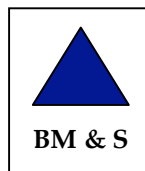


Le spécialiste des marchés de niche

BM & S

Comment optimiser la valeur
de vos
participations ?

BM & S sarl
3, av Robert Schuman 75007 Paris
T 01 45 55 09 83
contact@bms-conseil.com
www.bms-conseil.com



Le spécialiste des marchés de niche

La baisse d'activité a un impact sur la rentabilité et la valeur de vos participations

Les montages faisant appel à la dette, imposent une rentabilité très élevée aux entreprises que la crise actuelle rend particulièrement fragiles.

Aujourd'hui, l'activité économique est incertaine, la visibilité est faible. Les objectifs sont, à court terme, d'optimiser la performance de vos participations pour réduire les contraintes liées à l'endettement.

En temps de crise, les outils classiques atteignent leurs limites

Les outils classiques, fondés sur l'analyse de la chaîne de valeur, ont pour principales conséquences une réduction des coûts de structure. Mais aujourd'hui, l'efficacité de ces stratégies atteint ses limites car l'impact de la crise financière se traduit essentiellement par une baisse de la consommation.

Pouvoir agir rapidement

Les marchés ont des cycles de plus en plus courts. Un processus de réflexion trop long perd en efficacité. Il faut donc disposer rapidement d'informations fiables pour prendre les décisions adéquates

Une solution : mieux connaître ses marchés

Les entreprises connaissent leurs marchés,... mais n'ont pas toujours le temps ou recul nécessaire pour l'analyser de façon précise.

Décomposer son marché en niches est la méthode la plus simple, la moins risquée et la moins onéreuse pour mieux connaître leurs caractéristiques, leur évolution.

La connaissance des niches permet à l'entreprise :

. De maîtriser les risques liés au marché

La connaissance précise des niches permet d'avoir une bien meilleure visibilité sur les marchés (taille, évolution ..)

. D'améliorer sa stratégie

Pour une entreprise travailler par niches c'est disposer d'un outil incomparablement plus performant pour définir une stratégie ne réelle adéquation avec la demande

. D'optimiser son exploitation

Avec le même produit une entreprise peut être , performante sur un marché, moyenne sur un autre et absente sur un troisième ...

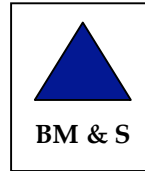
. De créer de la valeur

Démontrer qu'une entreprise se situe sur un marché de niche est un atout, car cela sécurise l'incidence de l'environnement.

Mais un marché de niche ne se cherche pas, il se trouve .

L'identification précise des niches, le recueil d'informations auprès des clients et des concurrents, l'analyse de marchés souvent de petites tailles, sont autant de facteurs complexes qui dissuadent les entreprises de développer en interne cette approche.

BM & S dispose d'une expertise unique dans l'identification des niches d'un marché générique



Le spécialiste des marchés de niche

Une absence de risque

L'avantage de la segmentation d'un marché en niches est que cette démarche n'entraîne aucun risque pour l'entreprise

Pas de risque produit

La démarche d'approche de marché de niche part du constat que, le même produit peut être vendu différemment selon les marchés.

Exemple: *un soda vendu en grande distribution et en distributeur automatique est identique, mais le prix est différent. Il y a donc deux marchés*

La démarche de segmentation fine de l'activité actuelle l'a pas d'incidence sur le process.

Pas de risque marché /client

La décomposition d'un marché en niches n'a aucune incidence. Elle permet par contre de mieux connaître les spécificités d'un marché et les besoins des clients.

Par contre sur chacune de ces niches, cette approche permet de mieux connaître son positionnement concurrentiel.

Un potentiel de création de valeur

La démarche d'identification des marchés de niches des marchés des entreprises a un objectif de rentabilité rapide

Pas d'investissement lourd

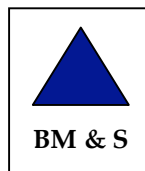
Cette démarche n'entraîne aucun investissement de quelque nature que ce soit. Le processus qui consiste à identifier de façon très précise les différents marchés ne nécessite aucun investissement conséquent.

Une optimisation de l'exploitation

La connaissance du positionnement concurrentiel sur chacune des niches permet à l'entreprise d'identifier rapidement ses forces et faiblesses, et donc de définir une stratégie adaptée à chacun des marchés.

Un accroissement de la valeur de l'entreprise

L'approche par les niches permet de construire un portefeuille d'activité beaucoup plus précis, et donc de mettre en valeur les positions éventuelles de leader ou challenger de l'entreprise, sur des



Le spécialiste des marchés de niche

Les atouts de BM & S.

. Une expertise reconnue

Avec plus de 60 interventions sur des marchés de niches BM & S

a une expérience incontournable dans de nombreux secteurs

- . Services Agro alimentaires
- . Bâtiment TP Produits technique
- . Textile etc .

. Une approche sur mesure

Chaque marché est différent. BM & S dispose d'une expérience qui

lui permet de comprendre rapidement les modes de fonctionnement de chaque marché et donc de trouver l'approche la plus adéquate pour contacter clients et concurrents.

. Des résultats exploitables

Nous délivrons des conclusions pragmatiques : taille, part de marché, risque, image perçue C'est parce qu'une intervention a un coût qu'il faut rentabiliser, que les recommandations doivent être très opérationnelles.

. Une efficacité prouvée

Notre objectif : répondre rapidement et efficacement.

Nos interventions se font entre 2 et 6 semaines calendaires

Les faits marquants 2008-2009

. Une expertise unique sur des marchés atypiques.

La e-logistique, la tringle de penderie, les grottes, les seuils de porte automatique, les brûleurs de gaz pour cuisine professionnelle, plus de 60 missions

. Une réactivité confirmée

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

. De nombreuses références

BM& S travaille régulièrement avec des entreprises et des fonds dont la fidélité est la gage de la qualité de nos interventions.

. Une notoriété en progrès .

Interviews Les Echos, LSA, Regard Intelligence Economique, Family Finance, l'Usine nouvelle, Entreprendre, Chef d'entreprise magazine,...

Pour avoir, des informations sur un marché atypique, un positionnement concurrentiel par marché, BM & S, qui dispose d'une expérience unique, est le partenaire naturel des entreprises et des fonds d'investissements sur tous projets de small et mid cap