Projet Aqueduc

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Services spécialisés de camions vacuum, d'hydro-excavation et de nettoyage d'égouts et de drains · Rive-Sud de Montréal (Montérégie), Québec · Couverture provinciale · Août 2026

Prix d'achat demandé : 2,5 M$ (2 500 000 $) pour les actifs d'exploitation · 500 000 $ à la clôture · balance de prix de vente de 2,0 M$ payable en 8 versements annuels d'environ 350 000 $, intérêts inclus

1,15 M$

Chiffre d'affaires AF2025 · plus de 1,1 M$ pour un troisième exercice consécutif

387 K$

BAIIA moyen AF2024–AF2025 · effet d'une provision non récurrente neutralisé

14

Unités spécialisées · vacuum, hydrovac, récureurs et haute pression

≈ 2,05 M$

Valeur déclarée de la flotte · évaluation certifiée en vérification diligente



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Un opérateur spécialisé en vacuum et hydro-excavation, doté d'une flotte déjà constituée

Profil de la société

Environ cinq ans d'exploitation. Pompage et transport de déchets liquides et semi-liquides, hydro-excavation (excavation non destructive près des infrastructures enfouies), nettoyage haute pression d'égouts, de drains et de conduites, et acheminement des matières récupérées vers des sites autorisés d'élimination et de recyclage. Clientèle industrielle, municipale et de la construction, partout au Québec.

- **Trois exercices au-dessus de 1,1 M$** · sommet de 1,43 M$ en AF2024 ; 1,15 M$ en AF2025
- **Flotte de 14 unités spécialisées** · Vactor, Guzzler, Gapvax, Kaiser, Presvac, récureurs Sewerco et Aquatech, Jetstream 15 000 PSI · valeur déclarée ≈ 2,05 M$
- **Équipements connexes** · rétrocaveuses John Deere, remorques, conteneurs et compresseur
- **Structure de coûts légère** · le fondateur dirige l'exploitation ; la capacité terrain est complétée en sous-traitance (247 K$ en AF2025)





Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

Une niche à fortes barrières d'entrée

Une flotte comparable représente plusieurs millions de dollars et des années d'assemblage, auxquels s'ajoutent les ententes d'élimination et le savoir-faire d'exploitation.

Une demande non discrétionnaire

Entretien des réseaux municipaux d'aqueduc et d'égout, services aux usines, hydro-excavation exigée près des infrastructures enfouies : des besoins récurrents, peu sensibles aux cycles.

Une capacité sous-utilisée

Selon le cédant, la contrainte est la capacité de gestion, pas l'équipement : avec une direction des opérations et une équipe terrain, la flotte en place pourrait soutenir 3 à 4 M$ de chiffre d'affaires. Thèse du cédant, non garantie.

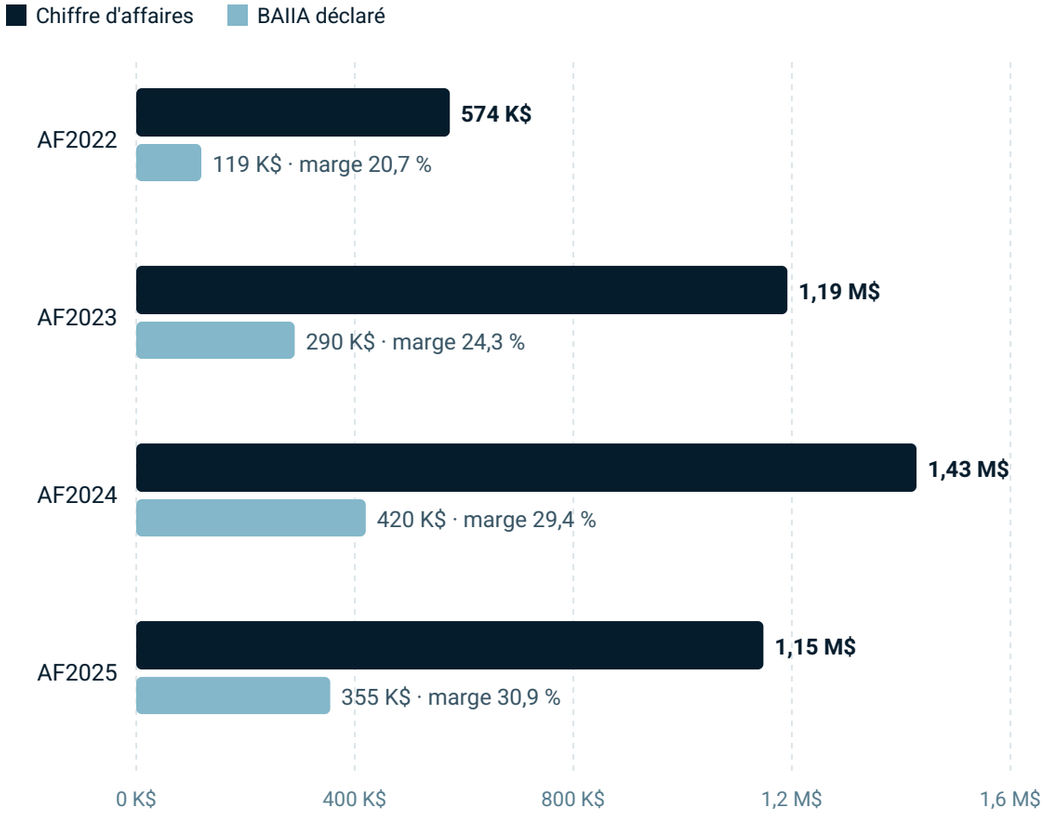
Une structure de financement souple

Seulement 500 K$ requis à la clôture : le cédant finance 80 % du prix sur 8 ans, garanti par les actifs, et accompagne la transition.

