MVR GROUP

Projet Cascade

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Entreprise d'aménagement paysager — spécialisée en conception et installation de jeux d'eau et d'aires de jeux — clientèle municipale, institutionnelle et commerciale · Rive-Sud de Québec · Desserte partout au Québec · Août 2026

Valeur d'entreprise indicative : **1,47 M$** (4× le BAIIA ajusté normalisé AF2026), sur une base sans dette et sans encaisse, pour 100 % des actions — balance de prix de vente de 3 ans ou moins

1,31 M$

Chiffre d'affaires AF2026 (exercice clos le 31 mars)

368 K$

BAIIA ajusté normalisé AF2026

1,47 M$

Prix d'achat demandé · 4× le BAIIA ajusté normalisé AF2026, sans dette et sans encaisse

495 K$

Valeur déclarée de la flotte · 12 unités principales et petits équipements



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Une entreprise d'aménagement paysager spécialisée en jeux d'eau et aires de jeux, limitée par sa capacité — non par la demande

Profil de la société

Entreprise d'aménagement paysager fondée en 1999. Conception et installation clés en main de jeux d'eau (~75 % des revenus), de modules et aires de jeux (~20 %) et d'aménagement paysager (~5 %) pour municipalités, CPE, garderies, écoles et clients commerciaux, partout au Québec. Exploitation saisonnière (~8 mois actifs) ; locaux loués et relocalisables.

- **Équipe permanente stable** · 4 employés permanents, dont deux comptant 25 ans de service et un troisième 16 ans ; 5 à 6 personnes en saison
- **Créneau réglementé** · licence RBQ en règle, installateurs formés par l'IQSAJ
- **Flotte complète** · 3 camions lourds, 6 pelles et chargeuses, 3 remorques — valeur déclarée de 495 K$ (coût d'acquisition > 1,1 M$)
- **Clientèle B2B et institutionnelle** · relations bâties sur plus de 25 ans de réputation

Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

Une demande excédentaire
De 350 K$ à 500 K$ de travaux refusés chaque année, faute de capacité de production.

Une relance démontrée
Chiffre d'affaires passé de 0,72 M$ (AF2024) à 1,31 M$ (AF2026) ; marge brute de 4,8 % à 29,3 %, portée par la ligne jeux d'eau lancée au printemps 2025.

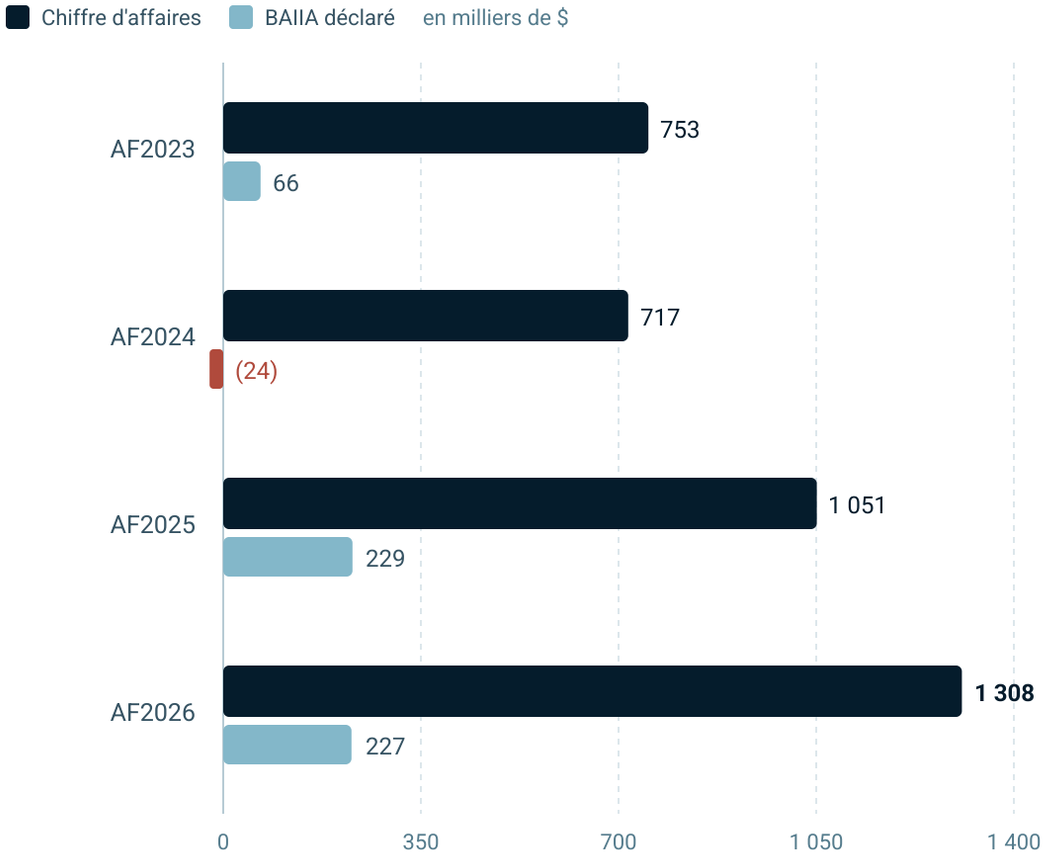
Une barrière à l'entrée
Exigences de conformité et de sécurité des aires de jeux (IQSAJ, RBQ) et accès aux appels d'offres publics des municipalités et des réseaux scolaires et de la petite enfance.

