

# BULLETIN **D'AUTOMNE**

NOVEMBRE 2023

DS MA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

ACHETEZ ET
VENDEZ AVEC
**CONFIANCE**



# TABLE DES **MATIÈRES**


**04** LE SUCCÈS DE L'ACHAT-VENTE EN 2024

**06** RÉUSSIR DANS LE MARCHÉ DYNAMIQUE DE L'ACHAT-VENTE DU MIDWEST

**12** POURQUOI LES CONCESSIONNAIRES DE 2ND GÉNÉRATION SONT MOINS COURANTS SUR LE MARCHÉ D'ACHAT-VENTE D'AUJOURD'HUI

**15** ACTUALITÉ AU QUÉBEC : DSMA SIGNE UNE TRANSACTION DE 6 CONCESSIONS

**16** DE RETOUR À LA NORMALE POUR 2024 ?

**18** HOPE OF LIFE : LA MISSION DE DSMA S'ÉTEND AU-DELÀ DES FRONTIÈRES !

**20** LES MULTIPLES DE GOODWILL NORD-AMÉRICAINS

**22** VICINITY MOTOR CORP.

**26** DSMA SE CLASSE PARMI LES ENTREPRISES À LA PLUS FORTE CROISSANCE POUR LA 3ÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE

# L'ÉQUIPE MARKETING **DE DSMA**

Bienvenue dans le bulletin d'information d'automne de DSMA.

En cette période de transformation, l'industrie automobile connaît des changements et des opportunités sans précédent. Avec l'escalade des taux d'intérêt, l'évolution en cours des véhicules électriques (VE) et une atmosphère d'incertitude quant à l'avenir, le marché des fusions et acquisitions (M&A) reste un point central de discussion et d'analyse.

Dans cette édition, nous vous présentons un aperçu de l'activité achat-vente de DSMA au cours de l'année écoulée, ainsi que des prévisions pour 2024. Nous sommes heureux d'annoncer qu'en réponse à son évolution continue, nous avons procédé à des expansions stratégiques de nos équipes de vente, de soutien et opérationnelle, ce qui a permis à DSMA d'être reconnue comme l'entreprise à la plus forte croissance au Canada pour la troisième année consécutive ! Nous sommes fiers de cet accomplissement qui souligne notre engagement à fournir un soutien à 360 degrés à tous nos précieux clients.

Nous exposerons également la dernière analyse des multiples de Goodwill en Amérique du Nord par marque, en nous appuyant sur les données et les tendances les plus récentes du marché.

Alors que l'année touche à sa fin, nous tenons à vous remercier de votre engagement continu et de l'intérêt que vous portez à notre travail au sein de DSMA. Nous nous réjouissons de pouvoir vous informer et vous inspirer dans le paysage en constante évolution de l'industrie automobile. Personne ne connaît mieux le secteur que les professionnels de l'automobile.

Notre équipe. Votre réussite.

Nous vous souhaitons, ainsi qu'à vos familles, de belles fêtes de fin d'année !

Cordialement,



**SANDRA LIEM**

Directrice marketing
sandra.liem@dsma.com



**MAXIM GINSBURG**

Gestionnaire marketing
maxim.ginsburg@dsma.com



**XANA HODGSON**

Responsable marketing bilingue
xana.hodgson@dsma.com



**KARINE L. WLASICHUK**

Spécialiste marketing bilingue
karine.lw@dsma.com



**RICO MARQUES**

Graphiste
rico.marques@dsma.com

# LE SUCCÈS DE L'ACHAT-VENTE EN 2024 : DSMA S'APPUIE SUR SA LANCÉE DE 2023

**L'année 2023 sera sans aucun doute reconnue comme une ère de changement dans l'industrie automobile. Pour les concessionnaires qui ont les yeux rivés sur les opportunités d'achat et vente, les changements de l'année dernière soulèvent une question cruciale : comment l'ondulation constante du marché 2024 modulera-t-elle leur stratégie d'achat-vente ?**

Bien que personne ne puisse prédire le futur, tous les signes tendent vers la transformation. L'année 2024 s'annonce comme une nouvelle année fluide sur le marché de l'achat-vente et le choix d'un partenaire de confiance en matière de fusions et d'acquisitions en est d'autant plus important.

## LES CONCESSIONNAIRES PRÊTS À AGIR EN 2024

Le marché est prospère, ce qui est une excellente nouvelle pour les négociants cherchant le moment opportun pour finaliser leur stratégie de sortie ou élargir leur portefeuille. On observe une augmentation du nombre de concessionnaires indépendants prêts pour la retraite, créant des opportunités pour les concessionnaires de la nouvelle génération à tirer parti de la réussite des toits déjà établis. Même avec les nombreuses opportunités à l'horizon, l'achat ou la vente d'une concession n'est pas, comme le dit l'adage, "aussitôt dit, aussitôt fait". Effectivement, l'acquisition ou la vente d'une concession se fait rarement à l'aide d'un plan à la carte ou une approche "copier-coller''.

## L'HUMAIN, D'ABORD ET AVANT TOUT

Quels que soient leurs objectifs de sortie du marché ou d'acquisition, de nombreux concessionnaires partagent des priorités et désirs similaires : un investissement de qualité, l'alignement des valeurs de l'entreprise, une expérience agréable et un résultat positif et mutuellement bénéfique pour les deux parties.

Depuis notre création en 2012, notre objectif principal a été et restera nos clients et notre équipe. Nous avons redéfini le rôle d'un cabinet de fusions et d'acquisitions de confiance en un partenaire à 360°, présent à vos côtés à chaque étape de votre parcours de cession ou d'acquisition.

## CONSIDÉRATIONS POUR L'ACHAT-VENTE EN 2024

Au cours de nos années d'activité, DSMA a non seulement traversé les fluctuations de l'industrie, mais aussi prospéré parmi celles-ci. Et alors que nous nous préparons à fermer le chapitre de l'année 2023, le succès continu de notre équipe renforce notre position de soutien et une continuation du nombre croissant de concessionnaires en 2024. Qu'il s'agisse d'un seul toit ou d'un groupe de concessions, de l'automobile aux sports motorisés, machinerie et plus encore, DSMA a fait ses preuves auprès de ses clients à travers l'Amérique du Nord :

- **Plus de 1700 évaluations de concessions :** Une évaluation précise est une première étape cruciale qui donne une base essentielle à tout scénario d'achat ou de vente d'une concession. Une évaluation nébuleuse peut limiter les opportunités du concessionnaire, aliéner les acheteurs ou vendeurs potentiels et même conduire à l'échec de la transaction. La clé est de commencer avec une évaluation de son établissement avec DSMA afin de promouvoir une expérience positive et sans heurts.

- **98% des demandes de franchise approuvées :** En tant qu'acteurs cruciaux du processus d'achat-vente, les équipementiers détiennent un pouvoir immense. Leur approbation étant requise chaque fois qu'une concession change de propriétaire, l'identification d'une bonne adéquation entre l'achat et la vente est essentielle pour obtenir leur approbation. 98% des demandes déposées dans le cadre de transactions facilitées par DSMA sont approuvées par le fabricant, ce qui témoigne de l'expertise de notre équipe.
- **Plus de 425 concessions vendues :** Chaque concession est unique, ce qui signifie que chaque scénario d'achat-vente est également unique. Les 425 ventes facilitées par DSMA ont concerné des concessions urbaines et rurales, grandes et petites, anciennes et nouvelles et de pratiquement tous les manufacturiers automobiles. Cet éventail d'expériences clients signifie que DSMA est capable d'exploiter les facteurs uniques et individuels de votre entreprise pour atteindre vos objectifs personnels.

## UNE ÉQUIPE QUI S'AGGRANDIT POUR SERVIR PLUS DE CONCESSIONNAIRES

La croissance continue de DSMA d'une année à l'autre signifie que nous pourrons soutenir encore plus de concessionnaires en 2024 avec la même expérience personnalisée et individuelle que nos clients ont appris à connaître. Ce n'est pas non plus une coïncidence si cette croissance s'est produite dans tous les départements : nous avons en effet recruté de nouveaux membres d'équipe, tous experts dans leurs spécialités respectives, sur l'ensemble du parcours des fusions et acquisitions. En fait, seulement en 2023, nous avons agrandi notre équipe de services complets de 25%, comptant maintenant plus de 50 membres, entre autres : des professionnels chevronnés du marketing, des affaires juridiques, des relations OEM et plus encore, couvrant l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Pour les concessionnaires qui choisissent de devenir clients de DSMA, cela signifie encore plus de ressources à leur disposition, tout en bénéficiant du même service personnalisé et de l'attention qui ont valu la confiance appréciée que leurs pairs ont accordée à notre entreprise depuis le début.

