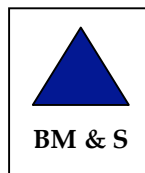


Le spécialiste des marchés de niche

BM & S

Comment réduire les risques
d'investissement.

BM & S sarl 3, avenue Robert Schuman 75007 Paris
T 01 45 55 09 83 / 06 88 17 98 23
contact@bms-conseil.com www.bms-conseil.com



Le spécialiste des marchés de niche

Sur tous les projets de développement ou d'acquisition, les principales questions qui se posent sont :

- Le business plan envisagé est-il crédible ?
- Comment se positionne l'entreprise/le produit sur le marché ?
face à la concurrence ?
- Quels sont les facteurs de risques ?

Pour répondre à ces préoccupations, et sur la base de plus de 70 interventions, BM & S a mis en place une démarche en 4 étapes :

- . La segmentation des marchés
- . La taille de ces marchés
- . Les facteurs d'évolution
- . Le positionnement concurrentiel

Etape 1 La segmentation : identification des marchés de niches

Le processus de segmentation est absolument essentiel. Il peut sembler simple, mais une appréciation inadéquate peut avoir pour conséquence un échec commercial.

Un segment de marché est caractérisé par :

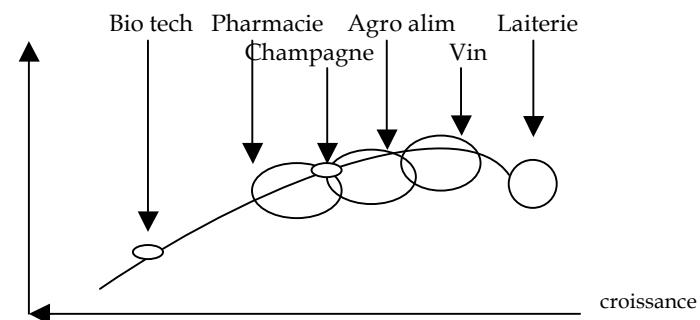
Une offre homogène

Des facteurs clefs de succès particuliers

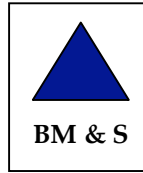
C'est à ce stade que l'on identifie les niches

Ex Cuves en acier inoxydable

Il n'existe pas le segment des cuves en acier inoxydables, mais les segments suivants :



Cette segmentation montre les différences de potentiel de chaque niche, par exemple l'émergence d'un marché de l'occasion dans les cuves pour laiteries.



Le spécialiste des marchés de niche

Etape 2 La quantification

L'évaluation d'un segment de marché ou d'un marché de niche permet de donner à l'entreprise des indications sur son potentiel d'activité, (business plan) , mais aussi sur son positionnement (part de marché).

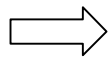
Par nature ces marchés étant très peu analysés, il n'existe, sauf cas particulier, aucune base de donnée accessible, ou alors peu complète.

Les seules sources d'informations potentielles proviennent :

- Des intervenants (concurrents directs/indirects)
- Des utilisateurs (distribution et clients finaux)
- Des fournisseurs

BM & S a développé une méthodologie d'approche permettant de recueillir ces informations, et donne sur ces marchés particuliers une fourchette estimative (valeur/ volume).

Cette analyse quantitative permet aussi de déterminer le potentiel de croissance sur ce produit.



Ex Evaluation du marché français de la tringle à penderie (2007)

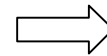
Etape 3 Le potentiel d'évolution

La réduction du risque de l'investisseur passe par une connaissance de la prospective d'évolution des segments.

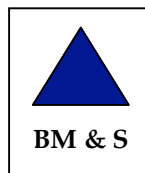
Un segment générique peut être mature, alors que les marchés de niches au sein de ce segment peuvent connaître des évolutions très contrastées.

Cette évaluation de la prospective passe par une triple analyse

- . L'analyse de l'évolution des marchés support
C'est l'identification des marchés de référence, dont le marché niche est une déclinaison, et son analyse prospective.
- .L'analyse de l'environnement concurrentiel
Quelle est l'évolution de la concurrence directe et indirecte, et les risques de substitution ?
- .L'analyse vue par les distributeurs/prescripteurs
Ceux-ci ont une vision élargie de l'usage prospectif du produit considéré



Ex quel est le potentiel de croissance dans le secteur du courtage d'assurance par approche ciblée (2006)



Le spécialiste des marchés de niche

Etape 4 Le positionnement concurrentiel

Le positionnement concurrentiel est une étape essentielle qui permet à l'entreprise de pouvoir se comparer à ses concurrents

BM & S a une approche particulière sur les outils de mesure

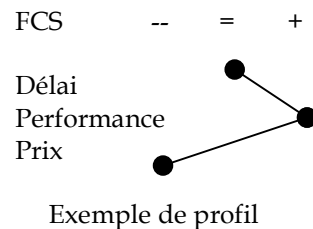
Une démarche classique de mesure de performance

Cette analyse permet de définir les normes du segment de marché (productivité, efficacité, rentabilité) et de positionner l'entreprise face aux concurrents

Une analyse particulière sur la maîtrise des facteurs clés de succès, qui permet d'identifier les critères qualitatifs de performance tels que perçus par les clients, spécifiques à chaque segment de marché, et de positionner l'entreprise dans la maîtrise qu'elle a de ces FCS.

