

# Le regroupement des entreprises de toiture arrive au Québec.

Ce que 294 acquisitions réalisées en Amérique du Nord, de janvier 2021 au 21 octobre 2026, révèlent pour le propriétaire d’une entreprise de toiture commerciale, industrielle ou institutionnelle.

294

acquisitions dans la toiture en Amérique du Nord depuis 2021, dont 95 % aux États-Unis

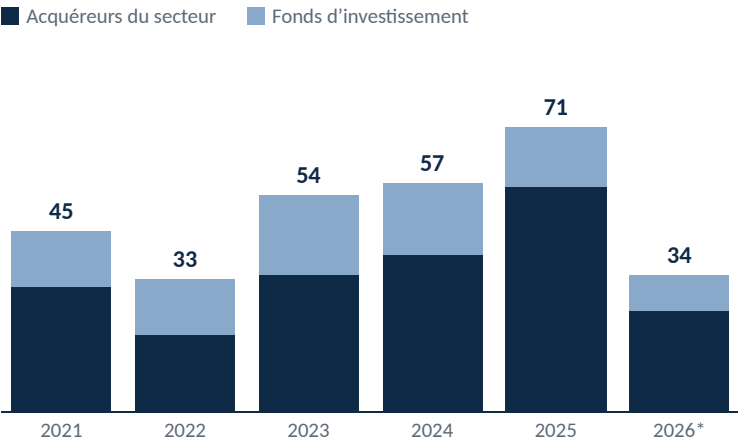
59 %

des transactions réalisées par 49 acheteurs en série, qui ont fait deux acquisitions ou plus

3

groupes rachètent des entreprises de toiture au Québec depuis 2024

FIGURE 1 / ACQUISITIONS PAR ANNÉE, SURTOUT AUX ÉTATS-UNIS



\* 2026 : du 1er janvier au 21 octobre. Plusieurs acquéreurs du secteur appartiennent à un fonds.

**2025 a été une année record, avec 71 acquisitions.** La vague est d’abord américaine : 280 des 294 transactions. Selon KPMG, les services de toiture représentent de 50 à 100 milliards \$ US aux États-Unis, et les deux plus grands entrepreneurs n’en détiennent qu’environ 4 à 6 %.

CE QUE ÇA CHANGE POUR VOUS

- ### 1 Des groupes achètent en série.

Une plateforme est un groupe qui rachète et regroupe des entreprises de toiture. Tecta America, la plus active, a réalisé 17 acquisitions. Roofing Corp of America en a fait 10, et Ridgeline 8 depuis 2025.

**Pour vous :** pour entrer dans une région, ces groupes achètent un entrepreneur établi avec ses équipes et ses clients. C’est ce qu’a fait CanPro avec Toiture Perreault, à Blainville.
- ### 2 Qui rachète les entreprises de toiture?

Sur les 294 acquisitions, 126 ont été faites par des groupes d’entrepreneurs en toiture et 90 par des fonds d’investissement. Les distributeurs (46) et les fabricants (18) achètent surtout dans leur propre filière. Les 14 autres viennent d’entreprises de rénovation et de services.

**Pour vous :** au Québec, les fonds ouvrent la marche. Fengate a lancé CanPro; Walter Capital et Alfar Capital ont réuni Toitures Couture et Couverture Montréal-Nord.

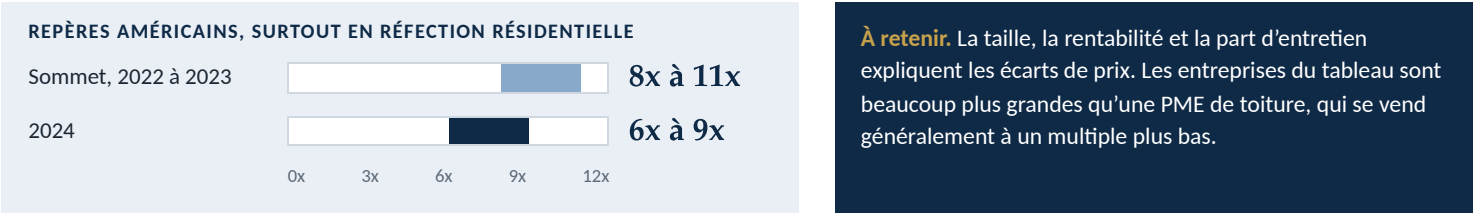
LES ACQUÉREURS LES PLUS ACTIFS DE NOTRE BASE / NOMBRE D’ACQUISITIONS, 2021 À 2026

| ACHETEUR                    | ACTIVITÉ                              | ACQUISITIONS | À NOTER                                                |
|-----------------------------|---------------------------------------|--------------|--------------------------------------------------------|
| Tecta America               | Entrepreneur en toiture commerciale   | 17           | Au moins une acquisition chaque année depuis 2021      |
| Roofing Corp of America     | Entrepreneur en toiture commerciale   | 10           | FirstService (Toronto) en a acquis le contrôle en 2023 |
| ABC Supply                  | Distributeur                          | 10           | Quatre distributeurs canadiens achetés depuis 2022     |
| SRS Distribution            | Distributeur                          | 10           | Acquis par Home Depot en 2024                          |
| Ridgeline Roofing           | Entrepreneur en toiture résidentielle | 8            | Huit acquisitions depuis 2025                          |
| Cornerstone Building Brands | Fabricant                             | 4            | A acheté MAC Metal Architectural, au Québec, en 2023   |

