Projet Givre

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Transport routier sous température contrôlée — denrées alimentaires réfrigérées et congelées · Montérégie, Québec · Corridors Québec–Ontario · Novembre 2026

Prix d'achat demandé : 2,7 M$ (2 700 000 $), balance de prix de vente de 20 %, pour 100 % des actions, avec ouverture à une vente partielle au-dessus de 80 %

3,05 M$

Chiffre d'affaires AF2026 (12 mois)

524 K$

BAIIA ajusté AF2026 · 11 mois (année fermée en attente)

9 + 13

Tracteurs et semi-remorques réfrigérées · 7 tracteurs de modèle 2024–2026

2,3 M$

Valeur Actif



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Un transporteur réfrigéré spécialisé, adossé à une clientèle agroalimentaire fidèle

Profil de la société

Plus de 13 ans d'exploitation. Transporteur 100 % sous température contrôlée, chargements complets, exécutés exclusivement avec sa propre flotte et ses chauffeurs salariés — aucun courtage, aucune sous-traitance. 75 % transport sous température contrôlée, 25 % Drivebox ; 95 % LTL, 5 % FTL ; zones desservies : Québec et Ontario.

- **12 chauffeurs** · ancienneté moyenne de 3,8 ans, le plus ancien en poste depuis 2015
- **Flotte renouvelée et bien entretenue** · 7 des 9 tracteurs sont des modèles 2024 ou 2026 · valeur de la flotte : 2,33 M$
- **≈ 70 % des revenus provenant d'expéditeurs directs** — transformateurs agroalimentaires et coopératives
- **Dossier de sécurité solide** · cote CTQ « Satisfaisant », reconnaissance SAAQ « Argent », comportement global à 14 % du seuil

Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

Une niche protégée
Le réfrigéré exige un équipement coûteux, une traçabilité des températures et une fiabilité de service qui limitent la concurrence des transporteurs généralistes.

Une clientèle récurrente et ancienne
Environ 90 % des chargements sont récurrents. Principal expéditeur servi depuis 2020 ; plusieurs relations depuis 2013–2017.

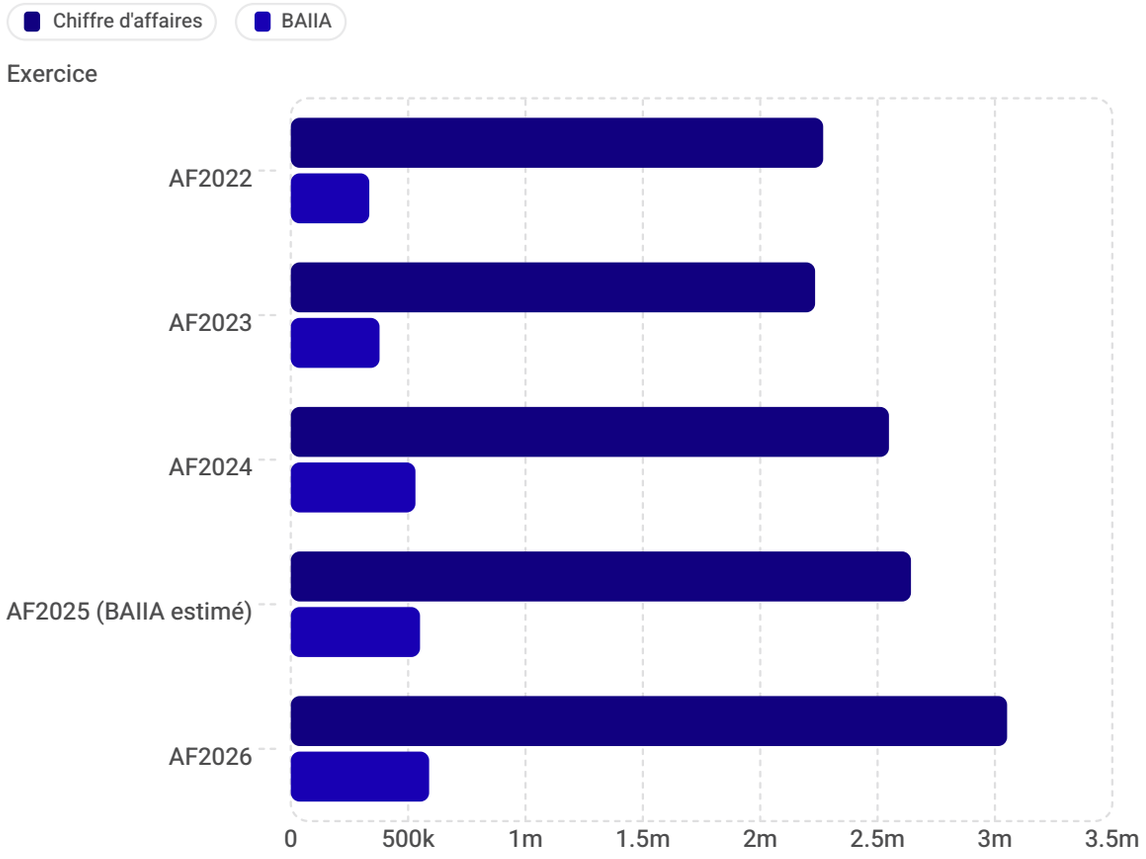
Une croissance tirée par les tarifs
Revenu moyen par chargement passé de 872 $ (AF2024) à 980 $ (AF2026), à volume quasi stable.

