MALLETTE

PRÉPARÉ PAR :

GALSA CAPITAL

Résumé opérationnel

Dans l'affaire de la faillite **de 9288-5821 Québec Inc.**

(REVÊTEMENT EN POUDRE Y & K)

RÉSUMÉ OPÉRATIONNEL

BUT

Galsa Capital a été mandatée par **MALLETTE SYNDICS ET GESTIONNAIRES INC., dans le dossier de la faillite des actifs de 9288-5821 Québec Inc. (Y & K POWDER COATING),** pour approcher des acquéreurs stratégiques qui pourraient être intéressés par l'acquisition des actifs**.**

Y&K était sur le point de mettre au point un système de peinture en poudre vertical nettement plus efficace que les méthodes traditionnelles (horizontales). Les augmentations de production prévues ont été importantes et le potentiel de revenus du nouveau système est beaucoup plus élevé.

Les dépassements de coûts ont entravé l'achèvement du projet à la 11e heure. Les opérations se sont poursuivies jusqu'en juin 2025.

Les anciens actionnaires sont prêts à travailler pour le nouveau propriétaire, à réembaucher des personnes clés et à redémarrer les opérations. Ils avaient contacté plusieurs nouveaux clients potentiels qui étaient prêts à leur envoyer des commandes tests.

Malette est prête à accepter des offres pour des lots d'actifs. Une autre alternative serait d'acquérir l'équipement et de poursuivre les opérations à l'usine de Pomba.

Pour ce faire, l'acquéreur coordonnera le contact avec le propriétaire afin d'explorer la possibilité de signer un nouveau bail sur le site de Pomba.

Nous approchons des groupes stratégiques qui voient l'avantage de la peinture en poudre verticale et qui considéreraient la poursuite des activités comme une entreprise en activité.

Galsa, Malette et

Andy Saharov
Président
Galsa Capital & Consulting Inc.
514.817.0982
as@galsa.com

CONTENU

Résumé opérationnel ..... *ii*

But **ii**

1 APERÇU DE L'ENTREPRISE *1*

1.1 Histoire et contexte **1**

1.2 Occasion **1**

1.3 Mandat original de Galsa **2**

1.4 OPÉRATIONS **2**

2 Analyse de la situation (du plan stratégique précédent) *3*

2.2 Analyse de marché **5**

3 Objectifs stratégiques (du plan stratégique précédent) *6*

3.1 Objectifs financiers **6**

3.2 Objectifs opérationnels **7**

3.3 Objectifs marketing et commerciaux **7**

3.4 Objectifs en matière de ressources humaines **7**

4 Projections financières (du plan stratégique précédent) *8*

5 Conclusion *9*

1 APERÇU DE L'ENTREPRISE

1.1 HISTOIRE ET CONTEXTE

L'entreprise a été fondée il y a plus de 20 ans par un père et son fils qui ont vu l'opportunité de créer une entreprise capable de fournir des services de revêtement en poudre de haute qualité. Fort d'une solide expérience dans l'industrie, le père avait passé 10 à 15 ans chez un concurrent avant de décider de se lancer seul. Le fils (Yagnesh Patel), qui était sur le point d'obtenir son diplôme d'études secondaires, était impatient de rejoindre l'entreprise et de la soutenir.

Ils ont pris un risque important en tirant parti d'une marge de crédit de 100 000 $ sur leur maison pour démarrer l'entreprise. Dès le début, Yagnesh a joué un rôle crucial, agissant en tant qu'intermédiaire et aidant dans divers aspects de l'opération. Ils ont obtenu un four à Toronto pour 55 000 $ et ont commencé à installer leur atelier dans la zone industrielle de l'Ouest-de-l'Île. Malgré les difficultés initiales, ils ont persévéré, comptant sur le soutien de leur famille pour couvrir leurs dépenses.

