Projet Convoi

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Transport routier de charges hors normes et très lourdes · Brampton, Ontario · Marché ontarien · Mai 2026

Prix d'achat demandé : 3,0 M$ (3 000 000 $) pour 100 % de l'entreprise, avec solde de prix de vente financé par le cédant, complément de prix lié au rendement et participation résiduelle de 5 % conservée

4,03 M$

Chiffre d'affaires AF2026 · exercice clos le 30 juin 2026

869 K$

Bénéfice normalisé AF2026 · 868 986 $

9

Unités détenues en propriété · tracteurs, fardiers et dépanneuses

685 K$

Juste valeur marchande de la flotte · évaluation certifiée ASA



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Un transporteur spécialisé en charges hors normes, adossé à une flotte certifiée et payée

Profil de la société

Plus de 20 ans d'exploitation. Transporteur spécialisé dans le déplacement de charges hors normes et de très forts tonnages sur le marché ontarien, exécuté exclusivement avec sa propre flotte et ses chauffeurs salariés. Établi à Brampton (Ontario). Exercice clos le 30 juin.

- **Flotte de 9 unités détenues en propriété** · 4 fardiers et remorques à essieu coulissant Trail King, 5 tracteurs et dépanneuses Kenworth et Mack
- **Juste valeur marchande certifiée de 685 000 $** · évaluation ASA du 22 mars 2025, 9 unités sur 9 inspectées physiquement, état « bon à très bon »
- **Équipe de 5 personnes** · 3 chauffeurs certifiés CVOR, 1 directeur général, 1 adjointe administrative
- **Conformité en règle** · certificat CVOR, permis de charges hors normes et licences d'exploitation à jour
- **Bénéfice normalisé de 868 986 $ en AF2026** · en hausse par rapport aux 730 381 $ de l'AF2025, malgré un chiffre d'affaires en recul

Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

Une niche protégée par la réglementation

Le transport hors normes exige des permis de circulation spécifiques, des véhicules d'escorte, des chauffeurs certifiés et des fardiers spécialisés. Ces exigences écartent les transporteurs généralistes et limitent l'entrée de nouveaux concurrents.

Un plancher d'actif certifié par un tiers

685 000 $ de juste valeur marchande établie par un évaluateur agréé ASA, dont 505 000 $ en valeur de liquidation ordonnée. L'actif tangible protège le capital investi dans tous les scénarios.

Une rentabilité en amélioration

Le bénéfice normalisé est passé de 730 381 $ (AF2025) à 868 986 $ (AF2026), soit une hausse de 19 % alors que le chiffre d'affaires reculait. La marge normalisée est passée de 12,1 % à 21,5 % — le résultat d'une sélection plus stricte des mandats.

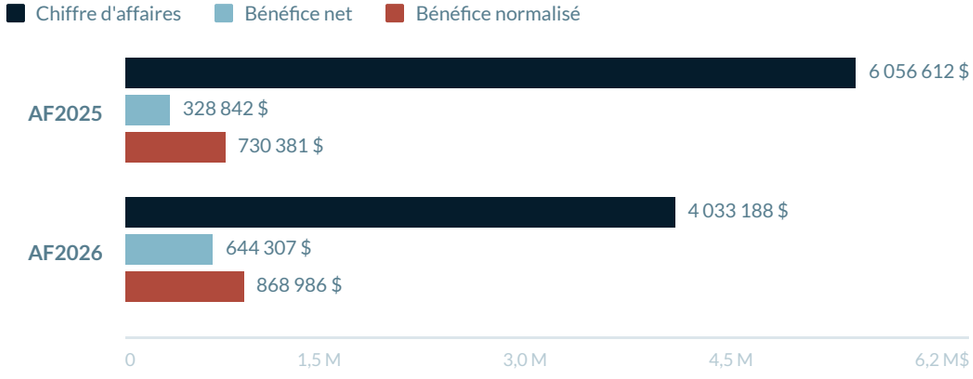
Une capacité de croissance disponible

Le chiffre d'affaires AF2026 représente les deux tiers de celui de l'AF2025 : la flotte et l'équipe peuvent absorber un volume supérieur sans investissement additionnel. Aucun contrat-cadre n'est signé à ce jour — leur formalisation constitue un levier immédiat.