VALORISATION

# Les prix payés dans la toiture.

Les acheteurs paient un multiple du BAIIA, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements. À 7x, l'entreprise vaut 7 \$ par dollar de BAIIA. Ce que reçoit l'actionnaire dépend ensuite de la dette, de l'encaisse et de la part vendue.



Fourchette indicative pour des entrepreneurs en toiture privés aux États-Unis (Anchor Peabody, hiver 2025). Pour la toiture commerciale, le meilleur repère est Progressive Roofing, dans le tableau.

| ENTREPRISE / ACQUÉREUR                                                           | ACTIVITÉ                                                                                                                                         | ANNÉE | VALEUR                               | MULTIPLE                   |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------------------------|----------------------------|
| ENTREPRENEURS EN TOITURE                                                         |                                                                                                                                                  |       |                                      |                            |
| <b>Progressive Roofing</b><br>Acquéreur : TopBuild - vendeur : Bow River Capital | Toiture commerciale, industrielle et institutionnelle, Arizona<br>Chiffre d'affaires 438 M\$ US, BAIIA 89 M\$ US (12 mois terminés en mars 2025) | 2025  | 810 M\$ US                           | 9,1x                       |
| <b>Roofing Corp of America</b><br>Acquéreur : FirstService                       | Toiture commerciale<br>Chiffre d'affaires d'environ 400 M\$ US; la direction garde le reste des actions                                          | 2023  | 413 M\$ US participation majoritaire | non divulgué               |
| FABRICANT                                                                        |                                                                                                                                                  |       |                                      |                            |
| <b>Building Products of Canada</b><br>Acquéreur : Saint-Gobain                   | Bardeaux d'asphalte<br>Usines à Montréal, Pont-Rouge et Edmonton                                                                                 | 2023  | 1 325 M\$ CA                         | 11,9x                      |
| GRANDS DISTRIBUTEURS                                                             |                                                                                                                                                  |       |                                      |                            |
| <b>Beacon</b><br>Acquéreur : QXO                                                 | Distribution de produits de toiture                                                                                                              | 2025  | ≈ 11 000 M\$ US                      | 10,8x<br>BAIIA 2025 prévu  |
| <b>SRS Distribution</b><br>Acquéreur : Home Depot                                | Distribution de produits de toiture                                                                                                              | 2024  | 18 250 M\$ US                        | 16,1x<br>BAIIA ajusté 2023 |

Valeur : prix de l'entreprise entière, dette comprise, sauf indication. Multiples avant synergies, soit avant les économies que l'acheteur prévoit réaliser. Après synergies : 8,6x pour Progressive Roofing, 8,2x pour Building Products of Canada.

CE QUI FAIT MONTER LE MULTIPLE D'UN ENTREPRENEUR EN TOITURE

- 01

**La réfection et l'entretien plutôt que la construction neuve**  
Chez Progressive Roofing, vendue à 9,1x, environ 70 % du chiffre d'affaires vient de la réfection et de l'entretien. Fengate, qui a lancé CanPro, écarte les couvreurs de construction neuve, jugés plus cycliques : un toit commercial se remplace tous les 20 à 25 ans, peu importe les mises en chantier.  
À documenter : la part de votre chiffre d'affaires en réfection, en réparation et en entretien.
- 02

**Des revenus que l'acheteur peut voir à l'avance**  
Un acheteur distingue les contrats d'entretien signés, les clients qui reviennent (centres de services scolaires, réseaux hospitaliers, gestionnaires immobiliers) et le carnet de commandes signé.  
À documenter : vos contrats d'entretien, vos ventes par client sur cinq ans et votre carnet signé.
- 03

**Une équipe qui fonctionne sans vous au quotidien**  
Le Québec comptait 6 291 salariés du métier de couvreur en 2025, en baisse de 4,1 % (CCQ). Walter Capital présente les 330 travailleurs de Toitures Couture et Couverture Montréal-Nord comme une réponse à la pénurie de personnel.  
À documenter : la rétention de vos équipes et ce que vos contremaîtres gèrent sans vous.