## À QUOI S'ATTENDRE DE VOTRE EXPÉRIENCE AVEC DSMA

L'approche à 360° de DSMA comprend le soutient des experts juridiques, des conseillers financiers, des gestionnaires de transactions, une équipe marketing, et bien plus encore, pour fournir aux concessionnaires un partenaire de confiance unique et investi dans leur réussite. Tout commence avec notre équipe de "marieurs", qui fait le gros du travail pour vous identifier des acheteurs ciblés, pertinents et qualifiés afin de prendre en charge votre entreprise avec succès. Puis, l'équipe de transactions de DSMA gère chaque étape du processus, de la due diligence à la licence, à l'approbation OEM et plus encore.

## UN PARTENAIRE DE CONFIANCE

DSMA sait qu'en travaillant avec un partenaire unique, les concessionnaires réduisent considérablement leurs risques. C'est pourquoi la société regroupe plusieurs spécialités à l'interne pour garantir discrétion et confidentialité pour toutes parties impliquées.



AUTEUR

**JOHN CHISHOLM**
Vice-président commercial, Canada
john.chisholm@dsma.com



# **RÉUSSIR DANS LE MARCHÉ DYNAMIQUE** DE L'ACHAT-VENTE DU MIDWEST

## CE QU'ONT FAIT DEUX CONCESSIONNAIRES ET COMMENT VOUS POUVEZ L'APPLIQUER À VOTRE MODÈLE

**En ce qui concerne le marché d'achat-vente de concessions, c'est au cœur des États-Unis que tout se passe. Que vous fassiez partie du nombre croissant de concessionnaires basés dans le Midwest prêts à prendre votre retraite ou que vous cherchiez à pénétrer le marché, l'intérêt pour le potentiel florissant d'opportunités d'achat-vente dans le Midwest ne cesse de croître.**

### NE COMPAREZ PAS LE MIDWEST AUX AUTRES MARCHÉS

Avec certains des meilleurs retours sur investissement du pays et un grand nombre de concessions indépendantes prêtes à être vendues, l'engouement qui s'empare du marché d'achat-vente du Midwest n'est pas surprenant. Cependant, avec cette mise en lumière de la région, le marché est sur le point de devenir un environnement délicat pour un concessionnaire cherchant à acheter ou vendre.

En effet, c'est en raison des conditions uniques du paysage d'achat-vente dans le Midwest que DSMA, la principale société de fusions et acquisitions automobiles d'Amérique du Nord, dispose d'une équipe spécialisée dédiée aux transactions locales, tant pour les concessionnaires déjà établis dans la région que pour ceux qui s'y étendent.

"Dans le domaine sportif, on parle d'avantage du terrain à domicile — dans le domaine des fusions et acquisitions automobiles, nous appelons cela être avant-gardiste", a déclaré Jennifer Rafael, vice-présidente et associée des opérations du Midwest chez DSMA. "En tant que fière native de Chicago, être située dans le Midwest me permet de rester à l'affût de l'industrie locale tout en dirigeant notre équipe régionale, afin que nous puissions agir rapidement et intelligemment. C'est important, car ce qui fonctionne ailleurs ne performe pas toujours ici. Que vous soyez un concessionnaire local au Midwest ou un concessionnaire cherchant à pénétrer le marché, travailler avec un partenaire bien connecté dans le marché local est un avantage concurrentiel conséquent."

### LES TRANSACTIONS D'ACHAT-VENTE DANS LE MIDWEST SONT UNIQUES, MAIS PARTAGENT DES POINTS EN COMMUN

Récemment, Jennifer a supervisé une acquisition dans son marché d'origine à Chicago, offrant des renseignements précieux aux principaux concessionnaires envisageant d'acheter ou de vendre dans le Midwest. Sous la direction de Jennifer, Pugi Auto Group, une entreprise familiale de la banlieue de Chicago à Downers Grove, dans l'Illinois, a trouvé sa nouvelle famille en la personne de Castle Automotive Group, une entreprise locale de confiance.

"Comme de nombreux propriétaires de concessions indépendantes, le propriétaire de Pugi Auto Group était prêt à entamer son prochain chapitre et à prendre une retraite bien méritée, mais il était important pour



> “Le fait de disposer d’un plan de croissance stratégique et d’identifier les bonnes opportunités sur les bons marchés nous a permis de nous développer rapidement grâce aux bonnes acquisitions.”

lui de trouver un successeur investi pour préserver l’héritage qu’il avait construit avec son entreprise”, a déclaré Jennifer. “Pendant ce temps, le groupe Castle Automotive intensifiait ses efforts de croissance et était en position idéale pour développer son activité par le biais d’acquisitions, avec une vision spécifique des types d’opportunités qui les intéressaient.”

“Le groupe Castle Automotive est en croissance depuis cinq ans et notre équipe est très motivée à étendre notre empreinte”, a déclaré Joe Castle, PDG du groupe Castle Automotive. “Nous entretenons une relation de longue date avec DSMA, ce qui nous a aidés à conclure plus de 15 acquisitions au fil des ans. Avoir un plan de croissance stratégique et identifier les opportunités idéales dans les marchés appropriés nous a permis de croître rapidement avec d’excellentes acquisitions. Cela a contribué à notre succès récent et a renforcé la performance de notre groupe pour l’avenir. Notre parcours ne s’est pas fait du jour au lendemain - nous avons planifié notre stratégie pendant des années, travaillant sur notre base et appliquant les bonnes synergies.”

## ASTUCES POUR LES CONCESSIONNAIRES : ÉVALUONS LE SUCCÈS DERRIÈRE L’ACQUISITION CASTLE-PUGI DE DSMA

Avec du recul, Jennifer identifie cinq thèmes clés qui ont contribué au succès de l’acquisition de Pugi Auto Group par le groupe Castle Automotive. Elle affirme qu’en gardant ces idées en tête, les concessionnaires, tant du côté acheteur que vendeur, peuvent se positionner favorablement pour une expérience fluide et positive.

1. **Planification et non réaction :** “Castle a engagé DSMA dès le début en tant que partenaire de fusions et acquisitions afin de stratégiquement rechercher les meilleures opportunités d’achat”, a déclaré Jennifer. “Même si vous n’êtes pas prêt à agir demain, je recommande toujours de nous engager plus tôt que tard. De cette façon, vous pouvez prendre le temps nécessaire pour vous préparer, apprendre à quoi vous attendre et finalement être dans une position plus sûre lorsque viendra le temps d’agir. En tant que concessionnaire, vous serez reconnaissants envers vous-même d’avoir commencé plus tôt et ainsi voir la pression un peu réduite en commençant selon votre propre calendrier plutôt que celui de quelqu’un d’autre.”

2. **Qualité avant quantité :** “En travaillant de manière proactive, nous avions le temps et la concentration nécessaires pour fournir les meilleures opportunités possibles.”, a déclaré Jennifer. “Il est important de souligner que tous les acheteurs ou vendeurs, d’ailleurs, ne sont pas égaux. Une douzaine d’opportunités ne signifient rien si ces opportunités ne sont pas solides. Que vous cherchiez à sortir ou à croître, il est important de ne pas perdre de vue vos objectifs

stratégiques. Chaque fois que nous travaillons avec un concessionnaire, nous traitons leur entreprise comme la nôtre, nous assurant ainsi que nous soyons de bons gestionnaires de leur confiance et que nous offrons des opportunités qui correspondent vraiment à leurs besoins spécifiques.”

**3. La bonne alliance, mais pas n’importe quelle alliance :** “Des deux côtés de l’équation, il est crucial de donner la priorité à la recherche de la bonne correspondance, autant en tant qu’acheteur qu’en tant que vendeur”, a déclaré Jennifer. “Les propriétaires de Pugi cherchaient un successeur qui honorerait l’héritage qu’on leur confierait et les propriétaires de Castle cherchaient une opportunité pour développer leur portefeuille de manière stratégique et non pas simplement croître en ajoutant n’importe quelles concessions. Ce que Castle voulait, c’était offrir une gamme complète de manufacturiers automobiles pour répondre aux besoins de ses client, et le groupe Auto Pugi comblait justement cette lacune.”

**4. Collaborateurs et non rivaux :** “Un scénario d’achat-vente est certainement un environnement délicat, c’est pourquoi l’alchimie entre les parties est si importante”, a déclaré Jennifer. “Chaque fois que nous sommes impliqués dans une transaction, notre objectif est de faire notre part pour contribuer à ce que tout le monde sorte de l’accord en ayant vécu une expérience positive. En tant que concessionnaire, ce n’est pas tous les jours que vous achetez ou vendez une entreprise, il est donc compréhensible que la situation puisse parfois sembler un peu intimidante. En fin de compte, la plupart des acheteurs veulent simplement continuer le succès qu’un autre concessionnaire a bâti et la plupart des vendeurs veulent simplement trouver quelqu’un qui valorise leur héritage autant qu’eux. Adopter cela comme un objectif commun contribue grandement à la réussite de la transaction.”