Leur percée s'est produite lorsqu'ils ont commencé à assister à des événements automobiles pour promouvoir leurs services. Leur persévérance a porté ses fruits lorsqu'ils ont obtenu une importante commande d'aménagement de fourgons en aluminium d'un important client, ce qui leur a permis de gagner 100 000 $ à la fin de leur première année. Ce succès lui a ouvert d'autres opportunités avec d'autres clients importants, ce qui lui a permis d'élargir ses activités.

L'entreprise était connue pour son dévouement, son expertise et sa capacité à fournir des solutions de revêtement en poudre de haute qualité, ce qui en faisait un partenaire de confiance pour un nombre croissant de clients.

L'été dernier, Yagnesh Patel a approché le soussigné pour lui demander de l'aide pour le projet en cours. En raison de notre expérience dans l'industrie de la peinture en poudre, de notre financement et de notre stratégie, nous avons accepté le mandat (le site Web de Galsa décrit notre offre de services : www.galsa.com)

1.2 OCCASION

- Acquérir des actifs clés par l'intermédiaire de **MALLETTE SYNDICS ET GESTIONNAIRES INC.** « Trousse d'information » datée de juillet 2025
- Voir **le « RAPPORT D'INVENTAIRE Dossier : I25-158 » de Service FL pour les descriptions des biens.**

1.3 MANDAT ORIGINAL DE GALSA

Les revenus de Y&K ont considérablement diminué au cours des deux dernières années, car ils se sont concentrés sur la recherche et le développement et l'installation de nouveaux équipements. Nous avons pris des mesures pour aider l'entreprise à respecter ses obligations afin de permettre au projet de se concrétiser. Galsa travaillait avec les anciens propriétaires pour trouver des investisseurs et des partenaires. Les défis étaient que l'équipement n'était achevé qu'à 90 % et qu'il y avait des problèmes de comptabilité interne qui retardaient les comptes externes. Ils n'ont pas été en mesure de présenter les états financiers de fin d'exercice de l'exercice précédent.

1.3.1 Crédits d'impôt R&D liés aux opérations passées

Galsa a travaillé avec le spécialiste des crédits d'impôt de Y&K et les comptables externes pour obtenir les crédits d'impôt (équipement) en cours à partir de 2023. Ils en étaient aux dernières étapes de l'obtention de fonds de Revenu Québec et de l'ARC. Ils s'attendaient à recevoir environ **372 000 $.** Des problèmes de trésorerie ont rendu impossible la réalisation de la dernière étape de l'installation de l'équipement (environ 130 000 $). L'entreprise s'est placée sous la protection de ses créanciers et a ensuite fait faillite. À la fin de 2024, d'autres améliorations locatives (inattendues) de plus de 100 000 $ ont probablement contribué à la chute.

Le fait de recevoir le crédit d'impôt complet aurait probablement aidé Y&K à surmonter ses problèmes de trésorerie à court terme.

Tout crédit d'impôt restant dû pour l'équipement livré à ce jour sera demandé par Malette. Le gagnant final devrait être admissible à des crédits d'impôt sur la partie restante.

1.4 OPÉRATIONS

1.4.1 Aperçu des opérations récentes

Les revenus mensuels récents étaient d'environ 70 000 $. Il s'agit de la capacité maximale avec 1 équipe. Il leur manquait environ 20 000 à 25 000 $ par mois de flux de trésorerie pour soutenir les opérations. Les actionnaires ont soutenu le manque à gagner aussi longtemps qu'ils le pouvaient, mais n'ont finalement pas pu continuer.

Les revenus ont été générés par un système de convoyeur semi-automatique capable de peindre rapidement de nombreuses petites pièces sans manipulation inutile et sans équipement de métal lourd à grand volume. Par exemple, des armoires Hydro Québec grises pour l'extérieur.

Le système de convoyage Y&K est unique en ce sens qu'il peut supporter un poids très lourd. Le matériel est suspendu, nettoyé, préparé. Peint, cuit et séché avec une manipulation limitée.