QUÉBEC

# Les groupes de toiture sont déjà ici.

Depuis 2024, trois groupes rachètent des entreprises de toiture au Québec, surtout en toiture commerciale, industrielle et institutionnelle. Ils cherchent de la réfection, de l'entretien et des équipes solides.

JUILLET 2026 • FONDS QUÉBÉCOIS

Walter Capital et Alfar Capital

Toitures Couture (1981) et Couverture Montréal-Nord (1954), du Grand Montréal, s'unissent : 330 travailleurs, le plus important effectif en toiture au Québec selon l'annonce. Vise le Québec, l'Ontario et les Maritimes. Les actionnaires d'origine conservent une participation importante et leurs fonctions.

JUILLET 2025 • FONDS CANADIEN

CanPro Roofing Partners (Fengate)

Première acquisition : Toiture Perreault (Blainville), toiture commerciale, institutionnelle et industrielle. Cible des entreprises détenues par leurs fondateurs, de 10 à 100 M\$ CA de chiffre d'affaires, une à deux acquisitions par année, en priorité en Ontario. Vincent Perreault conserve une participation importante.

AVRIL 2024 • GROUPE QUÉBÉCOIS

Toiture Québec

Acquisition des Entreprises J. Chabot (Québec), spécialiste des membranes monocouches. Le groupe compte plus de 200 employés selon l'annonce.

TRANSACTIONS AU QUÉBEC, DE L'ENTREPRENEUR AU FABRICANT / 2022 À 2026

| ANNÉE | ENTREPRISE                                   | ACTIVITÉ                              | ACQUÉREUR                     | TYPE                    |
|-------|----------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 2026  | Toitures Couture et Couverture Montréal-Nord | Réfection de toiture                  | Walter Capital, Alfar Capital | FONDS QUÉBÉCOIS         |
| 2026  | Metalunic (Coteau-du-Lac)                    | Panneaux métalliques                  | Norea Capital                 | FONDS QUÉBÉCOIS         |
| 2025  | Toiture Perreault (Blainville)               | Toiture commerciale                   | CanPro (Fengate)              | FONDS CANADIEN          |
| 2024  | Les Entreprises J. Chabot (Québec)           | Toiture commerciale                   | Toiture Québec                | GROUPE QUÉBÉCOIS        |
| 2023  | MAC Metal Architectural                      | Revêtement et toiture métalliques     | Cornerstone                   | FABRICANT AMÉRICAIN     |
| 2023  | Building Products of Canada                  | Bardeaux d'asphalte                   | Saint-Gobain                  | FABRICANT FRANÇAIS      |
| 2023  | Groupe Alcor                                 | Équipement et distribution de toiture | Fransyl                       | GROUPE QUÉBÉCOIS        |
| 2022  | Duchesne et Fils (Yamachiche)                | Matériaux de toiture et de revêtement | Namakor Holdings              | GROUPE D'INVESTISSEMENT |

Ailleurs au Canada : ABC Supply a acheté quatre distributeurs depuis 2022 (Alberta, Colombie-Britannique, Ontario). Infinity Home Services est entrée en 2024 avec D'Angelo & Sons, à Hamilton.

LES GROUPES DE TOITURE CHANGENT DE MAINS

Progressive Roofing (vendue par Bow River à TopBuild en 2025), Nations Roof (vendue par Acacia à AEA en 2024) et Southern Exteriors (vendue par Halifax à Monomoy en 2024) avaient été bâties ou soutenues par un fonds avant d'être revendues. Le propriétaire qui garde des actions dans le groupe peut toucher un second montant à la revente.

CE QUE ÇA VEUT DIRE POUR VOUS, PROPRIÉTAIRE

1 Les acheteurs sont déjà ici. En plus de Toiture Québec, Fengate (2025) puis Walter Capital et Alfar Capital (2026) ont lancé deux groupes de toiture au Québec.

2 Vous n'êtes pas obligé de tout vendre. Chez Toitures Couture, Toiture Perreault et Roofing Corp of America, les vendeurs ont gardé une partie des actions.

3 Cinq points à documenter avant une vente. Marge par chantier, coûts de garantie et de reprise, part de l'entretien, poids des trois plus gros clients, rôle des contremaîtres.

Quels groupes s'intéresseraient à votre entreprise de toiture?

Une conversation confidentielle de 30 minutes : quels acheteurs, comment ils vous évalueraient, et ce qui ferait monter votre multiple. Sans engagement.

Moses Bendayan, CFA

Fondateur, Tribal Capital

514 231 1577

moses@tribalcapital.ca

Méthode : 294 acquisitions dans la toiture en Amérique du Nord, du 1er janvier 2021 au 21 octobre 2026 (base Tribal Capital). Sources : communiqués des acquéreurs, Anchor Peabody (2025), Fengate cité par Mergermarket (2025), KPMG (2026), CCQ (2025). Liste non exhaustive.