# Projet Granit

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Terrassement, pavé-uni et aménagement paysager résidentiel haut de gamme · Victoriaville, Centre-du-Québec · Novembre 2026

Prix d'achat demandé pour 100 % des actions, immeuble exclu :
**1,5 M$** — 1 000 000 $ à la clôture et 500 000 $ payés sur 3 ans, avec intérêt
**ou 2,0 M$** en financement vendeur à 100 % — 200 000 $ par année pendant 10 ans

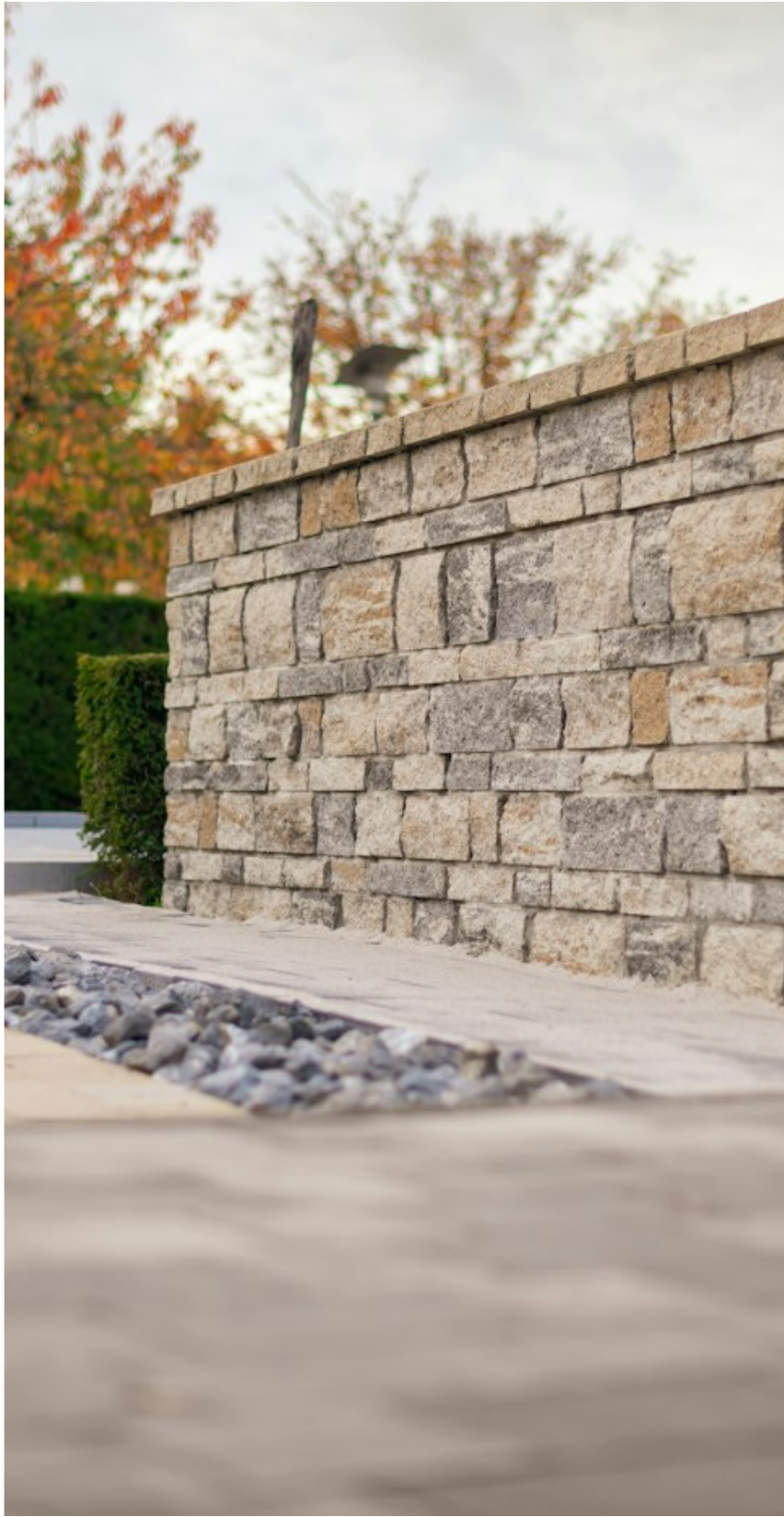
## 826 K$

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

## 350 K$

BAIIA ajusté AF2026 · normalisations déclarées par la direction





APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

# Un spécialiste du terrassement haut de gamme, équipé, structuré et libre de dette

## Profil de la société

Entrepreneur en terrassement, excavation légère, pavé-uni et aménagement paysager résidentiel haut de gamme, établi à Victoriaville et desservant le Centre-du-Québec. Activité saisonnière exécutée avec son propre parc d'équipement et ses équipes salariées — aucune sous-traitance structurelle.

- **826 348 $ de chiffre d'affaires en 2026** · quatre exercices consécutifs au-dessus de 790 000 $, de 2023 à 2026
- **Parc d'équipement détenu en propriété** · 588 330 $ au coût, amorti à 76 % · capacité de production largement payée
- **Bilan sain** · dette nette de 11 143 $ · marge de crédit de 60 000 $ autorisée et inutilisée au 31 décembre 2026
