

## Stratégie de croissance

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

#### Définition et déclinaison des stratégies de croissance

- ❖ Analyse interne.
- ❖ Analyse de l'environnement concurrentiel et réglementaire et de ses dynamiques.
- ❖ Analyse macro-économique de l'environnement.
- ❖ Benchmark de l'entreprise et de ses principaux concurrents.
- ❖ Identification des scénarios d'évolution du business model.
- ❖ Définition et déclinaison de tableau de bord stratégique.
- ❖ Accompagnement dans la déclinaison et la mise en œuvre de la stratégie.

Focus : Stratégie de croissance

### 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 :**  
Aide au développement de nouvelles offres.

### Méthode

- ❖ **Étapes clés :**
  1. Définition des critères de sélection des offres.
  2. Recherche, sélection et benchmark d'offres de la concurrence
  3. Identification des prérequis (stratégiques, organisationnels et réglementaires).
  4. Définition du programme de création et de mise en marché.

- ❖ **Interviews :**  
40 entretiens externes
- ❖ **Planning et ressources :**  
1 mois.  
1 Partner, 2 consultants.

### Livrables

- ❖ **Note de cadrage :**  
Description des caractéristiques clés et des facteurs de choix.
- ❖ **Screening du marché :**  
Identification d'un panel réduit de concurrents  
Identification de 3 offres prioritaires.  
Compte-rendu d'entretiens avec les acteurs.  
Identification des opportunités et contraintes éventuelles

- ❖ **Définition du programme de création et de mise en marché :**  
Validation de l'offre à lancer.  
Proposition des modèles de gouvernance, d'organisations et de partenariats.  
Construction des argumentaires de négociation.  
Mise en place des termes of reference du projet.