🔒 STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Projet Boréal

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Services SST spécialisés — Consultation, formation et location d'agents de prévention · Abitibi-Témiscamingue, Québec · Novembre 2026

1,5 M$/3,28 M$

Revenus FY2026 (7m) · Moy. 3 ans

384 K$/574 K$

EBITDA FY2026 (7m) · Moy. 3 ans

2,6 M$

Valorisation demandée

Ajustement explicable et prouvable

Document strictement confidentiel Préparé par MVR Group · Novembre 2026



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Une niche SST dominante — positionnement défendable, croissance immédiatement actionnable

Profil de la société

10+ ans d'exploitation dans la consultation, formation et location d'agents de prévention SST. Positionnement de niche dominant en Abitibi-Témiscamingue avec quasi-absence de concurrents directs. Clientèle institutionnelle récurrente — grandes sociétés minières et chantiers de construction industrielle.

- **11 agents de prévention** · taux de rétention élevé, expertise sectorielle rare, 240h de formation par agent
- **Bilan entièrement sain** · aucune dette à long terme · capitaux propres **1,83 M$** · solidité confirmée même en année de ralentissement volontaire
- Carnet actif 2026 : **~2,5 M$** de visibilité revenus confirmée · contrats pluriannuels
- Agrément formation SST détenu · clientèle existante (donneurs d'ordre) déjà formée

Pourquoi investir maintenant — 4 leviers de valeur

→ Demande réglementaire captive et croissante

Obligation légale d'un agent SST certifié sur tout chantier québécois dépassant 12 M$. La reprise minière depuis 2022 amplifie structurellement cette demande.

→ Ralentissement 2025 = stratégique, pas opérationnel

L'actionnaire principal a réduit volontairement les soumissions en vue de sa retraite. Aucune détérioration des fondamentaux

→ Lignes non-monétisées prêtes à activer sans capital

Formation SST (agrément détenu), inspection/enquête, consulting SST personnalisé — compétences déjà exercées, non commercialisées. Potentiel additionnel identifié : +300–500 K$ revenus sans investissement requis.

FAITS NOUVEAUX · NOVEMBRE 2026

Deux catalyseurs de demande et une relève en place — l'opportunité se renforce

~3 G$
Projet minier annoncé en Baie-James

Janv. 2027
Démarrage officiel · soumissions en cours

+2
Projets possibles en Abitibi d'ici 4 mois

Baie-James : un projet de ~3 G$ annoncé le 2 novembre

Soumissions en cours, démarrage officiel en janvier 2027. Le donneur d'ordre recherche des fournisseurs **multiservices** — placement de CoSS, programmes SST, inspection, formation. Selon la direction, l'entreprise y dispose déjà de portes d'entrée.

Abitibi : un projet de 5 ans qui s'élargit

Entreprise déjà mobilisée sur le projet en cours ; le donneur d'ordre sollicite des entreprises multiservices externes, avec **deux projets additionnels possibles d'ici quatre mois**.

Relève de direction — prête pour un acquéreur hors région

→ **Directeur général embauché**
Actuellement en formation, il prendra la place du fondateur en Abitibi-Témiscamingue. Les actionnaires demeurent en poste 12 mois après la clôture.

→ **Porte-parole et pilier local**
Relais terrain auprès des donneurs d'ordre et des agents, pour tout acquéreur qui n'est pas établi dans la région.