1.4.2 Contraintes de capacité

Y&K avait une bonne équipe en place et pouvait facilement ajouter plus de personnel car ils ont un bon réseau de travailleurs disponibles.

1.4.3 Capacités de production

Le nouveau processus aurait permis à Y&K de décupler sa capacité en 1 équipe avec peu de main-d'œuvre supplémentaire. Le potentiel avec 3 quarts de travail est de 20 millions de dollars de revenus annuels.

2 ANALYSE DE LA SITUATION (DU PLAN STRATÉGIQUE PRÉCÉDENT)

2.1.1 Forces

- Volume et vitesse élevés : Capacité à peindre de grands volumes à une vitesse rapide par rapport aux concurrents.
- Machines avancées : Les nouvelles machines sont huit fois plus efficaces et permettent des lots de plus grande taille.
- Main-d'œuvre expérimentée : Personnel bien formé avec plus de 30 ans d'expérience. Les membres de l'équipe sont formés par les propriétaires, ce qui garantit des normes élevées.
- Gestion efficace des opérations : Solides compétences organisationnelles, notamment dans l'établissement des priorités des opérations et la gestion efficace des commandes.
- Équipement existant : La machinerie actuelle est en bon état et permet un fonctionnement efficace.
- Système de convoyeur : Plus efficace et ergonomique que les systèmes de traitement par lots traditionnels, bien que limité aux opérations horizontales.
- Capacité de croissance : De nouvelles machines permettront de manipuler verticalement des extrusions de 12 pieds, augmentant ainsi la capacité et les capacités.
- Bassin de main-d'œuvre qualifiée : Capacité d'accéder et de former rapidement la main-d'œuvre, en tirant parti du personnel expérimenté pour maintenir une qualité élevée.

- Processus clairs : Des processus établis et transparents qui soutiennent des opérations efficaces et efficientes.

2.1.2 Faiblesses

- Coûts fixes élevés : Il y a 2 emplacements. Les coûts fixes élevés rendent l'entreprise non rentable. L'accent mis par les propriétaires sur la nouvelle machine leur a fait mal.
- Problèmes de trésorerie : En plus de travailler sur le nouveau projet, les propriétaires ont dû gérer leur flux de trésorerie. Une décision récente de vendre la maison familiale permettra de remédier à cette situation et de permettre aux propriétaires de se concentrer sur leur entreprise.
- Limites de capacité : Fonctionne actuellement à 90 % de sa capacité ; Tout retard ou nouvelle demande des clients pourrait mettre à rude épreuve les ressources actuelles. Ils refusent régulièrement du travail.
- Une forte dépendance à l'égard de quelques clients clés.

2.1.3 Opportunités

- Nouvelle machinerie : L'ajout de la nouvelle machine verticale d'ici le 1er novembre augmentera considérablement la capacité de production et permettra de réaliser des projets de plus grande envergure.
- Expansion du marché : Possibilité d'attirer de nouvelles affaires et de réduire la concentration de la clientèle.
- Services à valeur ajoutée : Capacité d'offrir des produits et des services de qualité supérieure, justifiant des marges plus élevées pour un travail de haute qualité.
- Marketing et sensibilisation : Visibilité accrue grâce à des campagnes de marketing ciblées, y compris des promotions vidéo présentant de nouvelles machines et capacités sur les plateformes de médias sociaux.
- Événements de réseautage : Organiser des événements pour démontrer les capacités et les machines, permettant aux clients potentiels de voir la qualité et l'efficacité de première main.

2.1.4 Menaces

- La concurrence pourrait éventuellement créer un système vertical similaire.
- Sous-enchère de l'industrie : Les concurrents de l'industrie peuvent sous-enchérir pour des projets même s'ils n'ont pas la capacité de livrer à temps, ce qui crée un environnement de tarification difficile. Nous avons vu cette tendance s'estomper récemment et avons commencé à augmenter les prix.
- Incertitude économique : Les fluctuations de la demande ou les changements dans la conjoncture économique pourraient avoir une incidence sur les flux de trésorerie et la stabilité opérationnelle. Les récentes réductions des taux d'intérêt ont aidé Y&K et il semble y avoir une résurgence du travail des clients ces derniers temps.