Un potentiel identifié
Selon la direction, l'ajout d'une seule équipe de trois personnes porterait le chiffre d'affaires au-delà de 1,5 M$; reprise des appels d'offres, valorisation de l'hiver, optimisation des achats.

APERÇU FINANCIER

Une rentabilité rétablie — BAIIA ajusté documenté

Chiffre d'affaires et BAIIA déclaré (AF2023–AF2026)



États financiers établis selon une mission de compilation (non audités) · exercices clos le 31 mars · BAIIA excluant les gains sur cession d'immobilisations.

Points financiers clés

BAIIA → BAIIA ajusté normalisé AF2026

BAIIA déclaré	**227 K$**
Formation non récurrente (à valider)	+59 K$
Salaire réel du propriétaire	+150 K$
Salaire de marché d'un gestionnaire remplaçant	−80 K$
Dépenses discrétionnaires / personnelles	+12 K$

BAIIA ajusté normalisé AF2026 : 368 K$

Pourquoi déduire 80 K$?
Le propriétaire assume les soumissions et la supervision des chantiers. Pour un acquéreur, cette fonction doit être rémunérée : l'ajustement net reflète le coût réel de remplacement, plutôt qu'un rajout complet du salaire. Les dividendes, versés de façon irrégulière, ne sont pas réintégrés.

Marge brute
De 4,8 % (AF2024) à 25,5 % (AF2025) puis 29,3 % (AF2026) — ajout d'une ligne d'installation de jeux d'eau à bonne rentabilité au printemps 2025. Bénéfice net passé d'une perte de 82 K$ à un profit de 127 K$.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une vente d'actions structurée, avec un vendeur engagé dans la transition

Valorisation indicative

1,47 M$ (1 473 076 $) de valeur d'entreprise indicative — 4× le BAIIA ajusté normalisé AF2026, sur une base sans dette et sans encaisse ; appuyée par la valeur des actifs ; négociable.

Structure transactionnelle

- Vente de 100 % des actions — continuité des permis, contrats et relations clients
- Sans dette et sans encaisse : le vendeur acquitte les dettes et conserve l'encaisse
- Portion comptant à la clôture ; balance de prix de vente de 3 ans ou moins, garantie, à taux du marché
- Participation résiduelle très minoritaire du vendeur pendant 3 ans, rachetable à la juste valeur marchande
- Transition d'au moins 12 mois, puis rôle de consultant (relations clients, soumissions)

Ce que vous acquérez

- Une flotte de 12 unités principales et petits équipements — valeur déclarée de 495 K$, évaluation certifiée en vérification diligente
- Une équipe permanente fidèle, dont trois employés clés totalisant 66 ans de service
- Une licence RBQ et des installateurs formés par l'IQSAJ
- Des pertes fiscales reportables (≈ 86 K$ féd. / 92 K$ prov.), sous réserve des règles d'acquisition de contrôle

Acquéreur idéal

Opérateur déjà actif en aménagement paysager, en infrastructures récréatives ou en construction, capable d'apporter une couche de gestion et une équipe additionnelle pour capter la demande refusée. L'acquéreur apporte son propre fonds de roulement saisonnier.

