Usinage et fabrication métallique : ce que votre atelier apporte à un acquéreur.

Qu'est-ce que votre entreprise apporte à un acquéreur qu'il ne pourrait pas recréer rapidement lui-même? Ce que nous apprennent 617 acquisitions nord-américaines, de 2021 au 2 novembre 2026.

Par Moses Bendayan, CFA · Fondateur, Tribal Capital

VOTRE RÉALITÉ

Recruter des machinistes et des soudeurs. Financer une nouvelle machine ou un projet d'automatisation. Faire vous-même les soumissions et l'horaire. Dépendre de quelques clients exposés aux États-Unis.

Tôt ou tard, une question se pose : rester indépendant, faire entrer un partenaire ou vendre. Cette synthèse ne dit pas qu'il faut vendre. Elle explique ce que certains acheteurs recherchent.

CONTEXTE QUÉBÉCOIS

- **73 %** jugent le recrutement de main-d'œuvre spécialisée très ou assez problématique.
- **80 %** subissent des effets négatifs des tarifs américains.
- **27 %** ont intégré la robotique.

STIQ, Baromètre industriel québécois, 17e édition (2026) : 500 PME manufacturières québécoises de 10 à 500 employés, tous secteurs.

617
acquisitions d'ateliers d'usinage et de fabricants métalliques en Amérique du Nord depuis 2021, dont 51 au Canada

64 %
impliquent un fonds d'investissement ou un groupe qu'il détient (394 sur 617)

8 sur 14
acquisitions annoncées au Québec ont été faites par des entreprises québécoises

QUI ACHÈTE / 617 ACQUISITIONS, 2021 À 2026



- **223** acheteurs industriels
- **180** fonds d'investissement qui achètent directement
- **214** groupes détenus par un fonds, qui ajoutent des ateliers à une plateforme

Acquisitions de contrôle et achats d'actifs, du 1er janvier 2021 au 2 novembre 2026. Participations minoritaires et recapitalisations exclues.

1 · CE QUI PREND DU TEMPS À BÂTIR

Certains acheteurs achètent un atelier qui fonctionne déjà.

Une équipe expérimentée, des procédés éprouvés, des qualifications et des clients : un acquéreur mettrait des années à réunir tout cela. Ce n'est pas vrai de tous les ateliers. Une capacité vide ou des travaux peu rentables n'attirent pas le même intérêt.

QUÉBEC · 2023
Avior achète Brematech (Pointe-Claire)
« De la capacité d'usinage et de nouvelles capacités en tournage. »
Avior ajoute que l'achat réduit son risque d'approvisionnement.

QUÉBEC · 2022
Meloche achète Aérospatiale Hemmingford
« Accroître considérablement notre capacité de production. »
L'usine fabrique surtout des pièces de moteurs Pratt & Whitney.

QUÉBEC · 2023
MiddleGround achète Megatech (Québec)
Bâtir une plateforme autour de Megatech.
Le fonds américain veut croître par acquisitions et mieux utiliser les machines.

Citations traduites des annonces des acheteurs (Avior, juillet 2023; Groupe Meloche, décembre 2022; MiddleGround Capital, janvier 2023).

2 · LES GENS, LA TECHNOLOGIE ET VOS CLIENTS

Ce qui rend un atelier attrayant, ou plus risqué.

Les gens. Près d'une annonce sur trois mentionne les employés, les compétences ou la capacité. Ce n'est pas une mesure de la pénurie, mais c'est souvent ce qu'un acheteur ne peut pas recréer vite.

La technologie. En 2024, thyssenkrupp Materials a acheté Cobotix, en Colombie-Britannique, pour son automatisation et sa robotique. Un exemple, pas une règle : une machine ajoute de la valeur quand elle donne de la productivité, des marges et une production fiable.

Vos clients. 29 % des entreprises acquises servent surtout l'aérospatiale et la défense, où 75 % des acheteurs sont des fonds ou leurs groupes. Un client qui pèse 40 % de vos ventes, ou une forte exposition aux États-Unis, augmente le risque perçu.

Carnet plein ou travail rentable. Un carnet plein ne suffit pas. Ce qui compte, c'est la marge par client et par contrat, et le travail qui revient.

VALORISATION

Sept transactions où l'acheteur a publié le prix et le BAIIA.

Les acheteurs parlent souvent en multiple du BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements) : à 6x, l'entreprise vaut 6 $ par dollar de BAIIA. Ce sont des exemples publics, surtout américains, pas la valeur d'un atelier québécois : chaque multiple dépend aussi de la taille, des marchés, des clients et des conditions.

ENTREPRISE / ACQUÉREUR	ACTIVITÉ	ANNÉE	PRIX ANNONCÉ	BAIIA DIVULGUÉ	MULTIPLE
A&B Aerospace (Californie) Acquéreur : PMGC Holdings	Usinage CNC, aérospatiale	2026	4,5 M$ US comptant	0,6 M$ US ajusté par la direction, non audité	**7,4x** calculé
MCM (Alabama) Acquéreur : Broadwind	Pièces usinées, réseaux électriques	2026	18 M$ US à la clôture, + jusqu'à 7 M$ conditionnels	3,7 M$ US ajusté, 12 mois au 30 juin 2026	**4,8x** indiqué par l'acheteur, à la clôture; 6,8x avec le maximum
Eastern Fabricators (Î.-P.-É.) Acquéreur : AGI	Équipements inox, alimentaire	2022	29,3 M$ à la clôture, + jusqu'à 15,8 M$ conditionnels	8 M$ ajusté, 12 mois à oct. 2021	**3,7x** calculé, à la clôture; 5,6x avec le maximum
Duc-Pac (Massachusetts) Acquéreur : Smiths Group	Conduits en tôle, CVAC	2025	40,5 M$ US	non divulgué	**7,2x** indiqué par l'acheteur, 12 derniers mois
EMI Industries (Floride) Acquéreur : LSI Industries	Présentoirs métalliques sur mesure	2024	50 M$ US comptant	5,5 M$ US ajusté, 2023	**9,1x** calculé
Mid-States Aluminum (Wisconsin) Acquéreur : Mayville Engineering	Extrusion et fabrication d'aluminium	2023	96 M$ US contrepartie totale	16 M$ US ajusté, 2022	**6,0x** calculé
Lane Supply (Texas) Acquéreur : Gibraltar Industries	Marquises en acier de charpente	2025	120 M$ US comptant, pour les actions	16,7 M$ US ajusté, 2024	**7,2x** calculé

