

Bonjour Claude-Etienne Fournier, vous êtes un(e) dirigeant(e) et pensez faire une acquisition stratégique ?

## **VOUS DÉSIREZ FAIRE UNE ACQUISITION D'ENTREPRISE**

### **OCCASION D'AFFAIRES dossier #PRO-0322**

**Idéal pour partir en affaires ou pour croissance par acquisition. (STRICTEMENT CONFIDENTIEL)**

#### **Description du type d'entreprise recherchée**

### **ATELIER DE RÉPARATION MÉCANIQUE DE TOUS TYPES D'AUTOMOBILES ET DE VÉHICULES COMMERCIAUX LÉGERS.**

Dans le marché traditionnel de cette entreprise fondée en 1999, la clé du succès réside sur un savoir-faire remarquable, une grande expertise, d'une équipe solide, du personnel qualifié, à fournir un service d'entretien mécanique rapide et de très haute qualité principalement dans les domaines suivants : vidange d'huile moteur, amortisseurs, entretien et réparations mécaniques et de la climatisation, suspension et système de refroidissement. Plus qu'un fournisseur de service, la compagnie est un partenaire de confiance qui participe activement au bien-être de ses clients. Le développement des affaires s'est effectué principalement, depuis les dernières années, par la réputation enviable de la compagnie qui offre des services techniques et mécaniques. L'entreprise est stratégiquement située dans la région de Montréal près de l'autoroute 40.

**Secteur (s) d'activité:** Entretien préventif de flotte de camions légers.

**Régions:** Province de Québec.

- Particularités de l'entreprise:**
- Gestion de flotte de véhicules évaluée et adaptée aux besoins d'affaires
  - 10 Véhicules d'accompagnements selon la disponibilité
  - Clientèle stable et diversifiée.
  - Employés expérimentés.
  - Utilisation de logiciel à la fine pointe de la technologie.
  - Mécaniciens formés et équipés pour réparations de véhicules électriques
  - L'emplacement stratégique de la place d'affaires
  - Business constant, répétitif et bien répartit sur l'année

**Équipe de gestion ou actionnaires:** L'actionnaire et fondateur possède une expérience et une expertise reconnue dans son domaine.

**Clientèle:** Aucune dépendance envers un client majeur. Les ventes sont bien réparties sur 12 mois dû principalement à 60% de la clientèle commerciale. Dans ce type d'entreprise la clientèle est très régionale et le bassin se situe en général dans un rayon de 5 kms. Leur part de marché au niveau du commercial est très forte et il y a peu de compétition.

**Marché:** Montréal.

**Année de fondation:** + de 5 ans

**Stade de développement:** Croissance/Stable

**Situation financière et prévisions:** La compagnie possède des États financiers récents conformes et respectant les normes de comptabilité reconnues.

#### **Information relative à l'acquisition**

**Chiffre d'affaires:** \$2.0 millions et +

**Raison pour la vente:** Entrepreneur qui désire prendre sa retraite.

**Implication des vendeurs suite à l'acquisition:** Transition à négocier avec l'acheteur.

**Pour tous renseignements Claude-Etienne Fournier, veuillez contacter :**

**Nom :** Yvon Denis

**Compagnie :** Groupe Synergie PME Inc.

**Courriel :** [yvondenis@synergiepme.com](mailto:yvondenis@synergiepme.com)

**Site web :** [www.synergiepme.com](http://www.synergiepme.com)

**Direct :** 514-386-1174

**Description :** Les spécialistes de la vente ou l'acquisition d'entreprises du Groupe Synergie PME Inc. représentent plus de vingt ans d'expérience auprès des gens d'affaires qui désirent vendre ou acquérir une entreprise.



*Des professionnels de la vente d'entreprises.*