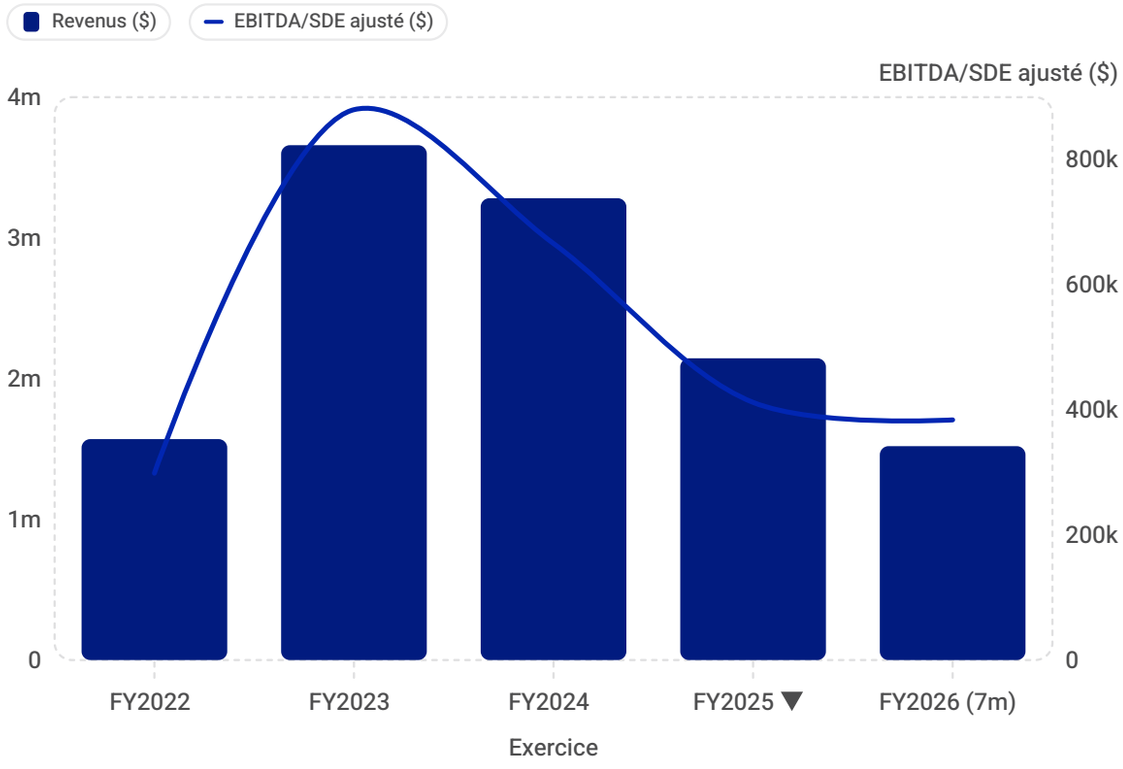
→ **Risque de transition réduit**
La continuité des relations et des soumissions ne repose plus uniquement sur le cédant.

Informations déclarées par la direction, à valider en vérification diligente.

APERÇU FINANCIER

Performance normalisée — Variations expliquées, EBITDA ajusté démontré

Revenus et BAIIA déclaré (FY2022–FY2025)



▼ ***FY2025 : Ralentissement VOLONTAIRE du cédant*** *— aucune nouvelle soumission, contrat 3 ans reporté à 2026 en vue de retraite planifiée. Solidité confirmée : zéro dette, bilan sain, marges ajustées stables à 19,2%. FY2026 (7 mois seulement) dépasse déjà le BAIIA déclaré complet de 2025 (304 K$ > 275 K$) — preuve immédiate de reprise sans effort marketing.*

Points financiers clés

BAIIA déclaré → EBITDA/SDE ajusté

BAIIA déclaré : **530 K$**
+ Normalisation rémunération actionnaires : **+120 K$**
+ Avantages personnels : **+16 K$**

- Hausse FY2023
- Diminutions FY2024-2025
- Retour a la normale FY2026 (7m)

(Justifiable avec preuves)

Normalisation rémunération — Pourquoi +120 K$?

Les actionnaires se versent dividendes + rémunération discrétionnaire *inférieure* au marché. Pour l'acquéreur, ces fonctions (direction ~140 K$ + admin ~35 K$ = 175 K$ marché) doivent être rémunérées. L'ajustement reflète l'écart réel entre ce versé et le coût de remplacement.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une cession structurée, valorisée de façon indépendante — prête à conclure

Valorisation indicative

**2 600 000 $** — Sous la fourchette d'évaluation indépendante (3,1 à 3,4 M$)

Structure transactionnelle

- Vente de la totalité des actions — exploitation en continuité immédiate
- Ouverture a 10-15% Balance de prix vente
- Primes de performance post-closing — alignement des intérêts
- Engagement de non-concurrence inclus
- Actionnaires en poste 12 mois après la clôture
- Directeur général en formation — relève locale en Abitibi

Ce que vous acquérez

- Portefeuille clients institutionnels + carnet actif **~2,5 M$** (contrats 2026 confirmés)
- Agréments de formation SST reconnus (Commission des partenaires du travail)
- Expertise et réputation sectorielle SST — minier & construction, 11 ans d'exploitation
- Réseau de **11 agents de prévention** fidèles et opérationnels · taux rétention élevé
- Lignes non-monétisées prêtes (formation, inspection, consulting) — **aucun investissement requis**

Acquéreur idéal

Acquéreur stratégique (firme SST, ingénierie, groupe minier) ou financier disposant d'une capacité d'intégration sectorielle et d'un accès confirmé au financement. La cession est motivée par une **transition entrepreneuriale planifiée** — aucune problématique opérationnelle ou financière. Demande de marché entièrement intacte.

PROCESSUS DE TRANSACTION

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

Accord de confidentialité (NDA)

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

Mémorandum d'information confidentiel (CIM)

Transmis exclusivement aux acquéreurs qualifiés ayant signé le NDA.

Rencontre introductive avec le cédant

Première rencontre structurée et facilitée par MVR Group

Accès à la salle des données virtuelle

Documents financiers, opérationnels et juridiques mis à disposition pour la due diligence.

Lettre d'intention (LOI)

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

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



CONTACT & 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, remplissez le NDA & contactez dès aujourd'hui 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.