**Vision globale et non étroite :** “Parce que DSMA offre un service à 360°, nous pouvons évaluer les opportunités d’achat-vente à un niveau holistique, pas seulement du point de vue limité d’un courtier standard en fusions et acquisitions automobiles”, a déclaré Jennifer. “Pour les propriétaires de Castle, cela signifiait qu’ils avaient un véritable partenaire stratégique grâce à notre équipe, et non pas simplement un autre fournisseur venu cocher une case, encaisser un chèque, puis partir. Chez DSMA, nos capacités de bout en bout, y compris nos évaluations de qualité supérieure, nous permettent d’approfondir les détails d’une opportunité pour aider les acheteurs et les vendeurs à se sentir confiants.”

## CE QU’IL FAUT SAVOIR SUR DSMA SI VOUS ENVISAGEZ AGIR

L’achat-vente d’une concession ou d’un groupe est une décision majeure, il est donc important de choisir soigneusement votre partenaire en fusions et acquisitions. Une entreprise de confiance comme DSMA peut vous aider à atteindre votre objectif de sortie ou d’expansion de votre entreprise, tout en veillant à une transaction équitable et à une expérience positive pour toutes les parties impliquées. Si vous êtes à la recherche d’un partenaire en fusions et acquisitions, voici ce que vous pouvez attendre de DSMA :

**1. Une tête avec un cœur :** “Peu importe de quel côté de la négociation vous vous trouvez, une valeur équitable pour la concession en question est une base”, a déclaré Jennifer. “Mais pour la plupart des concessionnaires, ce ne sont pas seulement les chiffres qui importent. Non seulement une bonne affaire






doit faire du sens financièrement, mais celle-ci doit aussi faire du sens émotionnellement. L'automobile est une industrie axée sur les personnes, donc je sais que je suis en bonne compagnie lorsque je dis que mon objectif est toujours de faire ma part pour contribuer à conclure une transaction qui fait de chacun un gagnant. En bout de ligne, il s'agit de s'engager à trouver la bonne correspondance. Chez DSMA, nous pouvons être sélectifs lorsque nous proposons des acheteurs ou des vendeurs potentiels, mais c'est parce que nous donnons toujours la priorité à l'association de concessionnaires dont les objectifs sont alignés et qui ont une vraie alchimie, ce qui contribue à garantir que tout le monde ait des raisons de s'enthousiasmer pour la transaction."

**2. Confiance à la base :** "Je considère comme un privilège d'être digne de confiance par les concessionnaires pendant ce qui peut parfois être un processus délicat et rien n'est plus important pour moi que de respecter cette confiance", a déclaré Jennifer. "Que vous achetiez ou vendiez, le secteur dans lequel nous évoluons est un espace très personnel. Travailler avec un partenaire qui respecte les facteurs émotionnels en jeu et facilite la bonne alchimie de la transaction est crucial pour offrir une expérience positive à toutes les parties impliquées. Assurer la confidentialité tout au long du processus est tout aussi important, pour éviter les spéculations, qui insufflent non seulement de l'anxiété et de l'incertitude au sein d'une équipe, mais peuvent même menacer le succès d'une transaction en cours. Chez DSMA, nous aimons dire que votre entreprise ne regarde que vous."

> "Parce que nous avons toutes les fonctionnalités en interne, nous pouvons fournir un service de bout en bout, ce qui signifie que nous pouvons être un interlocuteur unique pour les concessionnaires, quel que soit le stade de leur parcours en fusions et acquisitions."

**3. Approche personnelle avec un partenariat adéquat :** "Peu de firmes de fusions et acquisitions automobiles peuvent rivaliser avec les capacités de service complet de DSMA", a déclaré Jennifer. "Parce que nous avons toutes les fonctionnalités en interne, nous pouvons fournir un service de bout en bout, ce qui signifie que nous pouvons être un interlocuteur unique pour les concessionnaires, quel que soit le stade de leur parcours en fusions et acquisitions. DSMA dispose de la plus grande équipe de financement interne en Amérique du Nord, ainsi que d'une équipe interne de services essentiels et de marketing. En plus de ces professionnels, DSMA dispose également d'un département de services essentiels qui bénéficie de l'expertise d'anciens cadres de manufacturiers d'origine qui veillent à une clôture en douceur, de la lettre d'intention aux approbations de

l'équipementier. Ce que nous offrons aux concessionnaires, c'est une solution au problème des nombreux intervenants déconnectés. Nous sommes en mesure d'être un partenaire unique et engagé qui s'intègre profondément dans votre entreprise et investit dans votre succès ultime."

## EN QUOI NOUS POUVONS VOUS AIDER

Avec plus de 425 concessions vendues, DSMA est la firme principale de fusions et acquisitions automobiles en Amérique du Nord. Le parcours commence par l'une des évaluations de concession d'entreprise les plus performantes de l'industrie, une étape clé pour garantir une valeur équitable, attirer des acheteurs qualifiés et créer la base d'un processus fluide. Et après une moyenne de seulement 171 jours, les parties impliquées célèbrent la clôture d'une transaction réussie.




En tant que concessionnaire cherchant à étendre votre empreinte, voici cinq étapes clés du processus :

1. **Planification et identification des marchés :** DSMA reconnaît l'importance d'une approche informée et ciblée, c'est pourquoi notre processus commence par collaborer avec les concessionnaires pour construire une base stratégique.

2. **Diversification des marques :** Tout comme un courtier veut un portefeuille diversifié pour réduire les risques, il est également bon pour un concessionnaire de diversifier ses offres de marques de véhicules.

3. **Modélisation de la croissance :** Le parcours de croissance de chaque concessionnaire est unique, c'est pourquoi DSMA travaille avec ceux-ci pour définir un modèle qui leur est propre.

4. **Capitalisation :** Faire un achat important tel qu'une nouvelle acquisition peut avoir un impact sur le bilan d'une entreprise, c'est pourquoi la capitalisation est une étape primordiale du processus.

**Dossiers complets :** En tant que concessionnaire envisageant un achat potentiel, il est important d'avoir une vision à 360° de l'actif. DSMA travaille en partenariat avec les acheteurs pour avoir une vue holistique de l'entreprise.

"Jennifer Rafael est la source de confiance de DSMA pour les concessionnaires qui envisagent de tenter leur chance sur le marché du Midwest", a déclaré Farid Ahmad, PDG de DSMA. "Son équipe apporte des connaissances et informations qui contribuent à la valeur élevée de notre plan de croissance stratégique. Cela a permis à Castle Automotive de réaliser les bonnes acquisitions dans les marchés propices à leur croissance."

Pour les propriétaires de Pugi Auto Group et Castle Automotive Group, l'approche stratégique de DSMA, son exécution de service complet et son expertise sur le marché du Midwest se sont révélées des atouts précieux pour sécuriser une transaction positive et lucrative. Si vous êtes un concessionnaire qui envisage de profiter des opportunités passionnantes du marché d'achat-vente du Midwest, contactez-nous dès maintenant pour discuter de vos objectifs et de votre calendrier.

"Un plan réfléchi fait toute la différence", a déclaré Jennifer. "Avec un bureau situé en plein cœur du Midwest à Chicago, nous sommes idéalement situés pour aider les groupes à croître avec un plan d'action spécifique, créant ainsi de la valeur et des stratégies pour des acquisitions réussies."

## À PROPOS DE L'AUTEUR

Jennifer Rafael est vice-présidente et partenaire des opérations du Midwest pour DSMA. Avec plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie automobile, où elle a occupé plusieurs postes de direction en finance, Jennifer est une experte de l'industrie en matière de fusions et acquisitions de concessions. En tant que partenaire chez DSMA, elle dirige l'expansion de l'entreprise sur le marché croissant du Midwest. Elle détient un baccalauréat et une maîtrise en administration des affaires en finance.



AUTEURE

**JENNIFER RAFAEL**
Partenaire, VP Mid-ouest, É.-U.
jennifer.rafael@dsma.com

# LES PROS DE L'AUTOMOBILE **SAVENT QUE...**



## ...NOTRE PERSPECTIVE À 360° **GÉNÈRE DES RÉSULTATS.**

Nous nous occupons de la **gestion des acquisitions, des services juridiques, financiers, marketing et opérationnels.**

Obtenez votre perspective à 360° dès aujourd'hui.
Engagez DSMA.
Visitez **DSMA.com**

DS MA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

ACHETEZ ET
VENDEZ AVEC
**CONFIANCE**

# **POURQUOI LES CONCESSIONNAIRES** DE 2ND GÉNÉRATION SONT MOINS COURANTS SUR LE MARCHÉ D'ACHAT-VENTE D'AUJOURD'HUI

**Le marché d'achat-vente a considérablement changé en 2023 sous le poids des vents économiques, des nouvelles technologies et de l'incertitude quant à l'avenir de l'industrie. Pour ceux qui envisagent de quitter le secteur automobile, la bonne connaissance du paysage actuel des fusions et acquisitions est plus cruciale que jamais.**

Notre PDG et fondateur, Farid Ahmad, s'est joint à l'animateur de Driving Solutions, Jim Fitzpatrick, pour discuter de cette question plus en détail.