Un potentiel d'amélioration identifié
Refinancement de la flotte à taux conventionnels, rationalisation des remorques les plus anciennes, remise en service d'un 9e tracteur, structuration de la répartition.

APERÇU FINANCIER

Une rentabilité en hausse — BAIIA ajusté documenté

Chiffre d'affaires et BAIIA (AF2022–AF2026)



Points financiers clés

BAIIA → BAIIA ajusté AF2026
BAIIA : 589 K$

- Rémunération et allocations du propriétaire : +49 K$
- Rémunération de marché d'un directeur des opérations : −115 K$

BAIIA ajusté après rémunération du marché du dirigeant : 524 K$

Pourquoi déduire 115 K$?
Le propriétaire assume la répartition, la tarification et la gestion des chauffeurs pour une rémunération inférieure au marché. Pour un acquéreur, cette fonction doit être rémunérée : l'ajustement reflète le coût réel de remplacement.

Prix d'achat inchangé
Le prix d'achat demandé ne change pas : le BAIIA AF2026 correspond à 11 mois sur 12.

Marge BAIIA
De 14,7 % (AF2022) à 19,7 % (AF2026) — abandon de la sous-traitance et recentrage sur le Québec et l'Ontario.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une cession structurée, avec un vendeur engagé dans la transition et ouvert à rester comme partenaire

Valorisation indicative

2,7 M$ (2 700 000 $) de prix d'achat demandé, incluant une balance de prix de vente de 20 %.

Structure transactionnelle

- Vente de 100 % des actions — structure privilégiée ; ouverture à une vente partielle au-dessus de 80 %
- Balance de prix de vente de 20 % consentie par le vendeur
- Prêts à coût élevé remboursés à la clôture ; crédits-bail de la flotte repris ou refinancés
- Accompagnement du vendeur pour le transfert des relations clients et de la répartition

Ce que vous acquérez

- Une flotte de 9 tracteurs et 13 semi-remorques réfrigérées — valeur déclarée de 2,33 M$, évaluation certifiée en vérification diligente
- Un portefeuille d'expéditeurs agroalimentaires établis et de partenaires logistiques de longue date
- Une équipe de 12 chauffeurs et une adjointe administrative en poste depuis environ 8 ans

Acquéreur idéal

Transporteur québécois ou canadien cherchant à ajouter une capacité réfrigérée et des comptes agroalimentaires récurrents. Le vendeur souhaite que l'équipe et le nom de l'entreprise soient conservés.

Motif de la cession

Reprendre la ferme familiale de son père, qui vieillit.

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

Accord de confidentialité (NDA)

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

Mémorandum d'information confidentiel (CIM)

Transmis exclusivement aux acquéreurs qualifiés ayant signé le NDA.

Accès à la salle des données virtuelle

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

Offre non-contraignante & Rencontre introductive avec le cédant

Première rencontre structurée et facilitée par MVR Group

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.