

**Services analytiques et Business Intelligence**Postée le **14/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Société par actions**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Montréal, Québec, Canada**Résumé général de l'activité**

Fondée il y a plus de trois décennies, la cible est une entreprise spécialisée dans les services analytiques et la Business Intelligence, desservant principalement des clients corporatifs et institutionnels.

Elle est reconnue pour sa capacité à concevoir des solutions sur mesure, à intégrer des outils technologiques efficaces et à accompagner ses clients dans la compréhension et la valorisation stratégique de leurs données.

L'entreprise fonctionne avec une équipe expérimentée et fidèle : 6 employés à temps plein et 2 contractuels, avec une ancienneté moyenne de 9 ans.

Plusieurs contrats sont en cours de négociation, assurant une croissance future concrète et durable.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Compléments :** La co-fondatrice de l'entreprise restera en poste encore quelques années.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	800	540	280	700
<b>Marge brute</b>				
EBE			0	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				190
<b>Nb. de personnes</b>	8	8	8	8

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Expertise sectorielle forte : Plus de 30 ans dans le domaine de l'analytique et de la BI.

Clients notables : Incluant des institutions publiques comme l'OSM.

Équipe stable et expérimentée : 6 collaborateurs réguliers, faible rotation.

Outils internes avancés : Tableau de bord développé, solutions internes efficaces.

Solutions livrées clé en main : Personnalisées selon le besoin du client.

Croissance assurée : Plusieurs contrats à venir confirmés ou en négociation. Budget de 2026 à 1 M\$ de revenus. Et après 4 mois, plus de 400K\$ de revenus sont déjà engagés.

Infrastructure légère : Organisation agile, facilement transférable.

Accompagnement post-vente : Implication du cédant selon entente.

Balance de vente : Ouverte à la discussion selon le profil de l'acquéreur.

Perspectives de développement :

- Lancement d'offres SaaS à partir des solutions internes existantes.
- Développement de partenariats publics et parapublics.
- Expansion vers d'autres provinces ou à l'international.
- Optimisation marketing et présence numérique accrue.
- Pipeline global de \$1.5M+ validant la capacité de rebond au-delà des revenus 2022.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **620 k€**

### Compléments, spécificités

L'entreprise a perdu un client majeur ce qui a fait chuter ses revenus en 2024.

Elle est à reconquérir de nouveaux clients de façon agressive et à se diversifier. Le revenus de l'année financière 2026 qui est en cours depuis 4 mois (au 1er janvier 2026) EST DE 400 k\$ can. Ce qui est au-delà des prévisions.

Les données financières seront fournies lors de la signature d'un NDA.

60% services d'analytique, 40% plateforme CDP (sous-exploitée) :

- Plateforme CDP propriétaire, déjà en production.
- Intégrée avec outils marketing/analytique courants.
- Équipe experte en science des données et stratégie.
- Sous-exploitée mais hautement "scalable".

Opportunité pour l'acquéreur :

- Faire passer la CDP de 15% à 30–40% des revenus.
- Accélération commerciale par réseau existant.
- Cross-sell immédiat.
- Diversification de la clientèle et réduction du risque.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Une entreprise rentable, crédible en analytique, mais surtout une plateforme CDP sous-exploitée qui peut devenir un vecteur majeur de croissance récurrente et scalable.