Depuis plusieurs années, Farid aide à jumeler les détaillants avec les meilleurs acheteurs possibles, supervisant certaines des plus importantes transactions sur le marché moderne d'achat-vente. Ses connaissances des deux côtés de la transaction lui permettent de guider les détaillants dans leurs stratégies de sortie comme peu d'autres peuvent le faire. Maintenant, il discute de la façon dont le paysage actuel des fusions et acquisitions a changé et ce à quoi les concessionnaires peuvent s'attendre à l'avenir.

## UN MARCHÉ TEMPORAIREMENT DÉTÉRIORÉ

On pourrait dire que 2023 fut une année étrange, considérant la détérioration du marché d'achat-vente due aux taux d'intérêt élevés ainsi que l'instabilité en début d'année parmi les banques américaines - rendant les prêteurs et les acheteurs plus prudents, entraînant des paiements de "Goodwill" plus bas. Effectivement, les banquiers semblaient visiblement nerveux à l'idée de prêter contre le "Goodwill", exerçant une pression à la baisse sur les chiffres et les multiples de celui-ci, créant ainsi un véritable dilemme pour ceux qui espéraient vendre à cette période. Farid note que bien que les chiffres de "Goodwill" aient baissé de 11% par rapport à l'année précédente, nous nous attendons toujours à d'autres baisses importantes - et avec un "Goodwill" moyen d'environ 11 millions de dollars, il ne faut pas prendre cela à la légère.

En conséquence, les concessionnaires ont dû réévaluer la valeur de leurs actifs. En effet, avec la baisse de 20% du marché immobilier nord-américain, le paysage actuel des fusions et acquisitions exige des ajustements, et une réévaluation complète de votre entreprise est une bonne première étape de préparation. Certains ont décidé d'attendre et d'appréhender cette période d'ajustement et de considérer la vente de leur entreprise lorsque le




marché d'achat-vente se redressera. Cependant, plusieurs recherchent toujours activement des points de vente à acquérir ou à vendre. Après tout, des circonstances telles que la retraite, la planification de la succession et des chiffres de ventes inférieurs poussent souvent les propriétaires à vendre, indépendamment du climat financier du marché.

Il est également important de noter que bien que les grands groupes automobiles ne soient pas aussi préoccupés par les taux d'intérêt plus élevés et les pertes financières possibles, ils sont certainement devenus plus stratégiques dans le choix de leurs concessions et ont opté pour des positions en retrait dans plus de scénarios qu'auparavant. L'exception subsiste, cependant, pour la rare occasion où les favoris du public, tels que Toyota ou Mercedes-Benz, sont mis en vente - ils seront achetés et disputés, quel que soit le contexte.

## INQUIÉTUDES CONCERNANT LA MONTÉE DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

La hausse des taux d'intérêt et des coûts opérationnels a poussé certains concessionnaires familiaux à quitter entièrement l'industrie automobile plutôt que de transmettre leur entreprise à la génération suivante. Une de ces raisons ? Les inquiétudes persistantes selon lesquelles les véhicules électriques affaibliront les évaluations dans les années à venir font du moment présent la période idéale pour vendre.

En effet, la demande croissante des équipementiers de promouvoir les ventes de véhicules électriques inquiète les concessionnaires, car l'Amérique du Nord n'est pas tout à fait prête à les entretenir. Les consommateurs méfiants constatent le manque de stations de recharge fonctionnelles, les modèles plus coûteux et l'anxiété liée à l'autonomie des nouvelles technologies et continuent de choisir les moteurs classiques plutôt que les modèles respectueux de l'environnement. En contrepartie, les manufacturiers exercent une pression sur les concessionnaires pour combler leurs stationnements avec leurs derniers véhicules électriques - et le déséquilibre ne passe pas inaperçu.

Pour ces raisons, Farid a noté qu'il y a une accumulation croissante d'inventaires de véhicules électriques dans de nombreuses concessions Ford aux États-Unis et il s'attend à en voir beaucoup plus dans les mois à venir.

## UNE BAISSE REMARQUABLE DES REPRÉSENTANTS D'ENTREPRISES FAMILIALES

Nous constatons également une tendance selon laquelle la deuxième génération montre de plus en plus d'intérêt pour d'autres voies que l'industrie automobile. L'âge moyen des concessionnaires étant de 70 ans, on comprend pourquoi ils

pourraient envisager d'autres alternatives de succession telles que les grands groupes automobiles, ne voulant pas laisser les membres de leur famille avec un stress financier :

"Certains de ces concessionnaires qui cherchent à quitter leur entreprise ont réalisé que, à moins que leurs descendants prennent un prêt important - ce qui n'est pas envisageable pour eux -, ils doivent trouver des alternatives... Je pense vraiment qu'il y a cette transition, entre se focaliser sur la prochaine génération et : 'Peut-être que je devrais retirer toutes mes cartes du jeu aujourd'hui et vendre à une organisation en pleine croissance.'" — Farid Ahmad

## CHERCHEZ-VOUS À VENDRE ?

Pour ceux qui cherchent à vendre, Farid souligne trois points distincts à considérer. Tout d'abord, il encourage les concessionnaires à faire évaluer professionnellement leurs entreprises en utilisant un partenaire comme DSMA. Deuxièmement, les détaillants doivent également mettre de l'ordre dans leurs comptes, assurer l'efficacité opérationnelle et vérifier que leurs dossiers financiers sont en ordre - ce n'est pas le moment de sous-estimer l'importance de la diligence raisonnable. Enfin, les concessionnaires devraient fixer des attentes réalistes quant à ce que les acheteurs sont prêts à payer. S'ils échouent à le faire, leur entreprise pourrait rester sur le marché pendant très longtemps.

## CHERCHEZ-VOUS À ACHETER ?

Pour ceux qui cherchent à acheter, il suggère de simplifier les transactions, car des lettres d'intention prolongées ou des propositions compliquées peuvent décourager les vendeurs de haute qualité. Farid recommande également aux acheteurs de rester flexibles sur les détails plus petits et de faire preuve de souplesse envers les propriétaires de concessions lorsque nécessaire - pas besoin de s'attarder sur les détails mineurs. Enfin, le marché d'achat-vente rapide d'aujourd'hui signifie que les détaillants doivent non seulement avoir leurs finances en ordre avant de s'approcher d'un vendeur potentiel, mais qu'ils doivent également avoir une bonne connaissance de la marque qu'ils s'apprêtent à acheter. En effet, en savoir sur l'équipementier pour lequel vous postulez et ce qu'ils recherchent chez un partenaire est crucial. L'objectif ici est d'être informé avant de faire une offre.

## L'AVIS D'UN EXPERT

Dans une conclusion intéressante de l'entrevue, Farid s'est fait poser la question du moment : s'il était concessionnaire dans le paysage actuel des fusions et acquisitions, vendrait-il ? Sa réponse était binaire : s'il perdait des ventes et était situé dans un marché rural, il envisagerait certainement de vendre à un grand groupe automobile. Mais s'il enregistrait des ventes stables dans un marché métropolitain actif, il envisagerait d'autres options, comme l'embauche d'un associé junior, assurant la poursuite des activités.

## TOUT COMMENCE AUTOUR D'UNE TASSE DE CAFÉ

Finalement, Farid souligne que lorsqu'il s'agit de vendre sa concession, personne ne devrait se sentir obligé de proposer son entreprise d'une vie pour une inscription rapide - c'est la plus grande décision que la plupart des concessionnaires prendront de leur vivant, ils devraient donc se sentir les bienvenus à poser autant de questions qu'ils le souhaitent et avoir une conversation décontractée sur le sujet. Établir des objectifs réalistes pour leur avenir avec les recommandations d'un expert commence autour une tasse de café.




AUTEUR

**FARID AHMAD**
Directeur général
farid@dsma.com



AUTEUR

**JIM FITZPATRICK**
CBT News



AUTEUR

**COLIN VELEZ**
CBT News

Rédigé à l'origine par Colin Velez, avec la collaboration de l'équipe marketing de DSMA.



"Certains de ces concessionnaires qui cherchent à quitter leur entreprise ont réalisé que, à moins que leurs descendants prennent un prêt important - ce qui n'est pas envisageable pour eux -, ils doivent trouver des alternatives... Je pense vraiment qu'il y a cette transition, entre se focaliser sur la prochaine génération et : 'Peut-être que je devrais retirer toutes mes cartes du jeu aujourd'hui et vendre à une organisation en pleine croissance.'"

# ACTUALITÉ AU QUÉBEC : DSMA SIGNE UNE TRANSACTION DE 6 CONCESSIONS

*Extrait d"un article publié sur AutoMedia.ca, 24 nov., 2023*
**Par Claudine Hébert**

Le Groupe Automobile Desjardins vient d'accomplir un grand coup. L'entreprise vient d'acheter les quatre concessions Honda de la grande région montréalaise qui appartenaient au Groupe Samatas.