APERÇU FINANCIER

Une rentabilité en hausse — bénéfice normalisé documenté

Chiffre d'affaires et bénéfice normalisé (AF2025–AF2026)



Moyenne des deux exercices

799 684 $ de bénéfice normalisé — base alternative retenue par les acquéreurs qui préfèrent lisser l'effet du recul de volume de l'AF2026.

Qualité de l'information financière

États financiers compilés, non audités. Une revue de la qualité des bénéfices (*quality of earnings*) est recommandée avant la clôture et sera facilitée par le cédant.

Points financiers clés

Bénéfice net → bénéfice normalisé AF2026

Bénéfice net déclaré AF2026	**644 307 $**
+ Salaire du propriétaire	**90 000 $**
+ Loyer de l'immeuble	**47 015 $**
+ Frais bancaires et intérêts	**24 808 $**
+ Restauration de l'immeuble	**22 036 $**
+ Loyer de bureau	**16 767 $**
+ Dons de charité	**16 100 $**
+ Autres postes non récurrents	**7 954 $**
= Bénéfice normalisé AF2026	**868 986 $**

Bénéfice normalisé AF2026 : 868 986 $

Rémunération de marché du dirigeant

Le salaire du propriétaire de 90 000 $ est réintégré au bénéfice. Le cédant assume la fonction de directeur général — développement commercial, répartition, relations bancaires et clients. L'acquéreur devra rémunérer cette fonction au marché, soit 120 000 $ à 150 000 $, et en tenir compte dans son modèle.

Pourquoi le bénéfice progresse malgré un volume en baisse

L'AF2026 reflète une sélection plus stricte des mandats et le retrait de charges non récurrentes liées à l'immeuble, présentes en AF2025 pour 170 558 $ et ramenées à 69 051 $ en AF2026.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une cession structurée, avec un cédant engagé dans la transition et aligné sur la performance

Valorisation indicative

3,0 M$ (3 000 000 $) de prix d'achat demandé pour 100 % de l'entreprise — soit 3,5× le bénéfice normalisé AF2026 de 868 986 $, ou 3,8× la moyenne de 799 684 $ des deux derniers exercices. L'évaluation certifiée ASA de 685 000 $ constitue un plancher d'actif tangible.

Structure transactionnelle

- **Solde de prix de vente financé par le cédant** — une portion du prix est financée directement à l'acquéreur, à un taux de 6 % à 8 % par année
- **Complément de prix lié au rendement** — 150 000 $ à 200 000 $ additionnels si le chiffre d'affaires dépasse 4,8 M$ dans les 12 mois suivant la clôture
- **Participation résiduelle de 5 %** conservée par le cédant, rachetée à la juste valeur marchande dans 3 ans ou à la revente de l'entreprise
- **Maintien en poste du cédant pendant 12 mois** à titre de directeur général, à une rémunération de marché de 120 000 $ à 150 000 $
- **Structure juridique à confirmer** — vente d'actions ou d'actifs, selon la validation fiscale des parties

Ce que vous acquérez

- Une flotte de 9 unités détenues en propriété — juste valeur marchande certifiée ASA de 685 000 $, rapport d'évaluation disponible en salle de données
- Une équipe de 5 personnes en poste, dont 3 chauffeurs certifiés CVOR
- Un certificat CVOR, des permis de charges hors normes et des licences d'exploitation en règle
- Vingt ans de relations clients dans le marché ontarien du transport hors normes

Acquéreur idéal

Transporteur ontarien existant cherchant à ajouter une capacité hors normes et une équipe certifiée — synergie et prix les plus élevés. Également pertinent pour un acquéreur financier recherchant des flux adossés à des actifs tangibles, ou pour un repreneur individuel expérimenté, la transition de 12 mois facilitant son financement.

Points de considération

Le modèle d'affaires repose sur des relations clients de longue date plutôt que sur des contrats-cadres signés. Le cédant assume les fonctions commerciales et de répartition. Trois unités datent de 1997 à 2006, toutes reconstruites et cotées « très bon » par l'évaluateur agréé. Chacun de ces éléments est courant pour une entreprise de cette taille et traitable dans un processus encadré.

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 Convoi.

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 due diligence, incluant le rapport d'évaluation ASA de la flotte.

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.

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