

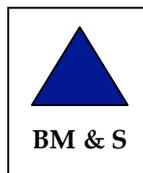
Le spécialiste des marchés de niche

BM & S

Une offre adaptée à l'étude de
marchés de niches.

*Réduire les risques
Accroître la valeur*

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

Depuis maintenant 3 ans, BM & S intervient sur des problématiques de marché de niche.

Nous avons effectué plus de 20 interventions au cours de ces trois dernières années.

Notre approche particulière permet à nos clients de réduire les risques, par une meilleure connaissance de leur environnement, mais aussi de créer de la valeur par une analyse de leur positionnement concurrentiel.

Connaître de façon précise sa place sur un marché pointu (leader challenger..) identifier de façon pragmatique les axes d'amélioration face à la concurrence sont des moyens d'améliorer les performances.

Cette approche se fait aussi bien en cas d'acquisition, de cession, ou de nouveau marché

Nous avons aujourd'hui réalisé 4 types d'intervention :

- 1 Les Etudes flash
- 2 L'audit d'image
- 3 L'analyse des marchés de niches
- 4 La recherche d'opportunités

1 Les Etudes Flash

Intervention extrêmement rapide (1/3 jours) visant à donner un aperçu sur un marché peu connu.

Cet aperçu couvre de façon très générale quelques aspects comme

- . les tendances
- . la nature de l'offre
- . etc

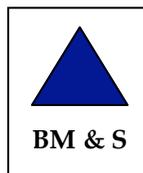
Ex . Sur une opportunité dans le domaine des composants alimentaires (typologie très précise)

La tendance du marché est porteuse
Il y a un développement des produits
La concurrence est forte
La cible est mal positionnée

Ex Secteurs

Fleurs en papier/textile /plastiques
Composants alimentaires en poudre
Tourisme fluvial
Marché du meuble
Tôlerie fine
Câbles de traction

Clients Fonds d'investissements, Entreprises



Le spécialiste des marchés de niche

2 L 'audit d'image

Lors d'une acquisition, ou d'une cession, il est important d'avoir, en complément des audits juridiques, financiers, marketing, une perception de l'entreprise sur son marché .

- . Quelle est l'image de cette entreprise ?
- . Quel est le risque de perte client ?
- . Quel est son positionnement concurrentiel ?

Cette analyse est effectuée de façon anonyme auprès des acteurs de la profession. Elle convient parfaitement à des entreprises ayant un CA de 1 à 10 M € et opérant sur des marchés bien identifiés (niches nationales ou vocation régionale).

Temps de réalisation : de 2 à 3 semaines

Clients : Fonds d'investissements, entreprises.

Exemple Dans le processus de préacquisition l'acquéreur souhaite de connaître l'image perçue de l'entreprise, et le degré de risque de perte client.

perte de .Dans un cas l'image est excellente et le risque de clientèle en cas d'acquisition est nul.

mais les Dans l'autre cas, l'image technique est très bonne relations commerciales déplorables.

3 L'analyse des marchés de niches

BM & S a une méthodologie unique qui permet à partir d'un marché de référence d'identifier de façon précise les marchés de niche.

Ceux-ci sont en effet

- . plus facilement défendables
- . plus rentables (concurrence plus limitée)

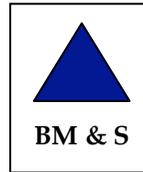
BM & S a mis en place une démarche en 4 étapes :

- . L'identification des marchés niches
- . La taille et l'évolution de ces marchés
- . L'environnement concurrentiel
- . Le positionnement concurrentiel de la cible ou du projet

Cette analyse permet de réduire le risque d'investissement en tenant compte des caractéristiques propres à chacun des marchés.

Fenêtres en PVC

Sur un secteur a priori connu, l'approche de BM & S a été de segmenter le marché en plusieurs segments (6 à 8) , sur la base de critères clefs, d'analyser les évolutions et prospectives et FCS de chaque segment , et de positionner le portefeuille d'activité de la cible en fonction de cette approche pour identifier le risque marché



Le spécialiste des marchés de niche

4 L'identification d'opportunités

Dans le cadre d'investissement, création, acquisition, build up
BM & S apporte une approche nouvelle .