La transaction, qui a été supervisée par l'équipe de François McDonald de la firme DSMA, inclut les concessions Excel Honda, à Montréal, Encore Honda, à Châteauguay, St-Constant Honda, à Saint-Constant, ainsi que Vaudreuil Honda, Vaudreuil-Dorion. L'entente comprend également la concession Excel Moto, à Montréal, ainsi qu'un bureau de location S&H Leasing, à Montréal.

## PLUS DE 4600 VENTES ANNUELLES

« À elles seules, les quatre concessions Honda représentent des ventes annuelles de plus de 3000 véhicules neufs et 1600 véhicules d'occasion », signale l'associé de DSMA, François McDonald. La famille Samatas, poursuit-il, vend ses concessions, mais demeure impliquée dans les opérations journalières de ces dernières.

## GROUPE AUTOMOBILE DESJARDINS

Mentionnons que ces nouvelles acquisitions font faire deux grands pas au Groupe Automobile Desjardins. D'abord, elles lui permettent de porter à 17 le nombre de concessions de véhicules automobiles neufs. Ce qui hisse l'entreprise au sein du top 5 des grands groupes automobiles du Québec. [...]



Encore Honda



St Constant Honda



Vaudreuil Honda



Excel Honda

> “La vente d'une entreprise familiale n'est jamais facile, mais François a rendu le processus aussi transparent que possible. Il nous a soutenus et a travaillé avec diligence pour trouver l'acheteur qui correspondait le mieux à notre situation. Il est allé au-delà du rôle d'un conseiller grâce à son excellente communication entre l'acheteur et nous.”
>
> Extrait du témoignage du Groupe Samatas

# DE RETOUR À LA NORMALE **POUR 2024 ?**

**À tous les concessionnaires qui croyaient que la pandémie avait réussi à transformer les rouages du modèle d'affaires de l'industrie automobile dans un format de « livraison juste en temps », prudence! Tout annonce que l'année 2024 marquera le retour du cadre opérationnel que privilégient les manufacturiers depuis des décennies.**

## DES SIGNES QUI NE TROMPENT PAS

L'année 2023 n'est pas encore terminée que déjà plusieurs signaux annoncent ce retour. À commencer par les résultats des ventes de véhicules légers lors du premier trimestre. Selon nos données à DSMA, ces ventes ont affiché une hausse de près de 8% (7,6%) comparativement à pareille date en 2022. Bien que ce ne soit pas encore tout à fait les performances qui subsistaient avant la pandémie, ces résultats démontrent que l'industrie automobile retrouve peu à peu ses repères.

Que le manufacturier GM ait connu un de ses meilleurs rendements depuis les quatre dernières années lors du 2e trimestre de 2023 constitue un autre indice. La production du fabricant américain a repris de plus belle, ce qui lui permet de ravitailler généreusement les cours de ses concessions à travers le continent nord-américain.

## DES JOURS D'INVENTAIRE QUI AUGMENTENT

À propos de ravitaillement, le nombre de jours d'inventaire est à la hausse. Alors qu'il se maintenait autour des 38 jours en 2022, ce nombre a bondi de 39% en 2023. Selon nos données, cette moyenne a, au cours de l'été, atteint les 53 jours. Bien qu'il tende à se maintenir, ce nombre lié à l'inventaire se rapproche de la moyenne prépandémie qui avoisinait la soixantaine de jours.

Il faut comprendre que les manufacturiers sont avant tout des entreprises publiques qui doivent répondre à leurs actionnaires. Leur objectif commun en est un de croissance. Et qui dit croissance, dit augmentation de la production, et du coup, du nombre de véhicules dans la cour des concessions.

## BAISSE DE PROFITABILITÉ EN VUE

On peut présumer que ce retour à la normale avec un plus grand choix de véhicules fera le bonheur des consommateurs. Mais pas nécessairement celui des concessionnaires qui se retrouvent, gracieuseté du contexte économique, aux prises avec plusieurs vents de face. Plusieurs d'entre eux vont devoir composer avec un essoufflement de leur profitabilité. Une réalité que l'on voit et que l'on entend auprès de nos clients nord-américains.

## UNE HAUSSE DE TAUX D'INTÉRÊT QUI FAIT MAL AUX CONCESSIONNAIRES…

La hausse historique du taux d'intérêt de la Banque du Canada entamée depuis mars 2022 est en grande partie responsable de cet essoufflement. Juste en



intérêt, il en coûte aujourd'hui près d'une douzaine de dollars par jour pour chaque véhicule logé dans le stationnement de la concession. Faites le calcul. Puisque la moyenne du prix coûtant d'un véhicule au pays atteint maintenant plus de 65000 $ et que la durée moyenne de l'inventaire dépasse la cinquantaine de jours, un concessionnaire doit désormais prévoir un peu plus de 600 $ en intérêt pour chaque produit qu'il détient dans sa cour. Précisions qu'il ne s'agit, ici, que des intérêts à payer sur les autres coûts liés à l'inventaire. Les autres dépenses de la concession, notamment les emprunts en cours, sont également affectées par la hausse vertigineuse que nous fait vivre la Banque du Canada.

> “Les cas de relève pourraient être plus difficilement réalisables. Il se peut que des concessionnaires solos se retrouvent en situation précaire. Autrement dit, les entreprises qui détiennent plusieurs marques automobiles ont de meilleures chances d'être mieux outillées pour faire face aux obstacles qui vont se dresser au cours des prochains mois.”

## ...ET AUX CONSOMMATEURS

Cette hausse du taux d'intérêt vient également troubler le pouvoir d'achat des consommateurs. Certes, ils ont droit à un meilleur inventaire, mais eux aussi subissent l'impact financier de la situation. En plus de devoir naviguer avec un taux d'intérêt qui dépasse désormais les 7%, voire les 8%, sur la facture du véhicule, l'augmentation du coût moyen des voitures grafigne de nombreux budgets. Rappelons que le prix moyen des véhicules a grimpé d'au moins 21% en un an au 2e trimestre. Ce bond dépasse même les 30% dans la catégorie des véhicules utilitaires sport.

Prenons un montant mensuel de 800 $ qui, avant la pandémie, permettait de bénéficier d'une location d'un modèle allemand de luxe. Aujourd'hui, cette somme représente à peine ce qu'il faut débourser pour être au volant d'un véhicule de gamme inférieure.

## DES TRANSACTIONS DE CONCESSIONS EN VUE

Conséquemment, tous ces facteurs qui influencent l'industrie automobile, et qui affectent la profitabilité des entreprises, vont favoriser les occasions de transactions entre concessionnaires. Les cas de relève pourraient être plus difficilement réalisables. Il se peut que des concessionnaires solos se retrouvent en situation précaire. Autrement dit, les entreprises qui détiennent plusieurs marques automobiles ont de meilleures chances d'être mieux outillées pour faire face aux obstacles qui vont se dresser au cours des prochains mois. Et pourvu qu'elles soient bien gérées, plusieurs d'entre elles vont souhaiter tirer profit de la situation afin de bonifier leur portefeuille.



AUTEUR

**MAXIME THÉORÊT**
Directeur associé
maxime@dsma.com

# LA MISSION DE DSMA S'ÉTEND AU-DELÀ DES FRONTIÈRES !

**En septembre, l'équipe de direction de DSMA s'est rendue au Guatemala pour joindre l'organisation à but non lucratif Hope of Life (HOL) International afin d'aider les villages démunis à recevoir des ressources et interventions médicales.**

Cette expérience incroyable a profondément ému chaque membre de l'équipe de direction, ayant eu la chance de témoigner des réalisations remarquables de cette organisation. Notre engagement s'est étendu au-delà du soutien financier, puisque nous avons également partagé nos idées et notre temps ainsi que fourni des dons, dans le but d'encourager les communautés guatémaltèques à être plus robustes et indépendantes.

Depuis plus de trente ans, Hope of Life apporte un soutien nutritionnel par le biais d'interventions médicales aux enfants présentant des risques sanitaires élevés, principalement dus à la malnutrition. Au cœur de leur engagement se trouve le programme d'intervention médicale dans le cadre duquel notre équipe a suivi le personnel médical d'urgence dans un village isolé, où nous avons aidé à transporter un enfant et ses parents jusqu'au centre de récupération nutritionnelle situé sur le campus ; ici, les enfants reçoivent un traitement essentiel sans imposer de fardeau financier à leur famille.

