

Exemple de projet – Capital-investissement

« Due Diligence » commerciale Détaillant en matériel de bricolage

Contexte

- Un grossiste régional B2B de produits de rénovation domestiques fournit ses clients par le biais de 5 canaux : grandes chaînes de magasins de bricolage, grossistes spécialisés, utilisateurs finaux professionnels, autres détaillants Non-Food et commerce électronique
- Actuellement détenue par un fonds de capital-investissement - intention de vendre

Actions de Proost Ventures

- Segmenter correctement l'assortiment de produits et de clients du grossiste de manière à appréhender parfaitement les facteurs stratégiques du marché, la tarification, les tendances, la croissance et les risques
- Définir l'ampleur du marché, l'attractivité du marché et les facteurs clés des principaux segments
- Analyser la viabilité et la rentabilité des canaux de distribution actuels (tant en ce qui concerne la vente que l'approvisionnement)
- Comparer la cible avec les modèles d'entreprise, la croissance, la part de marché, les marges et l'assortiment de produits de ses concurrents afin d'évaluer son positionnement concurrentiel
- Évaluer le plan financier compte tenu du marché, de l'environnement concurrentiel, des produits ainsi que des initiatives commerciales chez les clients nouveaux et existants
- Analyser les forces et faiblesses de la cible

Résultats du projet

- « Due Diligence » commerciale - côté acquisition - réalisée avec succès en 2 semaines (entretiens non compris)

Source : Project Experience Proost Ventures

Produits de rénovation domestiques

- NL en milliards €, 2004-2015 -