- **Masse salariale de 256 563 $** · 31 % du chiffre d'affaires, stable depuis trois exercices
- **Structure actionnariale simplifiée en 2026** · rachat de la participation de l'ancien associé complété, propriété désormais unique
- **Licence RBQ en règle** · antécédents de conformité à valider en vérification diligente

## Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

### Une taille rare dans un secteur atomisé

Le Québec compte environ 4 350 entreprises d'aménagement paysager : 45 % n'ont aucun employé et 11 % seulement dépassent dix salariés. Une société à 826 K$ dotée d'équipes et d'équipement est difficile à répliquer par croissance organique.

### Un actif productif déjà payé

588 330 $ d'équipement au coût pour une valeur nette comptable de 143 916 $ et une dette à long terme résiduelle de 65 820 $. Les besoins de capitalisation à court terme sont limités.

### Un positionnement haut de gamme défendable

Le segment résidentiel haut de gamme — pavé-uni, murets, aménagement intégré — se négocie sur l'exécution et la réputation locale plutôt que sur le prix, ce qui protège les marges d'un acquéreur disposé à maintenir la qualité.

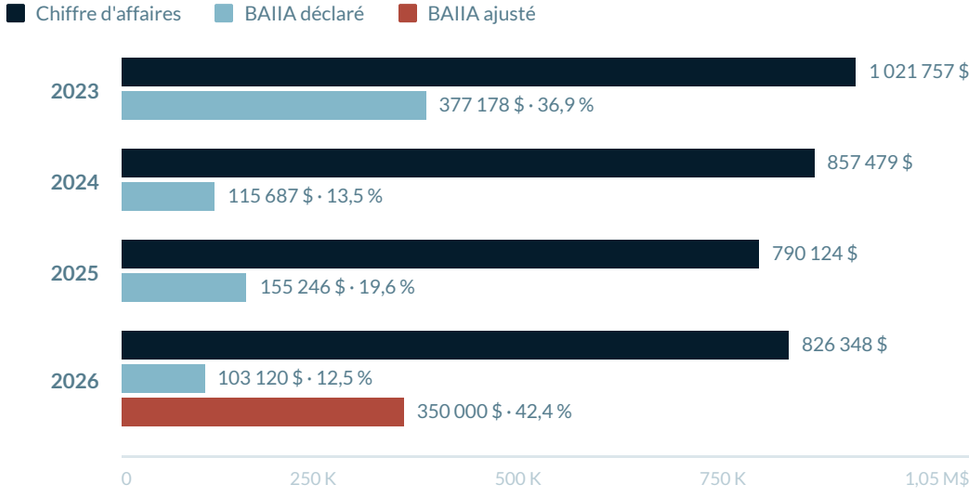
### Une contrainte de capacité, non de demande

Le volume est borné par le temps du propriétaire, qui assume l'estimation, la vente et la supervision de chantier. Un acquéreur dotant l'entreprise d'un estimateur-chargé de projets lève cette contrainte dès la première saison.