Hope of Life a élu domicile sur un terrain montagneux de 3000 acres et sert des centaines de milliers de personnes chaque année, par le biais de programmes physiques et spirituels, avec un objectif permanent : sauver des vies. Notre équipe a passé du temps dans les différentes installations gérées par HOL, notamment l'hôpital local, l'orphelinat, la résidence pour personnes âgées, le centre de dons alimentaires et Kelly's House - un centre à temps plein pour les enfants souffrant d'un ou de plusieurs handicaps physiques ou cognitifs graves. Nous avons été témoins de l'incroyable regroupement de familles, thérapeutes, médecins, infirmières, travailleurs sociaux et bénévoles qui se sont rassemblés pour offrir de la compagnie, de l'amour et des soins médicaux professionnels aux enfants, leur permettant ainsi d'atteindre leur plus haut potentiel et leur meilleure qualité de vie.

Notre visite a également marqué le jour de l'indépendance du Guatemala, que nous avons eu la chance de célébrer avec les élèves de l'école Liberty, située au sommet de la montagne Hope of Life. Les enfants de la maternelle à la terminale ont commémoré l'événement par des chants et des danses. Dans tout le pays, des personnes de tous âges ont défilé dans les rues, portant des drapeaux et une torche allumée - une tradition qui représente les messagers qui ont diffusé la nouvelle de l'indépendance dans toute l'Amérique centrale.

Les torches allumées ont servi d'emblème puissant pour toute l'équipe, étant un point culminant pour terminer ce voyage transformateur. La torche de feu symbolise notre rôle de phares de la passion et de messagers de la vision transformatrice de Hope of Life dans nos propres foyers et communautés. Il signifie notre engagement inébranlable, à la fois en tant qu'individus et en tant qu'entreprise, à apporter une



contribution constante au monde et notre devoir de rendre la pareille.

Pour plus d'informations sur Hope of Life International, visitez le site :

www.hopeoflifeintl.org



AUTEURE

**SANDRA LIEM**
Directrice marketing
sandra.liem@dsma.com

**“La véritable mesure du succès d'une entreprise ne réside non seulement dans ses bénéfices, mais aussi dans le changement positif qu'elle peut apporter au monde. L'action caritative n'est pas seulement un choix, c'est notre responsabilité. En tant qu'entreprise, nous croyons que notre succès est étroitement lié au bien-être des communautés que nous servons. Plus nous donnons, plus nous nous enrichissons dans la monnaie de l'humanité. Le parcours de DSMA avec Hope of Life International témoigne de la valeur durable de la philanthropie d'entreprise, nous rappelant qu'en fin de compte, les retours les plus significatifs se mesurent aux vies que nous touchons et à l'espoir que nous semons.”**

**– Farid Ahmad**

# LES MULTIPLES DE **GOODWILL NORD-AMÉRICAINS**

## ÉCHELONS DES MULTIPLES ACTUELS PAR MARQUE

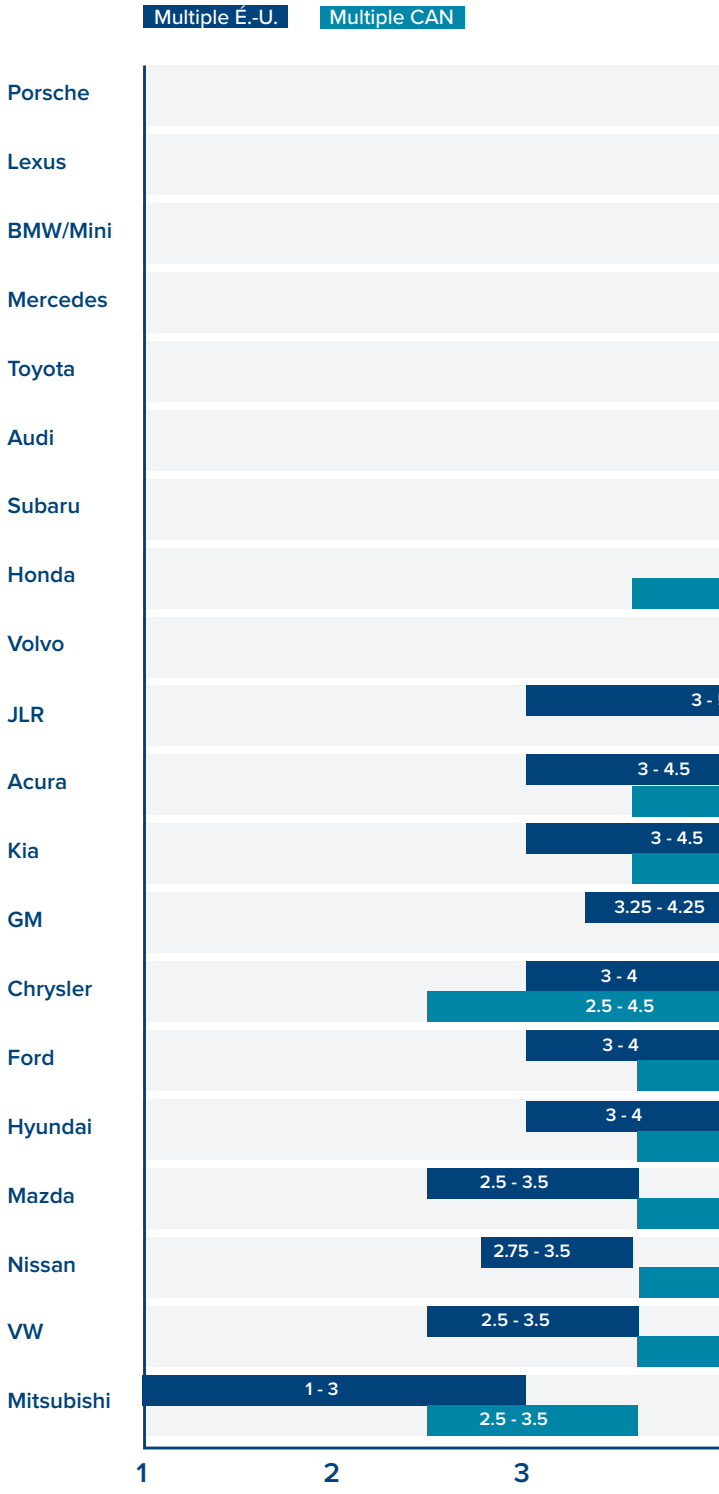
De nombreux facteurs influencent le multiple de Goodwill réel obtenu lors de la vente d'une concession ou d'un groupe. Les valeurs présentées ici sont une moyenne basée sur les performances actuelles et les tendances économiques à travers les États-Unis et le Canada.

Il est également important de comprendre que la seule manière de connaître le potentiel du multiple de Goodwill pour votre concession est de faire évaluer votre entreprise par un CPA professionnel qui comprend vraiment l'industrie automobile.

DSMA a évalué plus de 1700 concessions au cours des dernières années et est la principale source d'évaluation de concessions automobiles en Amérique du Nord.

Les banques, les institutions financières, les fabricants et les concessionnaires comme vous font confiance aux évaluations de DSMA.

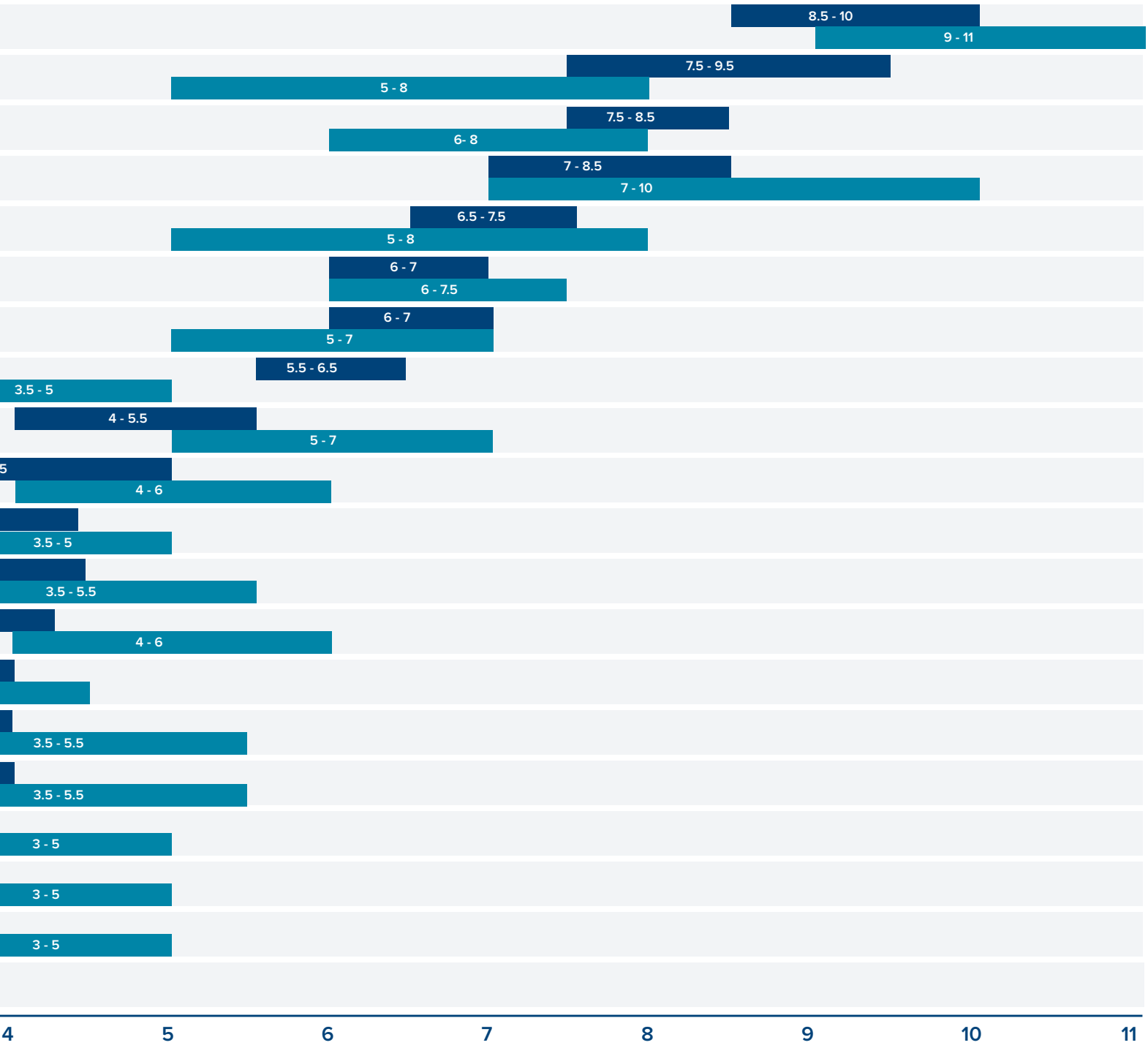
Si vous souhaitez connaître le multiple de Goodwill de votre entreprise, appelez DSMA en toute confidentialité au **833.650.4188**. Demandez à parler à votre expert local en évaluation.