Exemple 1

Mission : Pour un groupe déjà actif, sur le secteur du tourisme,
identifier les segments porteurs et les cibles d'acquisition
potentielles

Modalité Décomposition du marché en niches homogènes
Analyse des business models
Identification de cibles
Contact de façon anonyme

Exemple 2

Pour un fond d'investissement, recherche de secteurs
permettant d'opérer une reconfiguration sectorielle.

Modalités Identification des secteurs sur des critères
spécifiques
Analyse des tendances
Segmentation en niches
Recherche de cibles

Exemples récents d'interventions (2006/2009).

Entreprise France (4 semaines)

Objectif . Identifier le potentiel et les moyens d'aborder un nouveau
marché

L'approche de BM & S en analysant le marché a permis d'identifier 4
segments, de taille et de potentiel différents, de recenser les facteurs clefs de
chaque marché et de positionner l'entreprise sur ces niches en démontrant
que pour le marché cible initial, l'entreprise n'avait la capacité de s'y
développer

Fond d'investissement (Analyse Europe/ US) (3 semaines)

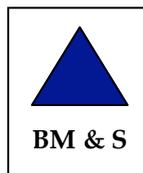
Analyse de l'opportunité d'investissement, d'une entreprise
gestionnaire de BDD internationale.

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

Investisseur & fond d'investissement (France) (2,5 semaines)

Identifier la prospective du marché, le positionnement concurrentiel
et les axes de développement d'une PME de 5M€

Après avoir segmenté et quantifié les marchés et leur prospective,
l'approche de BM & S a permis de valider la part de marché, de redéfinir le
potentiel de business plan sur les 2 prochaines années et donc de valoriser à
la baisse la valeur demandée par le vendeur



Le spécialiste des marchés de niche

Nos références sectorielles

Nous avons plus de 80 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**)

Références

Interventions ayant donné lieu à des acquisitions (public)

LBO France	EVS (CA de 50 M €)
Acto	Atlantic Intelligence (CA 12M €)
SG Capital Europe	Questel (CA 15 M €)
MBO Partenaires	Les Zelles (CA 80 M €)

Nous ont fait confiance depuis 2006

KSA, LBO France, Acto-Finama, , SG Capital Europe, MBO partenaires/SGAM, Industries et Finance, Ardens, IdF Capital

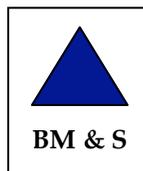
Pour des raisons de confidentialité nous ne citons pas les entreprises clientes sauf exception

Les atouts de BM & S.

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

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

BM & S est le partenaire naturel des entreprises et des fonds d'investissements sur des activités de 1 à 100 M €



Le spécialiste des marchés de niche

Qui sommes nous

BM & S a été créé en 2005 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 2007-2008

Une expertise renforcée

BM & S confirme son savoir-faire d'analyse de marchés très pointus, produits (seuils porte fenêtre...), service (crédit impôt recherche)

Une réactivité confirmée:

Toutes nos missions ont été réalisées entre 2 et 6 semaines, dont certaines dans des secteurs «confidentiels»

Une fidélité de nos clients

Gage de la qualité de nos interventions, pour certains clients nous avons mené 3 interventions la même année.

Une nouvelle approche de la création de valeur.

Par sa capacité à identifier des niches, BM & S apporte aux entreprises une meilleure vision de leurs marchés et leur permet d'améliorer leurs performances.

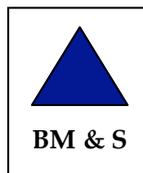
Une expertise unique

BM & S dispose de la seule base sur les entreprises familiales centenaires (1400) et d'un annuaire historique des marques (> 2500)

Une notoriété en progrès

Interviews Les Echos, LSA, Regard Intelligence Economique, Family Finance, Usine nouvelle, Entreprendre,

*«Dossier très intéressant réalisé en un temps record »
Fond d'investissement*



Le spécialiste des marchés de niche

Pour valider vos analyses sur des marchés de niche , consultez nous

Pour nous contacter

contact@bms-conseil.com

**3, av Robert Schuman
75007 Paris**

**Tel 01 45 55 09 83
Port 06 88 17 98 23**

www.bms-conseil.com