APERÇU FINANCIER

# Une rentabilité à normaliser — BAIIA ajusté documenté

## Chiffre d'affaires et BAIIA (2023–2026)




### Lecture de la trajectoire

Le chiffre d'affaires s'est stabilisé entre 790 K$ et 857 K$ sur trois exercices après le sommet de 2023. La compression de la marge déclarée s'explique par la masse salariale, passée de 21,2 % à 31,0 % du chiffre d'affaires, et par des charges non récurrentes portées en 2026 — et non par une érosion des prix.

### Pourquoi 2026 sert d'ancrage

La normalisation est ancrée sur le dernier exercice complet et non sur une moyenne pluriannuelle : c'est la base qu'un prêteur et un acquéreur retiendront.

## Points financiers clés

**BAIIA → BAIIA ajusté AF2026**

BAIIA déclaré AF2026 : 103 120 $

- Normalisations déclarées par la direction : **+246 880 $**
- Détail poste par poste et pièces justificatives : au CIM et en salle de données

**BAIIA ajusté AF2026 : 350 000 $**

### Rémunération de marché du dirigeant

Le propriétaire assume l'estimation, la vente et la supervision de chantier pour une rémunération inférieure au marché. Pour un acquéreur, cette fonction doit être rémunérée : l'ajustement reflète le coût réel de remplacement.

### Immeuble exclu de la transaction

L'immeuble est détenu par une société liée et n'est pas compris dans la cession. Le loyer sera ramené à sa valeur locative de marché dans le cadre du bail à négocier avec l'acquéreur.

### Marge BAIIA

12,5 % sur base déclarée, 42,4 % sur base ajustée — contre 19,6 % en 2025 et 13,5 % en 2024.

APERÇU DE LA TRANSACTION

# Une cession d'actions, immeuble exclu, avec un cédant engagé sur les prochaines années

## Valorisation indicative

Deux structures sont offertes pour 100 % des actions, sur une base sans encaisse et sans dette, immeuble exclu :

- **1,5 M$ — structure conventionnelle** · 1 000 000 $ payés à la clôture et 500 000 $ répartis sur 3 ans, portant intérêt · soit 4,3× le BAIIA ajusté AF2026 de 350 000 $
- **2,0 M$ — financement vendeur à 100 %** · aucune mise de fonds à la clôture, 200 000 $ par année pendant 10 ans · la prime de 500 000 $ rémunère le report complet du prix et le risque assumé par le cédant

À 350 000 $ de BAIIA ajusté, les deux structures se servent à même les flux de l'entreprise : 200 000 $ par année représentent 57 % du BAIIA ajusté AF2026.

## Structure transactionnelle

- **Vente de 100 % des actions** — structure privilégiée par le cédant ; une transaction d'actifs reste envisageable et sera chiffrée séparément
- **Immeuble exclu de la transaction** — détenu par une société liée ; bail au marché à négocier, avec option d'achat à discuter
- **Financement vendeur** — le cédant finance le solde dans les deux structures ; modalités de garantie et taux à convenir
- **Acquisition progressive envisageable** — le cédant est ouvert à une prise de contrôle par étapes plutôt qu'à un transfert unique à la clôture
- **Base sans encaisse et sans dette** — dette nette de 11 143 $ au 31 décembre 2026, à ajuster à la clôture
- **Accompagnement du cédant** sur les prochaines années ; clause de non-concurrence consentie

## Ce que vous acquérez

- Un parc d'équipement de terrassement détenu en propriété — 588 330 $ au coût, largement amorti et en service ; liste détaillée en vérification diligente
- Une clientèle résidentielle haut de gamme et une réputation locale établie dans le Centre-du-Québec
- Des équipes de chantier en place — 256 563 $ de masse salariale, soit 31 % du chiffre d'affaires
- Une licence RBQ en règle et les antécédents de conformité associés

### Acquéreur idéal

Entrepreneur en excavation, terrassement ou aménagement paysager cherchant à ajouter une capacité et une clientèle haut de gamme dans le Centre-du-Québec ; entrepreneur général souhaitant internaliser ses travaux extérieurs ; ou repreneur individuel qualifié capable d'assumer l'estimation et la gestion de chantier.

