Projet Relais

STRICTEMENT CONFIDENTIEL · RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT À L'USAGE DU DESTINATAIRE

Teaser confidentiel · Opportunité de cession exclusive · Transport routier de marchandises générales (sans matières dangereuses) · Québec · Liaisons Québec–États-Unis · Septembre 2026

Prix d'achat demandé : 600 K$ (600 000 $), pour 100 % des actions, sur une base sans dette et sans encaisse, avec balance de prix de vente consentie par le vendeur

605 K$

Chiffre d'affaires AF2025 (exercice clos le 30 juin 2025)

≈ 184 K$

BAIIA ajusté normalisé AF2025 · provisoire, à valider en vérification diligente

3 + 9

Tracteurs · 7 remorques dry box et 2 camions porteurs · flotte détenue en propriété

+30 ans

Ancienneté de la relation client principale



APERÇU DE L'OPPORTUNITÉ

Un transporteur de marchandises générales, porté par des relations clients de plus de 30 ans

Profil de la société

Constituée en 2006. Transporteur de marchandises générales — sans matières dangereuses — desservant le Québec et les États-Unis avec sa propre flotte, détenue en propriété. Clientèle d'affaires bâtie par le fondateur sur plus de trois décennies. Locaux et stationnement sécurisé loués : aucun immeuble à acquérir.

- **Rentable à chacun des 5 derniers exercices** · bénéfice net de 152 K$ en AF2025, marge nette de 25,1 %
- **Flotte détenue en propriété** · 3 tracteurs, 7 remorques dry box, 2 camions porteurs · aucune location-acquisition
- **Équipe de chauffeurs fidèle** · 3 employés à temps plein et 3 à temps partiel, faible roulement
- **Bilan sain** · dette à long terme ramenée de 89,7 K$ à 58,8 K$ en un exercice (AF2025)

Pourquoi investir — 4 leviers de valeur

Une clientèle d'une fidélité rare
Compte principal servi depuis plus de 30 ans, second compte depuis 15 à 20 ans, complétés par un portefeuille de comptes de plus petite taille.

Une structure de coûts simple
Marchandises générales sans matières dangereuses : exigences réglementaires et coûts d'assurance moindres que dans les créneaux spécialisés.

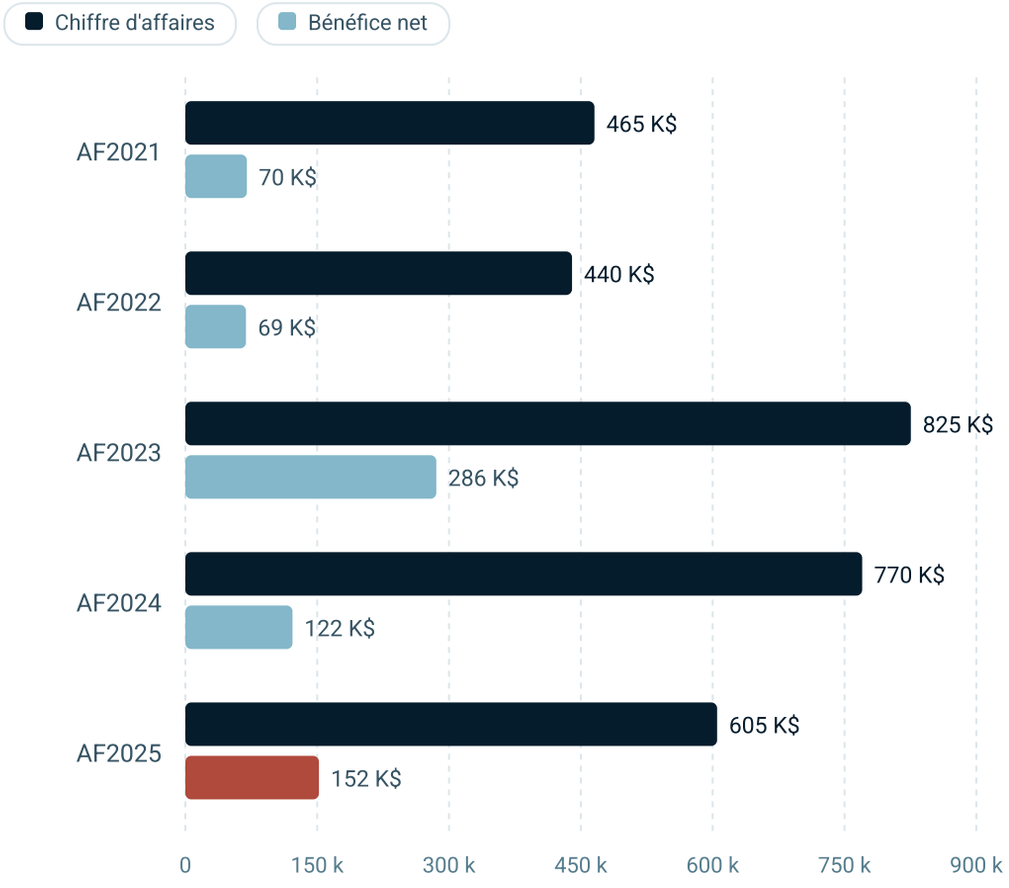
Une rentabilité qui résiste au volume
Malgré un chiffre d'affaires inférieur, l'AF2025 dégage le deuxième bénéfice net de la période, grâce à des frais de matériel roulant en baisse.