APERÇU FINANCIER

Une rentabilité établie — BAIIA documenté et normalisé

Chiffre d'affaires et BAIIA déclaré (AF2022–AF2025)



Exercices clos le 31 janvier. AF2022–AF2024 : états financiers compilés par un CPA externe (NCSC 4200, non audités). AF2025 : registres comptables internes (1er févr. 2024 – 4 févr. 2025), non compilés.

Points financiers clés

BAIIA déclaré AF2024	420 K$
+ Provision pour créances douteuses (non récurrente)	+95 K$
BAIIA déclaré AF2025	355 K$
− Reprise de cette même provision	−95 K$
BAIIA normalisé AF2024 · AF2025	**515 K$ · 260 K$**
BAIIA moyen AF2024–AF2025	**387 K$**

Pourquoi neutraliser 95 K$?

Une provision de 95 K$ passée en AF2024 a été renversée en AF2025. L'effet s'annule sur deux exercices, mais déforme chacun d'eux pris isolément.

À prévoir par un acquéreur

Le fondateur assume aujourd'hui l'ensemble des fonctions. Un directeur des opérations expérimenté est estimé à environ 150 K$ par an (estimation du cédant). À l'inverse, le loyer commercial (83 K$ en AF2025) peut être éliminé par un acquéreur disposant de ses propres installations.

Fonds de roulement

Comptes clients de 480 K$ au 4 février 2025. Le cédant estime à environ 1,2 M$ la marge de crédit nécessaire pour exploiter confortablement.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une cession d'actifs souple, avec un cédant prêt à financer la majorité du prix

Valorisation indicative

2,5 M$ (2 500 000 $) de prix d'achat demandé, dont 500 000 $ (20 %) à la clôture et une balance de prix de vente de 2 000 000 $ (80 %) consentie par le cédant. Le prix s'appuie sur le BAIIA normalisé et sur la valeur de la flotte, confirmée par une évaluation certifiée.

Structure transactionnelle

- Achat des actifs d'exploitation par une nouvelle société constituée par l'acquéreur
- Balance de prix de vente de 2,0 M$, garantie par les actifs acquis, remboursée en 8 versements annuels d'environ 350 000 $ (2,8 M$ au total, taux implicite d'environ 8,1 %)
- Financement d'équipement en cours (270 K$ au 4 février 2025) remboursé ou repris à la clôture
- Le fondateur demeure disponible comme consultant externe pour la transition ; participation minoritaire possible, rachetable à la juste valeur marchande





Ce que vous acquérez

- Une flotte de 14 unités vacuum, hydrovac et haute pression — valeur déclarée ≈ 2,05 M$, évaluation certifiée en vérification diligente
- Des relations clients industrielles, municipales et de la construction à travers le Québec
- Des ententes établies d'élimination et de recyclage des matières récupérées

Acquéreur idéal

Entreprise québécoise de services environnementaux, de vacuum ou de drainage disposant déjà d'une équipe et de systèmes, ou opérateur comptant 10 à 15 ans d'expérience en vacuum et hydrovac. Accès à un fonds de roulement suffisant requis.

Motif de la cession

Le fondateur souhaite se retirer de la gestion quotidienne pour retrouver un meilleur équilibre familial.

PROCESSUS DE TRANSACTION

Offre d'achat obligatoire (IOI)

Après consultation du dossier et accès au Data Room, une intention d'achat est requise, seulement à des fins de qualification sérieuse ; elle n'est ni officielle ni contraignante à la signature, et sera mise au propre si acceptée.

Même si l'offre est complètement différente des attentes du cédant, elle sera considérée et, si jugée sérieuse, revue en négociation.

PROCESSUS DE TRANSACTION

Six étapes vers le closing — horizon de 2 à 4 mois

1 **Accord de confidentialité (NDA)**

Préalable obligatoire à toute divulgation d'information relative à Projet Aqueduc.

2 **Mémorandum d'information confidentiel (CIM)**

Transmis exclusivement aux acquéreurs qualifiés ayant signé le NDA.

3 **Accès à la salle des données virtuelle**

Documents financiers, opérationnels et juridiques mis à disposition pour la vérification diligente.

4 **Offre non contraignante et rencontre introductive avec le cédant**

Première rencontre structurée et facilitée par MVR Group.

5 **Lettre d'intention (LOI)**

Dépôt d'une offre indicative non contraignante établissant les modalités principales de la cession.

6 **Vérification diligente et clôture**

Évaluation certifiée de la flotte, revue de la qualité des résultats et documentation définitive.

Semaines 1–2 : *NDA · CIM · Qualification · Rencontre* | ***Semaine 3 :*** *Data Room · Offre* | ***Semaines 4–6 :*** *Négociations · Signature* | ***Mois 2–4 :*** *Vérification diligente · Clôture légale*



CONTACT ET PROCHAINES ÉTAPES

Passez à l'étape suivante — contactez le conseiller mandaté

Cette opportunité de cession exclusive est présentée à un nombre limité d'acquéreurs qualifiés. Pour recevoir le mémorandum d'information confidentiel (CIM) et engager formellement le processus, signez le NDA et contactez le conseiller mandaté.

Conseiller mandaté
Maverick Carette-Picard

Titre / Firme
Senior Directeur · MVR Group

Téléphone
438-544-4072 (ligne directe)

Courriel
m.picard@mvrgroup.ca

Les coordonnées du cédant demeurent strictement confidentielles à ce stade du processus. L'ensemble des communications doit transiter exclusivement par le conseiller mandaté. Aucun contact direct avec le cédant, ses employés, sous-traitants, clients ou fournisseurs n'est autorisé.