- L'incertitude tarifaire peut affecter quelques industries.

2.2 ANALYSE DE MARCHÉ

2.2.1 Taille et croissance du marché

Le marché canadien du revêtement en poudre devrait connaître une croissance significative au cours de la prochaine décennie, stimulée par une demande accrue dans divers secteurs d'utilisation finale tels que l'automobile, la construction, l'ameublement et les applications industrielles. Le marché devrait croître régulièrement, les secteurs de l'automobile et de l'architecture étant les principaux consommateurs de revêtements en poudre au Canada.

2.2.2 Tendances clés

Réglementations environnementales : Des réglementations plus strictes concernant les composés organiques volatils (COV) poussent l'industrie vers des solutions de revêtement plus durables. Les revêtements en poudre, qui sont sans solvant, s'alignent bien sur ces réglementations, ce qui favorise leur adoption dans divers secteurs.

Avancées technologiques : L'introduction de nouvelles technologies telles que les poudres de durcissement à basse température, les poudres thermoplastiques flexibles et les revêtements ultra-durables élargit la gamme d'applications des revêtements en poudre. Ces avancées améliorent les performances et la durabilité, ce qui rend les revêtements en poudre idéaux pour les applications automobiles, architecturales et industrielles

Demande accrue dans des secteurs clés : Le secteur de l'automobile est un important consommateur de revêtements en poudre au Canada, en raison du besoin de finitions durables, résistantes à la corrosion et esthétiquement attrayantes. Les secteurs de la construction et de l'architecture contribuent également à la demande de revêtements en poudre, en particulier pour des applications telles que le revêtement de panneaux d'aluminium et d'acier, de cadres de fenêtres et d'autres composants architecturaux.

Personnalisation et applications spécialisées : Il existe une tendance croissante vers des solutions de revêtement en poudre personnalisées qui répondent aux besoins spécifiques de l'industrie. Cela comprend des revêtements spécialisés pour différents substrats et des applications innovantes dans des secteurs tels que l'aérospatiale, l'électronique et les biens de consommation.

2.2.3 Potentiel de croissance au Québec

Le Québec, avec sa solide base manufacturière et l'accent mis sur les pratiques industrielles durables, présente un marché prometteur pour les applications de revêtement en poudre. L'accent mis par la province sur le développement des infrastructures et la réglementation environnementale s'harmonise bien avec les avantages offerts par les revêtements en poudre. Les industries de l'automobile et de la construction, deux secteurs importants au Québec, sont susceptibles de stimuler la demande de revêtements en poudre dans la région.

2.2.4 Défis

Malgré les opportunités de croissance, l'industrie du revêtement en poudre est confrontée à des défis tels que l'investissement initial élevé dans l'équipement et la nécessité d'un environnement d'application contrôlé. Ces facteurs peuvent limiter l'adoption de la technologie de revêtement en poudre, en particulier parmi les petites et moyennes entreprises. De plus, il peut être difficile d'obtenir des finitions lisses ou minces avec des revêtements en poudre, ce qui peut restreindre leur utilisation dans des applications nécessitant une esthétique de haute qualité.

2.2.5 Paysage concurrentiel

Le marché canadien du revêtement en poudre est très concurrentiel, avec des joueurs nationaux et internationaux. De grandes entreprises telles qu'AkzoNobel, PPG Industries, Axalta Coating Systems et Sherwin-Williams sont importantes sur le marché. Ces entreprises se concentrent sur l'innovation et les acquisitions stratégiques pour étendre leur présence sur le marché et offrir des solutions de revêtement en poudre avancées.