Données présentées par :

QUOTUS
DONNÉES FINANCIÈRES. RÉSULTATS INTELLIGENTS.

**QUOTUS**™ est la plateforme analytique de premier plan en Amérique du Nord. Elle s'appuie sur 1,5 million de points de données qualitatives et quantitatives, permettant ainsi aux concessionnaires, aux institutions financières et aux manufacturiers d'extraire et d'analyser facilement des données comparables actuelles du secteur automobile.





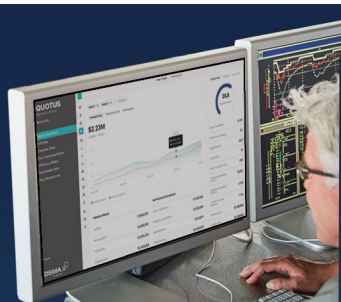



PLACEZ-VOUS EN POLE POSITION.

QUOTUS

Prenez rendez-vous avec QUOTUS™ dès aujourd'hui.

Écrivez-nous :
info@quotus.com
Appelez le
833.650.4188



# VICINITY **MOTOR CORP.**

**Vicinity Motor Corp. (VMC), fournisseur nord-américain de véhicules électriques commerciaux, a signé un accord de services de développement du réseau de concessionnaires avec Dealer Solutions Mergers and Acquisitions (DSMA) afin d'améliorer la pénétration du marché nord-américain pour ses camions tout électriques VMC 1200 de classe 3.**

DSMA aidera Vicinity à établir des partenariats avec des concessionnaires de grande valeur qui maximiseront sa capacité à livrer des camions VMC 1200 sur le marché tout en garantissant la satisfaction des clients. Les franchises VMC commencent à être disponibles pour les acheteurs.

• La production est en cours sur le campus de fabrication américain de l'entreprise à Ferndale, dans l'État de Washington.

• Création de partenariats stratégiques avec Lafarge Canada, le plus grand fournisseur canadien de matériaux de construction durables, en vue d'électrifier leur flotte de camions.

• DSMA a facilité la signature de lettres d'intention avec 5 distributeurs pour des territoires au Canada : Québec (1), Ontario (3) et Alberta (1), en plus du premier distributeur opérant actuellement à Vancouver. 8 distributeurs devraient être agréés d'ici la fin de l'année 2023.

DSMA, en collaboration exclusive avec VMC, va maintenant entamer le processus de recherche de partenaires de distribution aux États-Unis. Avec une vision élargie, VMC vise à exploiter tous les marchés disponibles à travers le pays et a stratégiquement identifié 17 États prioritaires, chacun présentant un immense potentiel de croissance et de pénétration du marché.

## LE CANDIDAT IDÉAL :

- Expérience confirmée de la vente de flottes.
- Établissement d'une clientèle de classe 3/5 comprenant des opérateurs de livraison du dernier kilomètre, des paysagistes, des installateurs de systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation, des installateurs énergie solaire, etc.
- Mentalité de pionnier et prêt à se lancer dans la construction d'un marché.
- L'électrification comme priorité




Joignez-nous pour révolutionner l'avenir des transports.

Pour plus d'informations sur la façon dont vous pouvez devenir distributeur, contactez-nous :

**Peter Porteous**
Dir. développement réseau
peter.porteous@dsma.com

**Rick Kingdon**
Dir. Affectation Point d'Ouverture
rick.kingdon@dsma.com

Votre opportunité vous attend.

VICINITY





# LES PROS DE L'AUTOMOBILE **SAVENT QUE...**

## ...NOUS ÉLECTRISONS CETTE INDUSTRIE.

**Nous sommes numéro un** dans l'industrie automobile. C'est pourquoi nos clients nous font confiance pour atteindre leurs objectifs relatifs aux **fusions et acquisitions.**

**DSMA** est un service de conseil en matière d'intelligence automobile et de fusions et acquisitions qui a réalisé **plus de 1700** évaluations et vendu **plus de 425** concessions.

**Engagez DSMA.** Visitez **DSMA.com**


DS
MA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.
ACHETEZ ET
VENDEZ AVEC
CONFIANCE

# DSMA SE CLASSE PARMI LES ENTREPRISES À LA PLUS FORTE CROISSANCE **POUR LA 3ÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE**

DSMA a le plaisir d'annoncer que la firme a été primée "entreprise à plus forte croissance" dans Report on Business 2023 pour la troisième année consécutive !

Ce palmarès classe les entreprises canadiennes en fonction de la croissance de leur chiffre d'affaires sur une durée de trois ans. DSMA a obtenu cette place grâce **à une croissance de 280% ces trois dernières années.**

DSMA (Dealer Solutions Mergers and Acquisitions) est une firme de conseil en fusions et acquisitions de premier plan qui a remodelé le paysage des concessions automobiles en Amérique du Nord. Fondée à Toronto, cette entreprise emploie des conseillers locaux dans toutes les régions de l'Amérique du Nord, qui gèrent chaque étape du processus d'achat-vente de leurs clients. C'est en combinant leurs connaissances approfondies de l'industrie automobile et leur vision holistique des marchés locaux, que les experts de DSMA peuvent aider les concessionnaires sur tout le continent. Au cours des cinq dernières années, la firme a généré des milliards de dollars pour ses clients, consolidant ainsi sa position de première société de fusions et acquisitions au Canada.

Comptant plus de 1000 années d'expérience collective dans l'industrie automobile parmi ses experts, DSMA est devenu le principal partenaire de transactions d'achat-vente en Amérique du Nord grâce à son expansion aux États-Unis en 2018. Avec un vaste réseau d'experts de l'industrie, la société offre à ses clients un processus transparent et une assistance inégalée sur le marché. Son approche confidentielle témoigne d'un engagement inébranlable en faveur de la réussite de ses clients.

"Au nom de l'équipe DSMA, Maxime Théorêt et moi-même sommes très heureux de figurer sur la liste des entreprises à la plus forte croissance au Canada pour la troisième année consécutive ! Toute organisation qui connaît une croissance rapide commence par son personnel d'abord et avant tout", a déclaré Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA. "Nous sommes fiers de travailler avec les employés les plus dévoués, les plus professionnels et les plus brillants de l'industrie, dont l'acharnement est la raison de notre croissance continue. Cette reconnaissance est pour vous, les personnes qui composent l'équipe DSMA".

## LES ENTREPRISES CANADIENNES À PLUS FORTE CROISSANCE

Établi en 2019, le palmarès des entreprises à plus forte croissance du Canada est un classement éditorial qui vise à mettre en lumière les résultats des entreprises innovantes au Canada. Afin de se qualifier pour

2023
# REPORT ON BUSINESS
## CANADA'S TOP GROWING COMPANIES

THE GLOBE AND MAIL 2021 REPORT ON BUSINESS CANADA'S TOP GROWING COMPANIES

THE GLOBE AND MAIL 2022 REPORT ON BUSINESS CANADA'S TOP GROWING COMPANIES

ce programme, les entreprises ont dû suivre un processus de candidature approfondi et répondre à certaines exigences. Au total, 425 entreprises ont obtenu une place dans le classement de cette année.

