

## Stratégie marketing et commerciale

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

Focus : Stratégie marketing et commerciale

### Stratégie

#### Définition et mise en œuvre des politiques marketing et commerciales

- ❖ Analyse interne.
- ❖ Analyse de l'environnement concurrentiel et réglementaire et de ses dynamiques.
- ❖ Analyse macro-économique de l'environnement.
- ❖ Analyse et benchmark du marketing mix.
- ❖ Analyse et valorisation de la chaîne de valeur.
- ❖ Identification des facteurs clés de succès au développement commercial.
- ❖ Définition d'un plan de conquête de marché.
- ❖ Définition de tableaux de bords marketing et commerciaux.
- ❖ Accompagnement dans la mise en œuvre du plan marketing & commercial.

## Stratégie marketing et commerciale

Notre différence

### 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 :**  
Opérateur européen d'infrastructure de marché.

- ❖ **Objectif :**  
Préparation du client aux nouveaux enjeux technologiques, réglementaires, concurrentiels et commerciaux.  
Définition de la stratégie du groupe et des filiales.  
Alignement des métiers et de l'organisation.

### Méthode

- ❖ **Étapes clés :**
  1. Cadrage de la demande et des questions clés.
  2. Entretiens internes et externes.
  3. Recherche de données sur le marché.
  4. Analyses et modélisations.
  5. Formalisation du rapport intermédiaire.
  6. Identification et modélisation des scénarii.
  7. Formalisation du rapport final et recommandations.

- ❖ **Interviews :**  
14 entretiens internes.  
61 entretiens externes.
- ❖ **Planning et ressources :**  
3 mois.  
4 comités de pilotage et 2 séminaires.  
1 Partner, 1 manager, 2 consultants.

### Livrables

- ❖ **Note de cadrage**
- ❖ **Étude interne :**  
Description des métiers, identification des activités clés et de leurs enjeux.
- ❖ **Analyse de la demande sur les activités clés :**  
Segmentation clients-produits, drivers de la demande, critères clés d'achat, tendances, etc.
- ❖ **Analyse de la concurrence sur les activités clés :**  
Analyses de Porter, chaînes de valeur, facteurs clés de succès, SWOT par acteur, facteurs de différenciation, offres, technologies, prix, benchmark, tendances, etc.
- ❖ **Analyse de cibles potentielles :**  
Identification des compétences, processus et technologies à acquérir et de partenariats à nouer.  
Analyse et benchmark de cibles potentielles.
- ❖ **Évaluation du potentiel de croissance :**
- ❖ **Recommandation – Résultat :**  
Renforcement de partenariats technologiques.  
Acquisition de sociétés stratégiques.  
Développement commerciale et technique international.

Exemple de mission