Dans l'ensemble, l'industrie du revêtement en poudre au Canada, y compris au Québec, est prête à croître en raison de ses avantages environnementaux, de ses progrès technologiques et de la demande croissante de secteurs clés. Cependant, il sera crucial de relever les défis liés au coût et à l'application pour capturer le plein potentiel de ce marché.

3 OBJECTIFS STRATÉGIQUES (DU PLAN STRATÉGIQUE PRÉCÉDENT)

3.1 OBJECTIFS FINANCIERS

- Utilisez efficacement votre investissement personnel de 280 000 $. Fonds disponibles d'ici le 15 octobre 2024.
- Recevez un crédit d'impôt de 372 000 $ pour la recherche et le développement.

3.2 OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Achetez et intégrez une nouvelle machine pour augmenter la production de 8 fois avec un coût supplémentaire minimal.
- Rationalisez les processus de production pour réduire les délais d'exécution.

3.3 OBJECTIFS MARKETING ET COMMERCIAUX

- Élargir la clientèle grâce à une capacité améliorée.
- Analyse coûts/avantages du marché dérivée de la nouvelle ligne verticale automatisée de Y&K.
- Augmenter la part de marché dans les segments ciblés.

3.4 OBJECTIFS EN MATIÈRE DE RESSOURCES HUMAINES

- Former le personnel actuel à l'utilisation de la nouvelle machine.
- Embauchez et intégrez de la main-d'œuvre qualifiée supplémentaire si nécessaire.

4 Projections financières (du plan stratégique précédent)

Le tableau ci-dessous est un calcul de haut niveau basé sur les estimations des propriétaires de l'impact de la nouvelle machinerie sur les revenus et les bénéfices. L'objectif initial de Galsa, après notre première rencontre et l'examen financier qui a suivi, était de déterminer le montant de l'investissement actionnarial nécessaire pour rendre le projet viable (en plus du crédit d'impôt R&D).

P&L Projection																	
		note	Oct-24	Nov-24	Dec-24	Jan-25	Feb-25	Mar-25	Apr-25	May-25	Jun-25	Jul-25	Aug-25	Sep-25	Oct-25	Nov-25	Dec-25
Revenues		*1*	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000
New Revenue		*2*		$ 30,000	$ 100,000	$ 100,000	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000	$ 100,000	$ 125,000	$ 125,000	$ 125,000	$ 125,000	$ 100,000	$ 125,000	$ 125,000
Total Revenues			**$ 70,000**	**$ 100,000**	**$ 170,000**	**$ 170,000**	**$ 120,000**	**$ 120,000**	**$ 120,000**	**$ 170,000**	**$ 195,000**	**$ 195,000**	**$ 195,000**	**$ 195,000**	**$ 170,000**	**$ 195,000**	**$ 195,000**
Expenses	Rent	*3*	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*	*$ 25,000*
	Payroll	*4*	$ 60,000	$ 60,000	$ 65,000	$ 65,000	$ 65,000	$ 65,000	$ 65,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000	$ 68,000
	Utilities	*5*	$ 15,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000	$ 25,000
	Interest on LOC		$ 2,304	$ 1,704		$ 484	$ 419	$ 645	$ 872	$ 1,074	$ 1,004	$ 787	$ 569	$ 349			
	Interest on Bridge Loan	*6*	$ 4,500	$ 4,500	$ 4,500	$ 4,500	$ 4,500	$ 4,500									
	Auto Expense		$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000	$ 3,000
	Telephone		$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600	$ 1,600
	Insurance		$ 655	$ 655	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000	$ 1,000
	Professional Fees		$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000	$ 5,000
	Machine PMT			$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210	$ 28,210
Total Expenses			**$ 142,059**	**$ 179,669**	**$ 183,310**	**$ 158,794**	**$ 158,729**	**$ 158,955**	**$ 154,682**	**$ 157,884**	**$ 157,814**	**$ 157,597**	**$ 157,379**	**$ 157,159**	**$ 156,810**	**$ 156,810**	**$ 156,810**
Profit / (Loss)			**-$ 72,059**	**-$ 79,669**	**-$ 13,310**	**$ 11,206**	**-$ 38,729**	**-$ 38,955**	**-$ 34,682**	**$ 12,116**	**$ 37,186**	**$ 37,403**	**$ 37,621**	**$ 37,841**	**$ 13,190**	**$ 38,190**	**$ 38,190**

