

Qui sommes nous ?

**99 Advisory conseille les équipes dirigeantes du monde financier dans leurs prises de décisions et dans la mise en œuvre de leurs projets tant stratégiques qu'opérationnels.**

**Créé en 2009, nous comptons une vingtaine de consultants, plus de 70 clients et avons réalisé plus de 130 missions.**

**Notre projet vise à promouvoir une approche pragmatique du conseil au service du développement de nos clients.**

**L'excellence de nos réalisations est d'abord le fruit de notre motivation permanente d'entrepreneurs que nous partageons au quotidien avec tous les collaborateurs du cabinet.**

Nos métiers

**Stratégie**

- ❖ Réalisation d'analyses stratégiques

---

- ❖ Définition et déclinaison des stratégies de croissance

---

- ❖ Définition et mise en œuvre des politiques marketing et commerciales

**Organisation**

- ❖ Gestion des projets complexes

---

- ❖ Optimisation de la performance opérationnelle

---

- ❖ Conduite de projets d'intégration d'outils métier et de pilotage

**Contrôle et réglementation**

- ❖ Accompagnement des fonctions RCCI, RCSI, contrôle interne et gestion des risques

---

- ❖ Accompagnement de la direction financière

---

- ❖ Assistance dans la mise en œuvre des évolutions réglementaires

**Stratégie**

**Réalisation d'analyses stratégiques**

- ❖ Recherche de cibles.
- ❖ Analyse de l'environnement concurrentiel et réglementaire et de ses dynamiques.
- ❖ Analyse détaillée de la demande.
- ❖ Benchmark d'une cible et de ses principaux concurrents.
- ❖ Analyse du potentiel de croissance.
- ❖ Valorisation d'entreprise.

Focus : Analyse stratégique

### Valeur ajoutée

- ❖ Nous apportons à nos clients une information la plus pertinente et l'analyse la plus précise pour l'aider à prendre la meilleure décision d'investissement.

### Approche générale

- ❖ Afin de garantir la plus grande efficacité de notre travail, nous identifions en amont le périmètre des sujets à couvrir et les questions clés auxquelles répondre.
- ❖ Nous conjugons analyse quantitative et qualitative, études statistiques et empiriques.
- ❖ Nous échangeons régulièrement avec nos clients sur l'avancement de nos analyses.

### Client et objectif

- ❖ **Client :**  
Société de gestion.
- ❖ **Objectif :**  
Éclairer le fonds dans sa décision d'acquisition.  
Le préparer pour la présentation au management.

### Méthode

- ❖ **Étapes clés :**
  1. Cadrage de la demande et des questions clés.
  2. Interview des acteurs du marché.
  3. Recherche de données sur le marché.
  4. Analyses et modélisations.
  5. Formalisation du rapport intermédiaire.
  6. Modélisation du potentiel de croissance.
  7. Formalisation du rapport final et recommandations.
- ❖ **Interviews :**  
41 entretiens.  
13 pays couverts en Europe.
- ❖ **Planning et ressources :**  
4 semaines.  
1 directeur, 1 manager, 2 consultants.

### Livrables

- ❖ **Analyse de l'environnement concurrentiel :**  
Analyse de Porter, chaîne de valeur, SWOT par acteur, facteurs de différenciation, tendances, etc.
- ❖ **Benchmark des principaux acteurs :**  
Facteurs clés de succès, offres, technologies, services, prix, etc.  
Benchmark de la cible à ses principaux concurrents.
- ❖ **Analyse détaillée de la demande :**  
Segmentation clients-produits, drivers de la demande, critères clés d'achat, tendances, etc.
- ❖ **Évaluation du potentiel de croissance**
- ❖ **Recommandation**