

Contexte

- Fournisseur régional (Benelux et Allemagne) de services industriels (maintenance, révision et arrêt d'usines) pour les industries chimique, pétrolière, gazière, pharmaceutique et des procédés
- Actuellement détenue par un fonds de capital-investissement - intention de vendre

Actions de Proost Ventures

- Définir la bonne segmentation pour appréhender parfaitement les facteurs stratégiques du marché, la tarification, les tendances (externalisation), la croissance et les risques
- Définir l'ampleur du marché, l'attractivité du marché et les facteurs clés par segment pour les principaux marchés, à savoir le Benelux et l'Allemagne
- Évaluer l'avenir à long terme des raffineries et sociétés (pétro)chimiques en Europe compte tenu de l'évolution de la réglementation ainsi que des coûts liés à la main-d'œuvre, à l'énergie et à l'environnement
- Déterminer les critères d'achat des clients dans les différents segments
- 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 les faiblesses de la cible (sur la base d'entretiens avec des clients, concurrents et experts)

Résultats du projet

- « Due Diligence » commerciale - côté acquisition - réalisée avec succès en 3 semaines (entretiens compris)

Source : Project Experience Proost Ventures

Services industriels dans les industries (pétro)chimique et pharmaceutique - B, NL, DE en milliards € et %, 2014 -

