Dealflow.ma n'est pas responsable des dommages directs ou indirects découlant de l'utilisation du portail.
- Les utilisateurs sont responsables de la véracité des informations fournies et de leurs actions sur le portail. L'utilisateur du portail, accepte de fournir et de maintenir les informations le concernant exactes, à jour et complète. La responsabilité de Dealflow ne serait en aucune circonstance être engagée du fait d'une information erronée ou incomplète.

2. Propriété intellectuelle

Tous les contenus, designs, et marques du portail appartiennent à Dealflow.ma et sont protégés par le droit de la propriété intellectuelle.

3. Bon usage du portail

Compte tenu de la nature et de la finalité du portail, l'utilisateur doit agir en qualité de professionnel pour les besoins de son activité professionnelle.

L'utilisateur s'engage à utiliser le hub conformément aux CGU dans le respect des lois et réglementations applicables.

4. Modifications des conditions

Dealflow.ma se réserve le droit de modifier ces conditions à tout moment. Les modifications sont consultables sur le portail sous leurs dernières mises à jour.

5. Droit applicable

- Les présentes conditions sont régies par le droit applicable du pays où Dealflow.ma est enregistré.
- Tout litige relatif à l'utilisation du portail sera soumis à la juridiction compétente de Casablanca, Maroc.

6. Contact

Pour toute question concernant ces conditions, veuillez contacter notre service client via notre formulaire de contact disponible sur notre site web.

Objectif et Cadre du Partenariat

Partenariat

- Dealflow.ma s'est assignée comme rôle principal de fédérer tout l'écosystème du private equity en invitant les professionnels de la transaction de fusion-acquisition autour de deux thématiques principales qui sont : deal origination et matchmaking.
- Le portail est accessible exclusivement aux professions réglementées. Elle rassemble les professionnels et boutiques M&A d'un côté, et les investisseurs en capital et acquéreurs stratégiques d'un autre. L'ensemble des parties prenantes est ainsi identifié comme partenaire du Hub.
- L'objectif de cet Hub best de :
 - Alimenter le marché du private equity avec une offre d'entreprises qualifiées et éligibles.
 - Répondre à une demande croissante des fonds disponibles, notamment les initiatives publiques et les levées de fonds futures.
 - Mettre en place une collaboration interprofessionnelle via un hub doté d'un vivier d'experts en fusions-acquisitions.

Opportunités ciblées par le portail :

- Opérations en capital/financement (prises de participation minoritaire ou majoritaire, cession, acquisition etc.) pour des PME/ETI.
- Opportunités d'achat ou de vente d'entreprises industrielles, commerciales ou de services.
- Ne sont pas considérées par le portail dans le cadre du private equity:
 - Les startups
 - Les sociétés en difficulté ou en restructuration
 - Les Industries liées aux armes
 - Industries liées au tabac et à l'alcool

- Industries liées au jeu
- Industries controversées
- Industries non durables
- Activités illégales
- Industries à haut risque réglementaire

Modalités de Collaboration

Accès au portail :

- Toutes les parties prenantes ayant rempli le formulaire d'inscription doivent passer par une validation de profil de l'équipe Dealflow avant d'accéder au portail et disposer d'un espace membre selon le profil assigné.
- Le partenaire aura un accès privilégié au portail pour consulter les deals proposés et interagir avec les autres parties prenantes.

Apport d'opportunités d'investissement :

- Le partenaire est invité à proposer des opportunités d'investissement, comprenant un teaser et une note d'information anonymes.
- Les deals soumis seront évalués et priorisés selon un processus convenu.

Engagement des Parties

Partage des informations :

Les partenaires partageront les informations pertinentes sur les deals évalués, favorisant la transparence et la collaboration.

Évaluation des deals :

Les partenaires préqualifieront les opportunités d'investissement avant de les soumettre au portail.

Reporting et transparence :

Les partenaires fourniront un état d'avancement des deals, favorisant la transparence et le suivi du processus.

Communication et Visibilité du Partenariat

Les parties sont autorisées à communiquer librement sur leur partenariat, en utilisant les logos et marques de chacun ; y compris sur le portail; dans le respect des directives d'utilisation propres à chaque identité. Les formulations mentionnant explicitement le partenariat pourront également être employées de manière appropriée.

Cette liberté accordée vise à optimiser la promotion du partenariat et à en faire bénéficier mutuellement la notoriété et l'image de marque des parties.

Confidentialité

Clause de Confidentialité

Les Parties s'engagent à considérer et à traiter comme strictement confidentielles les informations de toutes natures, verbales ou écrites, reçues ou obtenues, quel qu'en soit le support, concernant le projet, et à les conserver comme telles en cas d'élaboration du contrat. L'engagement de confidentialité s'applique à toutes les discussions concernant les affaires de cession ou d'acquisition, qu'elles soient existantes, en cours ou futures. Cela inclut, sans s'y limiter, les informations échangées verbalement ou par écrit, les documents financiers, les stratégies commerciales, les plans d'affaires, les informations sur les clients et les fournisseurs, ainsi que toute autre information sensible partagée dans le cadre de ces discussions.

Les parties prenantes s'engagent à :

1. Considérer et traiter toutes les informations reçues ou obtenues comme strictement confidentielles.
2. Ne pas divulguer ou laisser divulguer à des tiers, à titre onéreux ou gratuit sous quelque forme ou support que ce soit, les informations échangées sans l'autorisation écrite préalable de l'autre partie.
3. Utiliser ces informations uniquement dans le but de discuter ou de négocier la cession ou l'acquisition.
4. Prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger la confidentialité de ces informations.

Cet engagement de confidentialité restera en vigueur pendant une période de trois ans après la fin des discussions ou des négociations.

Respect des relations commerciales :

Les Parties conviennent également de ne pas solliciter, directement ou indirectement, les clients de l'autre Partie

dans le but de les attirer vers des offres concurrentes ou de conclure des transactions similaires. Elles s'engagent à respecter la relation commerciale établie entre chaque Partie et ses clients respectifs.

Ces conditions générales d'utilisation assurent une utilisation claire et sécurisée de Dealflow.ma, en protégeant les intérêts des utilisateurs et en maintenant la confidentialité des informations échangées.