Motif de la cession

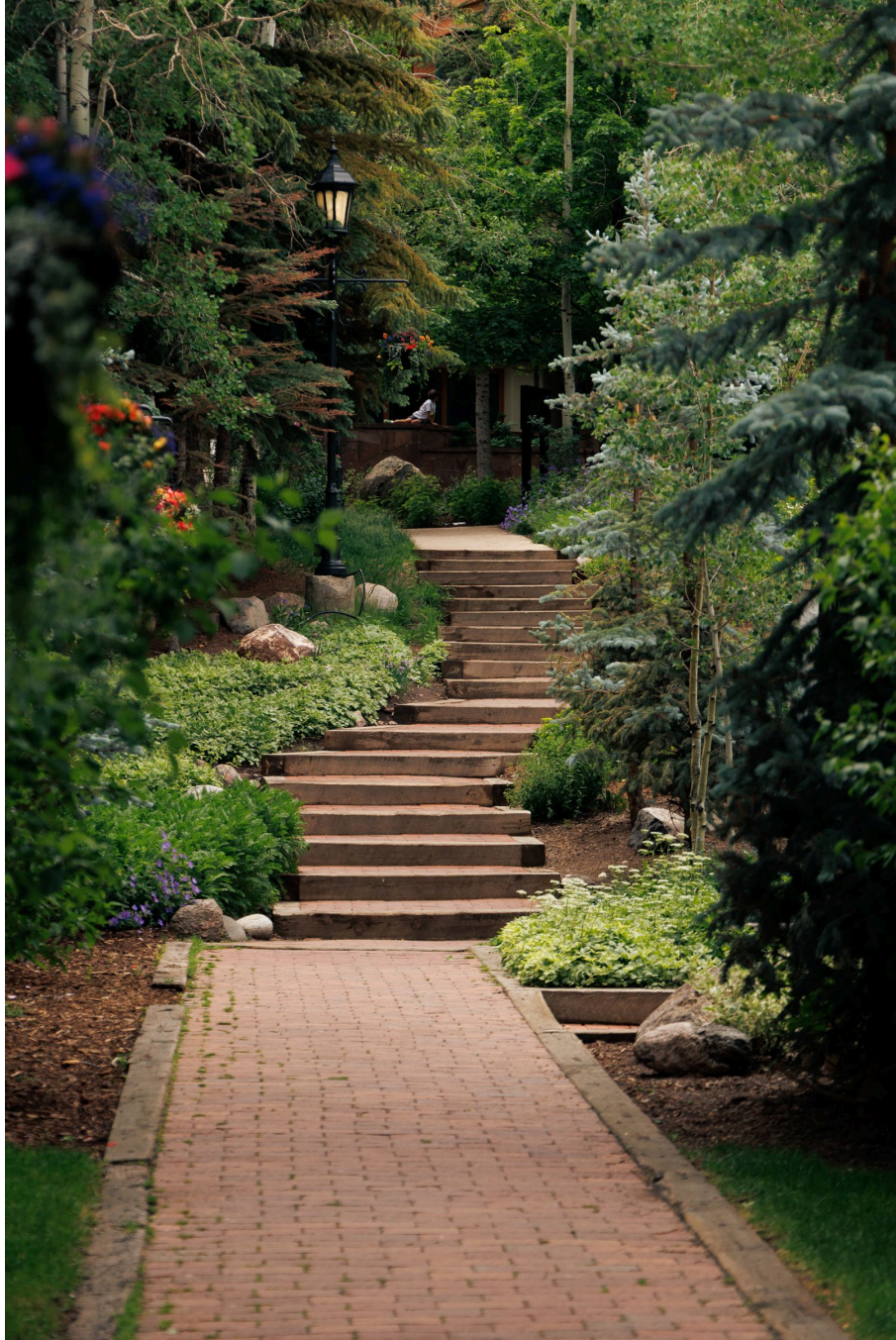
Transition de carrière — après plus de 25 ans à bâtir l'entreprise, le fondateur souhaite se consacrer à de nouveaux projets.

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 de l'offre demandée, 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 Cascade.

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 & 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**
   Diligence confirmatoire — incluant l'évaluation certifiée des équipements — puis documentation définitive.

Semaines 1–2 : *NDA · CIM · Qualification · Rencontre* | **Semaine 3 :** *Data Room · Offre* | **Semaines 4–6 :** *Négociations · Signature de la LOI* | **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) · 581-202-1649 (bureau)

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.