La liste complète des lauréats de 2023 ainsi que la couverture éditoriale sont publiées dans le numéro d'octobre du magazine Report on Business. La liste est maintenant disponible et peut être consultée en ligne.

"Le palmarès des entreprises à plus forte croissance du Canada reconnaît le dynamisme et l'ingéniosité des entreprises canadiennes", déclare Dawn Calleja, rédactrice en chef du magazine Report on Business. "Le classement de cette année est une véritable source d'inspiration pour les futurs chefs d'entreprise."

"Cette année, la liste (...) souligne que les idées innovantes peuvent atteindre des sommets, et ce, peut-être encore plus en période d'incertitude", déclare Andrew Saunders, PDG du Globe and Mail. "Le Globe and Mail félicite les lauréats de cette année pour avoir relevé et surpassé ces défis économiques.

**"Nous sommes fiers de travailler avec les employés les plus dévoués, les plus professionnels et les plus brillants de l'industrie, dont l'acharnement est la raison de notre croissance continue."**



# L'ÉQUIPE **EXÉCUTIVE**



**FARID AHMAD**
Directeur général
farid@dsma.com



**MAXIME THÉORÊT, CPA**
Directeur associé
maxime@dsma.com



**JOHN CHISHOLM**
Vice-président commercial, Canada
john.chisholm@dsma.com



**ANDY CHURCH**
Vice-président, Sud-est, É.-U.
andy@dsma.com



**JENNIFER RAFAEL**
Vice-présidente, Mid-ouest, É.-U.
jennifer.rafael@dsma.com



**KYLE CHASE**
Vice-président, Sud-ouest, É.-U.
kyle.chase@dsma.com



**ERIC LEVITT**
Vice-président, Centre-ouest, É.-U.
eric.levitt@dsma.com



**KATIE NAUGHTON**
Vice-présidente, Centre-ouest, É.-U.
katie.naughton@dsma.com



**ETIENNE DEMEULES, CPA**
Directeur financier & évaluations
etienne.demeules@dsma.com



**SANDRA LIEM**
Directrice marketing
sandra.liem@dsma.com



**JESSI KESSEL**
Responsable de l'acquisition, de la formation et du dév. des talents
jessi.kessel@dsma.com



**ANTHONY CODISPOTI, CPA**
Directeur évaluations/services F&A
anthony.codispoti@dsma.com



**VERONIQUE BOUCHER**
Gestionnaire, technologie de l'information et processus
veronique.boucher@dsma.com



**CARMEN MARTIN**
Assistante exécutive
carmen.martin@dsma.com

# L'ÉQUIPE DES ASSOCIÉS **DU CANADA**



CANADA

**JOHN CHISHOLM**
Vice-président commercial
john.chisholm@dsma.com



C. BRITANNIQUE

**RICK KINGDON**
Associé exécutif
rick.kingdon@dsma.com



OUEST

**JEFF RENAUD**
Associé exécutif
jeff.renaud@dsma.com



ONTARIO

**LEV KOWALSKY**
Associé exécutif
lev.kowalsky@dsma.com



ATLANTIQUE

**KEVIN LESLIE**
Associé exécutif
kevin.leslie@dsma.com



ONTARIO

**DARREN SAVAGE**
Associé fusions & acquisitions
darren.savage@dsma.com



ONTARIO

**JOHN RAYMOND**
Associé fusions & acquisitions
john.raymond@dsma.com



ONTARIO

**ROB MACKENZIE**
Associé fusions & acquisitions
rob.mackenzie@dsma.com



OUEST

**DEAN PEZDERIC**
Associé fusions & acquisitions
dean.pezderic@dsma.com



QUÉBEC

**FRANCOIS MCDONALD**
Associé exécutif
francois.mcdonald@dsma.com



QUÉBEC

**MANON MESSIER**
Associée exécutive
manon.messier@dsma.com



QUÉBEC

**HUGO MESSIER BÉLANGER**
Associé fusions & acquisitions
hugo.belanger@dsma.com



QUÉBEC

**GRACIELLE SILLS**
Associée fusions & acquisitions
gracielle.sills@dsma.com



CANADA

**PHILIP PAYNE**
Associé fusions & acquisitions, carrosserie
philip.payne@dsma.com



CANADA

**DIANE DESILVA**
Spécialiste du soutien commercial
diane.desilva@dsma.com



CANADA

**WENDY DURWARD**
Dir. gestion des acquisitions
wendy.durward@dsma.com



VMC

**CHRIS JULIAN**
Dir. développement réseau
chris.julian@dsma.com



VMC

**PETER PORTEOUS**
Dir. développement réseau
peter.porteous@dsma.com

# ÉQUIPE **SERVICES ESSENTIELS**



**MAXIM GINSBURG**
Gestionnaire marketing
maxim.ginsburg@dsma.com



**XANA HODGSON**
Responsable marketing bilingue
xana.hodgson@dsma.com



**RICO MARQUES**
Graphiste
rico.marques@dsma.com



**KARINE L. WLASICHUK**
Spécialiste marketing bilingue
karine.lw@dsma.com



**NICOLA BIGGS**
Conseillère juridique
nicola.biggs@dsma.com



**JASMINE KHREICHE**
Parajuriste
jasmine.khreiche@dsma.com



**RITA JIANG, CPA CFA**
Conseillère évaluations/services
rita.jiang@dsma.com



**IVY LU, CPA**
Conseillère évaluations/services
ivy.lu@dsma.com



**TYLER OSBORNE**
Conseiller évaluations/services
tyler.osborne@dsma.com



**DINA-MARIE ESTEVAO**
Analyste financière junior
dinamarie.estevao@dsma.com



**KARIM NOUER**
Analyste financier junior
karim.nouer@dsma.com



**THEODORE SIMON**
Ingénieur de données junior
theodore.simon@dsma.ca

# L'ÉQUIPE DES ASSOCIÉS **DES ÉTATS-UNIS**



SUD-EST

**ANDY CHURCH**
Vice-président
andy@dsma.com



MID-OUEST

**JENNIFER RAFAEL**
Vice-présidente
jennifer.rafael@dsma.com



SUD-OUEST

**KYLE CHASE**
Vice-président
kyle.chase@dsma.com



CENTRE-OUEST

**KATIE NAUGHTON**
Vice-présidente
katie.naughton@dsma.com



CENTRE-OUEST

**ERIC LEVITT**
Vice-président
eric.levitt@dsma.com



SUD-EST

**BILL FIELDS**
Associé exécutif
bill.fields@dsma.com



MID-EAST

**GREG BROWN**
Associé fusions & acquisitions
greg.brown@dsma.com



CENTRE-OUEST

**JODY HENDERSON**
Associé fusions & acquisitions
jody.henderson@dsma.com



NEW YORK

**LINDA BARNETTE**
Associé fusions & acquisitions
linda.barnette@dsma.com



SUD-EST

**ROBERT SCHLICHT**
Associé fusions & acquisitions
robert.schlicht@dsma.com



CENTRE-OUEST

**GARY SWARTZ**
Associé fusions & acquisitions
gary.swartz@dsma.com



TEXAS

**CODY CANTU**
Associé fusions & acquisitions
cody.cantu@dsma.com



MID-OUEST

**KEVIN CHRIST**
Associé fusions & acquisitions
kevin.christ@dsma.com



SUD-EST

**CHRIS FOSHEE**
Associé fusions & acquisitions
chris.foshee@dsma.com



MID-OUEST

**JONATHON MORONI**
Responsable du développement des affaires
jonathon.moroni@dsma.com



ÉTATS-UNIS

**CHRISTINE MARZE**
Gestionnaire des acquisitions
christine.marze@dsma.com



ÉTATS-UNIS

**JOHN HILL**
Dir. gestion des acquisitions
john.hill@dsma.com



ÉTATS-UNIS

**DANIEL RESTREPO**
Spécialiste du soutien commercial
daniel.restrepo@dsma.com




# JOIGNEZ **L'ÉQUIPE DSMA**

## NOUS RECRUTONS ACTUELLEMENT POUR LES POSTES SUIVANTS :

**Associé(s) M&A**
- Washington/Oregon
- Texas
- Arizona

**Spécialiste marketing**

**Coordinateur des ressources humaines**

Pour des opportunités supplémentaires
Visitez **DSMA.HR4.CA/CAREERS**




**Sièges sociaux**

**USA**
4851 Tamiami Trail North,
Suite 200
Naples, FL | 34103

**Canada**
305 Renfrew Drive,
Suite 202
Markham, ON | L3R 9S7

**Bureaux régionaux**

Calgary, AB
Chicago, IL
Las Vegas, NV
Montréal, QC
Nashville, TN
New York, NY
Scottsdale, AZ
St. John's, T.-N.
Stuart, FL
Vancouver, C.-B.


DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

**Suivez-nous sur :**

dsma

dsma.official

dsmaautobuysell

dealersolutionsma