Prix annoncé : montant communiqué par l'acheteur; ce n'est pas toujours la valeur d'entreprise (dette et encaisse comprises). Calculé : prix divisé par le BAIIA divulgué, par Tribal Capital. Conditionnel (earnout) : montant versé seulement si l'entreprise atteint des cibles après la vente. Montants sans mention : dollars canadiens.

NOTRE LECTURE

Le multiple n'est qu'une partie du prix. Chez MCM, 4,8x a été payé à la clôture; jusqu'à 7 M$ US de plus dépendent des résultats. Chez Eastern Fabricators, plus du tiers du prix maximal était conditionnel. Le montant payé à la clôture compte autant que le multiple affiché.

3 · AVANT DE PENSER À UN PARTENAIRE OU À UNE VENTE

Au Québec, les acheteurs sont d'abord d'ici.

Nos données comptent 51 acquisitions canadiennes depuis 2021, dont 14 au Québec; 8 de ces 14 ont été faites par des entreprises québécoises. Il s'agit de transactions annoncées. Beaucoup de ventes entre entreprises d'ici ne le sont jamais : la part des acheteurs québécois est probablement plus élevée.

ACQUISITIONS AU QUÉBEC / 2021 À 2026

ANNÉE	ENTREPRISE	ACTIVITÉ	ACQUÉREUR	TYPE
2026	**Leesta Industries** (Pointe-Claire)	Pièces de moteurs d'avion	Pursuit Aerospace	GROUPE AMÉRICAIN
2026	**Vusitec** (Saint-Laurent)	Atelier d'usinage	Laurentide Controls	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2025	**Groupe LAR** (Métabetchouan)	Fabrication pour l'hydroélectricité	Groupe ADF, 19 M$	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2025	**Locweld** (Candiac)	Structures d'acier pour lignes de transport	Stella-Jones, 58 M$	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2025	**Bel Products** (Montréal)	Boîtiers électriques en métal	ABB	GROUPE SUISSE
2024	**Héroux-Devtek** (Longueuil)	Trains d'atterrissage	Platinum Equity, 1,35 G$	FONDS AMÉRICAIN
2024	**InovaWeld** (La Pocatière)	Inox soudé au laser	Tournaire	GROUPE FRANÇAIS
2024	**Sofab** (Boucherville)	Acier de charpente	Lainco	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2023	**Brematech** (Pointe-Claire)	Usinage de précision	Avior	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2023	**Megatech** (Québec)	Usinage de précision	MiddleGround Capital	FONDS AMÉRICAIN
2022	**Aérospatiale Hemmingford** (Hemmingford)	Usinage aérospatial	Groupe Meloche	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2021	**Groupe LMT** (Longueuil)	Portes et cadres en métal	Muraflex	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE
2021	**Les Industries Cendrex** (Montréal)	Tôlerie	Ironbridge Equity Partners	FONDS ONTARIEN
2021	**Supermétal** (Lévis)	Acier de charpente	Canam	ENTREPRISE QUÉBÉCOISE

Prix indiqué lorsque divulgué. Héroux-Devtek : valeur d'entreprise, conclue en 2025.

TROIS CHOIX, PAS UN SEUL

Rester indépendant
et investir en équipement, en gestion ou en systèmes pour moins dépendre de vous.

Faire entrer un partenaire minoritaire
La Caisse et Investissement Québec dans Groupe Honco (2025); Desjardins dans JL Leclerc (2021).

Vendre, en tout ou en partie
à un acheteur d'ici, à un groupe étranger ou à un fonds, chacun avec ses conditions.

CE QU'UN ACHETEUR OU UN PARTENAIRE VOUS DEMANDERA DE DÉMONTRER

Marges
par client et par contrat, sur trois à cinq ans.

Gestion
qui soumissionne, planifie et gère les clients clés sans vous.

Équipement
l'âge des machines et les investissements à venir.

Qualifications
certifications et homologations clients.

Carnet de commandes
rentabilité, durée et concentration.

Parlons de vos objectifs, pas d'un prix.

Une conversation confidentielle sur vos objectifs, les acheteurs ou partenaires possibles et les priorités de préparation. Sans engagement.

Moses Bendayan, CFA
Fondateur, Tribal Capital
moses@tribalcapital.ca
tribalcapital.ca

Méthode : 617 acquisitions de contrôle et achats d'actifs en usinage, tôlerie, fabrication sur mesure, acier de charpente et autres fabrications métalliques aux États-Unis et au Canada, du 1er janvier 2021 au 2 novembre 2026 (base de données Tribal Capital). Doublons regroupés; participations minoritaires, recapitalisations et transactions annulées exclues. Non exhaustif. Prix et BAIIA : annonces des acheteurs. Contexte : STIQ, 17e Baromètre industriel québécois.