### Motif de la cession

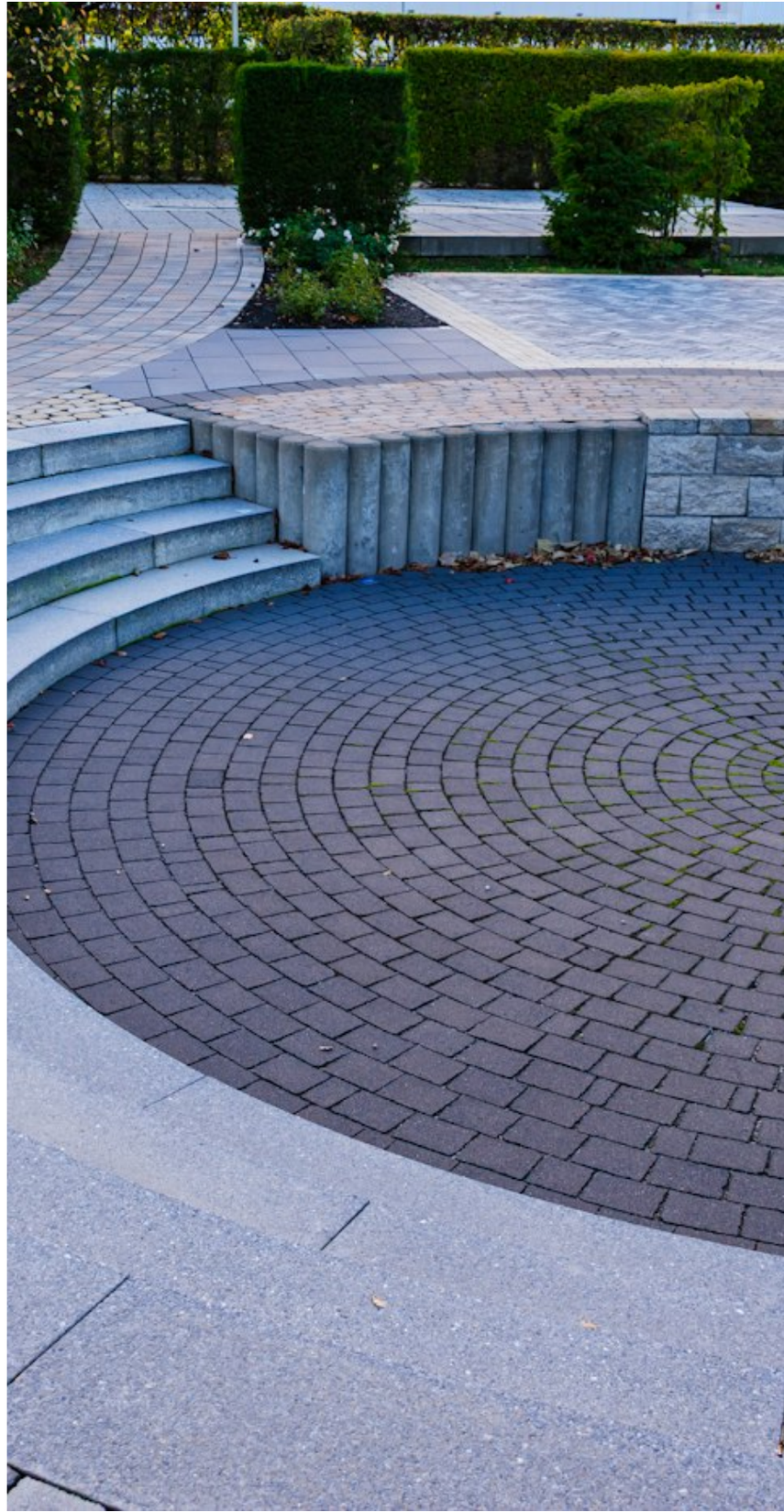
La charge d'exploitation — estimation, vente, supervision et administration assumées par une seule personne — est devenue incompatible avec les obligations familiales du propriétaire. La cession est volontaire et planifiée, non contrainte par la performance ; le cédant demeure disponible pour accompagner l'acquéreur sur les prochaines années.

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 Granit.

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.

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.