Cash Flow																	
	Shareholder Investment	*7*	$ 280,000														
	R&D Tax Credit	*8*		$ 372,000													
	LOC as of Oct. 7th, 2024		-$ 395,000														
	Opening Balance		**-$ 115,000**	**-$ 292,059**	**$ 272**	**-$ 83,038**	**-$ 71,832**	**-$ 110,561**	**-$ 149,516**	**-$ 184,198**	**-$ 172,083**	**-$ 134,897**	**-$ 97,494**	**-$ 59,872**	**-$ 22,032**	**-$ 8,842**	**$ 29,348**
	AP (past Due)		-$ 35,000														
	Machine racking, etc.				-$ 70,000												
	September Loss		-$ 70,000														
	Monthly Profit / (Loss)		-$ 72,059	-$ 79,669	-$ 13,310	$ 11,206	-$ 38,729	-$ 38,955	-$ 34,682	$ 12,116	$ 37,186	$ 37,403	$ 37,621	$ 37,841	$ 13,190	$ 38,190	$ 38,190
	SH Investment																
	Closing Balance		**-$ 292,059**	**$ 272**	**-$ 83,038**	**-$ 71,832**	**-$ 110,561**	**-$ 149,516**	**-$ 184,198**	**-$ 172,083**	**-$ 134,897**	**-$ 97,494**	**-$ 59,872**	**-$ 22,032**	**-$ 8,842**	**$ 29,348**	**$ 67,538**

Les propriétaires s'engagent dans ce projet et sont prêts à prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que le projet soit mené à bien et que l'entreprise devienne prospère.

Notes du tableau ci-dessus :

(1) Le montant de 70 000 $ par mois est basé sur 1 quart de travail à l'emplacement de Pomba.

(2) Les nouveaux revenus générés par le nouvel équipement sont estimés en fonction de la compréhension des propriétaires des nouveaux clients potentiels qui pourraient bénéficier du nouveau processus vertical automatisé. Les marges sont considérablement plus élevées, et la nouvelle ligne peut générer des revenus de 20 millions de dollars par an avec une main-d'œuvre supplémentaire modeste.

(3) Le loyer à l'emplacement de Pomba est maintenant d'environ 27 000 $, plus les taxes applicables. Il fut un temps où l'entreprise ne vendait que l'emplacement de Garand. Un acquéreur potentiel pourrait opérer à partir de l'emplacement de Pomba uniquement.

(4) Comme indiqué dans la note 2, la nouvelle ligne est automatisée et nécessite très peu de main-d'œuvre supplémentaire.

(5) Les coûts des services publics augmenteront, mais le nouveau procédé consomme moins d'énergie que l'ancien procédé.

(6) (7) Les Propriétaires mettent leur maison en DDO sur le marché le 15 octobre. Ils réduiront leurs effectifs et s'attendent à gagner 1 million de dollars dans la transaction. Les propriétaires ont emprunté 280 000 $ à un membre de leur communauté sous forme de prêt-relais, qui sera remboursé lorsque la vente sera finalisée.

(8) Les crédits d'impôt R&D sont attendus en octobre, début novembre au plus tard.

5 CONCLUSION

Les anciens propriétaires sont convaincus que ce nouveau procédé révolutionnera la peinture industrielle locale en poudre dans le Marché de Montréal. À leur connaissance, cette méthode verticale intégrée (automatisée) n'existe pas au Canada.

N'hésitez pas à me contacter par courriel pour des questions spécifiques. N'hésitez pas à inclure vos disponibilités pour un appel.