Un potentiel d'amélioration identifié
Pleine utilisation des 2 camions porteurs, implantation d'un TMS et d'une facturation automatisée, et réduction de la sous-traitance (78,9 K$ en AF2025) par l'ajout de capacité de conduite.

APERÇU FINANCIER

Une rentabilité constante — BAIIA ajusté documenté

Chiffre d'affaires et bénéfice net (AF2021–AF2025)



Exercices clos le 30 juin · états compilés par un cabinet CPA (non audités)

Points financiers clés

BAIIA d'exploitation → BAIIA ajusté AF2025

BAIIA d'exploitation : 187 K$ (hors revenus de placements)

- Salaire réel du propriétaire (provisoire) : +60 K$
- Salaire de marché d'un remplaçant : −65 K$
- Frais de représentation discrétionnaires : +2 K$

BAIIA ajusté normalisé AF2025 : ≈ 184 K$

Pourquoi normaliser plutôt que réintégrer ?

Le propriétaire conduit environ trois jours par semaine et assure la facturation. Un acquéreur devra rémunérer ce rôle : on réintègre son salaire réel, puis on déduit le coût de marché d'un remplaçant.

Une base prudente

Valorisation ancrée sur l'AF2025 seul : l'AF2023 exceptionnel (825 K$ de chiffre d'affaires, aucune sous-traitance) n'entre pas dans la base. La sous-traitance de l'AF2025 (78,9 K$) n'est pas retraitée, par prudence.

Marge nette

De 15,8 % (AF2024) à 25,1 % (AF2025) — baisse des frais de matériel roulant et structure de coûts resserrée.

APERÇU DE LA TRANSACTION

Une cession structurée, avec un vendeur engagé dans la transition

Prix d'achat demandé

600 K$ (600 000 $) pour 100 % des actions, sur une base sans dette et sans encaisse — soit environ 3,3× le BAIIA ajusté normalisé AF2025 (≈ 184 K$). Sujet à validation en vérification diligente.

Structure transactionnelle

- Achat de 100 % des actions — structure envisagée ; structure définitive selon le prix et le traitement fiscal négociés
- Le vendeur conserve encaisse et placements et acquitte la dette à long terme
- Balance de prix de vente garantie, consentie par le vendeur, remboursable sur 3 ans ou moins
- Prime de rendement (earn-out) possible, fondée sur les revenus de la première année
- Ouverture du vendeur à conserver une participation minoritaire, rachetable à la juste valeur marchande

Ce que vous acquérez

- Une flotte détenue en propriété : 3 tracteurs, 7 remorques dry box et 2 camions porteurs — évaluation certifiée en vérification diligente
- Deux comptes structurants, actifs depuis plus de 30 ans et depuis 15 à 20 ans, et un portefeuille de comptes de plus petite taille
- Une équipe de chauffeurs en poste, à faible roulement

Acquéreur idéal

Transporteur québécois doté de chauffeurs, d'une répartition et de systèmes, ou opérateur expérimenté du transport souhaitant devenir propriétaire — prêt à s'impliquer activement et orienté vers la croissance.

Motif de la cession

Retraite du propriétaire, qui accompagnera la transition (environ trois jours par semaine l'hiver, davantage l'été) avant un rôle de conseiller.

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 Relais.

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 vérification diligente.

Offre non contraignante & rencontre 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.

Vérification diligente et clôture

Évaluation certifiée de la flotte, validation du BAIIA ajusté et 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)

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.