Le profil

Cet outil conçu par BM & S permet de visualiser rapidement la situation de l'entreprise en fonction des facteurs clés de succès de la niche, qui sont ici les critères de décision des clients.



Exemples récents d'interventions (2006/2007)

Entreprise (France) Délai: 4 semaines calendaires

L'entreprise souhaitait envisager un développement de son activité sur des marchés nouveaux.

L'analyse de BM & S a permis de quantifier le marché, ses perspectives et de déterminer les principaux réseaux de distribution, ainsi que les conditions d'accès à ces marchés (positionnement marketing)

Cabinet de conseil (Analyse France) · Délai : 5 semaines calendaires

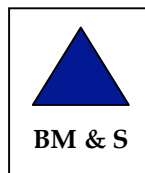
Évaluation du marché de l'externalisation aval d'un secteur industriel (Logistique, opération de transformation simplifiée)

L'analyse de BM & S a permis de quantifier le marché global, d'identifier l'environnement concurrentiel et de définir les conditions opérationnelles de performance

Fond d'investissement (Analyse Europe) Délai : 2 semaines calendaires

Analyse de l'opportunité d'investissement, d'une entreprise gestionnaire de BDD internationales.

L'analyse de BM & S a permis de valider l'absence de risque marché, de déterminer les facteurs clés de succès spécifiques à ce marché, le positionnement concurrentiel de la cible, ainsi que certains axes d'amélioration.



Le spécialiste des marchés de niche

Nos références sectorielles

Nous avons plus de 70 interventions à notre actif dans les secteurs suivants (bâtiment, textile, cuir, services, produits technologiques, agro-alimentaire, papeterie-emballage, métiers de l'exposition,)
(voir notre **site www.bms-conseil.com**)

Nos dernières interventions

Depuis deux ans nous sommes intervenus dans les secteurs suivants : (liste non limitative)

Courtage d'assurance
Intelligence économique
Tringle à rideaux
Accessoire penderie
Fleurs artificielles (plastique et tissu)
Lingerie à domicile
Sites d'exposition en zone difficile
Seuils de porte
Désossage de viande
Équipement technique incendie
Technologie transport de fond
BDD marques brevets
Fenêtres PVC
Genie climatique
Etc.

*Un résultat qui correspond parfaitement à nos attentes »
Entreprise 2007*

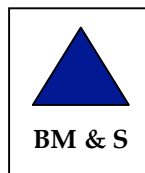
Les atouts de BM & S.

- Une expérience multi sectorielle qui facilite les benchmarks.
- Un réseau qui permet d'aborder tous les secteurs.
- Un savoir-faire de recueil d'informations grises.
- Une capacité à rencontrer la concurrence.
- Des délais de réalisation très courts
- Une maîtrise budgétaire.
- Des informations pragmatiques.

Pour tous vos projets de Développement
Acquisition
Validation de business plan
Etc ...

BM & S est le partenaire naturel des entreprises et des fonds d'investissements.

Nous ont fait confiance en 2006/2007/2008
CSA, FHB-Davey Bickford, KSA, LBO France, Acto-Finama, Java, Euromed, Paris Nord-Villepinte, Duval(Paluel-Marmont), WE, SG Capital Europe, Industrie & Finance, MBO Partenaires....



Le spécialiste des marchés de niche

BM & S a été créé par Bruno Bizalion
(IEP Paris, Maîtrise de droit, MBA INSEAD)

Une expérience de 12 ans en entreprise, direction marketing et stratégique, (DMC, Marie-Brizard,...) et de 16 ans dans le conseil (PA, Strat, CSA), qui a permis d'acquérir un savoir-faire analytique en réflexion marketing et stratégique, en tenant compte des contraintes de mise en œuvre opérationnelle, et ce, de la PMI au groupe international.

Bruno Bizalion est également professeur associé en marketing international et en stratégie en 3^{ème} cycle de plusieurs ESC.

BM & S dispose d'un réseau de consultants experts dans différents domaines.

BM & S est partenaire des cabinets suivants :

IBI	Ingénierie financière,
Quadra	Recrutement et RH
HDEM	Optimisation des achats
Aristide	Licence et cession de marques
Advir	Etudes marketing
Du Manoir de Juaye	avocat

Les faits marquants 2006-2008

Une expertise renforcée

De nouveaux domaines, sécurité, assurance, intelligence économique, ... ont été abordés

Une réactivité confirmée:

Toutes nos missions ont été réalisées entre 2 et 5 semaines, dont certaines dans des secteurs «confidentiels»

Une fidélité de nos clients

Gage de la qualité de nos interventions

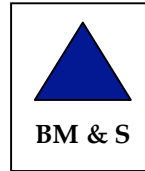
« Dossier très intéressant réalisé en un temps record »
Fond d'investissement 2006/2007

« Travail très approfondi »
Fond d'investissement 2008

Une notoriété en progrès

Interviews Les Echos, LSA, Regard Intelligence Economique
Conférences en CCI

Une base de donnée unique : les Entreprises Familiales Centenaires



Le spécialiste des marchés de niche

Pour valider vos impressions sur des marchés un peu complexes , consultez nous

Pour nous contacter

www.bms-conseil.com

**3, av Robert Schuman
75007 Paris**

Tel 01 45 55 09 83

Port 06 88 17 98 23

contact@bms-conseil.com