

Réf. : AXY-CLI-001 · v1.0 · Exemple fictif

# Rapport Pré-achat

**Date :** 17 octobre 2026

**Préparé pour :** Repreneur fictif

**Forfait :** Vérifié par des experts

## Avant de lire

Ce document est un extrait d'exemple. L'entreprise, les chiffres et le repreneur sont fictifs. Il montre le format et le niveau de détail d'un rapport Pré-achat, pas une analyse réelle.

Le rapport complet contient aussi les sections Négociation (arguments, questions à poser au vendeur, conditions à prévoir dans l'offre) et Avis de l'expert.

Initiales : \_\_\_\_

## Sommaire

**Entreprise visée :** Atelier Novem inc., agence de design graphique, Québec

**Prix demandé :** 980 000 \$

**Valeur estimée :** entre 830 000 \$ et 890 000 \$

**En bref :** une agence rentable, aux revenus en croissance, mais qui dépend de deux clients dont les contrats expirent dans 6 mois. Les chiffres soutiennent un prix plus bas que le prix demandé, sauf si ces contrats sont renouvelés avant la clôture.

**Principaux risques :**

- Dépendance à deux clients (41 % des revenus), niveau élevé
- Deux contrats clés qui expirent en avril 2027, niveau élevé
- Salaires qui augmentent plus vite que les ventes, niveau moyen

**Notre recommandation :** négocier à la baisse et poser des conditions, selon les documents fournis.

## 2. Santé financière

### 2.1 Score de santé

**Score :** 72 %

Une entreprise en bonne santé financière. Le score est soutenu par des marges stables et une dette faible, et tiré vers le bas par la concentration des revenus.

## 2.2 Revenus

**2023** : 1 240 000 \$

**2024** : 1 365 000 \$ (+10 %)

**2025** : 1 418 000 \$ (+4 %)

**Revenus récurrents** : 38 % des revenus

La croissance ralentit en 2025. Un mandat ponctuel de 64 000 \$ en 2024 gonfle cette année-là : sans lui, la croissance 2024 serait de 5 %.

## 2.3 Marges et rentabilité

**Marge brute** : 46 %

**BALIA** : 212 000 \$ (15 % des revenus)

**Bénéfice net** : 118 000 \$

Les marges sont stables depuis 3 ans. Le BALIA est normalisé pour retirer une dépense personnelle du propriétaire (véhicule, 14 000 \$ par année).

## 2.4 Dettes et obligations

**Dettes à long terme** : 145 000 \$

**Marges de crédit utilisées** : 40 000 \$

**Autres obligations** : bail de 4 200 \$ par mois jusqu'en juin 2028

La marge de crédit doit être remboursée à la clôture. Le bail est transférable avec l'accord du locateur.

## 3. Risques

### 3.1 Dépendance aux clients

**Niveau :** Élevé

**Constat :** 2 clients font 41 % des revenus (24 % et 17 %).

**Source :** Liste des clients 2025, page 1

**Effet sur le prix :** la perte d'un seul de ces clients ferait baisser le BAIIA d'environ 30 %. Le prix doit en tenir compte.

### 3.2 Contrats et baux

**Niveau :** Élevé

**Constat :** les contrats de ces 2 clients expirent en avril 2027, 6 mois après la date de clôture prévue. Aucune clause de renouvellement.

**Source :** Contrats clients, pages 3 et 7

**Effet sur le prix :** sans renouvellement, une partie des revenus n'est pas garantie après le rachat.

### 3.3 Tendances financières

**Niveau :** Moyen

**Constat :** salaires +12 % en 2025, ventes +4 %.

**Source :** États financiers 2024 et 2025, page 4

**Effet sur le prix :** la marge pourrait baisser si la tendance se maintient.

## 4. Valeur et prix

### 4.1 Valeur estimée

**Prix demandé :** 980 000 \$

**Valeur estimée :** entre 830 000 \$ et 890 000 \$

**Écart :** de 90 000 \$ à 150 000 \$ (9 à 15 %)

Cette estimation n'est pas une évaluation d'entreprise certifiée.

## 7. Limites et avis important

### 7.1 Portée du rapport

Ce rapport repose uniquement sur les documents fournis par le Client. Il n'est ni un audit, ni une évaluation d'entreprise certifiée, ni un avis juridique, fiscal ou comptable. La décision d'acheter et le prix offert appartiennent au Client seul.