DS MA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.



RAPPORT DSMA
FUSION ACQUISITION AUTOMOBILE
Mise à jour trimestrielle - T3 2023

VUE D'ENSEMBLE **DU SECTEUR**

Le secteur continue à se remettre des perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Toutefois, la grève de l'UAW et la question de l'accessibilité financière laissent planer des vents contraires sur le quatrième trimestre.

Au troisième trimestre, les ventes ont continué à croître fortement, comme en 2023, poussées par une production automobile accrue et par la demande continue des consommateurs. Bien que les volumes de ventes de véhicules légers depuis le début de l'année aient augmenté de 14% par rapport à la même période en 2022, ils ont diminué d'un trimestre à l'autre. Les vents contraires que laissent planer la grève de l'UAW et la question de l'accessibilité financière risquent de poser des défis supplémentaires pour le marché et pourraient freiner la croissance au quatrième trimestre.

Plutôt que les niveaux de stocks restreints, ce sont désormais les taux d'intérêt élevés, l'économie et les conditions du marché qui sont considérés comme les principaux facteurs entravant la croissance des concessionnaires.

Les taux d'intérêt et la disponibilité du crédit s'aggravent, ce qui complexifie l'accessibilité financière.

Excellente performance de General Motors, qui affiche le meilleur rendement au troisième trimestre.

L'entreprise a dominé le marché grâce à une hausse importante de plus de 14% d'une année à l'autre.

Le segment des voitures de sport de luxe s'est distingué au cours de l'année avec une hausse de 45,5% par rapport à l'an dernier.

À l'échelle provinciale, le Québec a dominé le marché canadien avec une augmentation des ventes estimée à 22% par rapport au troisième trimestre de 2022.

Les multiples du goodwill diminuent dans l'ensemble du secteur en raison des taux d'intérêt élevés au troisième trimestre de 2023.

Les multiples moyens par marque ont diminué de **10 à 15%** par rapport à la même période de 2022.

Les taux d'intérêt élevés sont responsables d'une hausse des taux de défaut de remboursement des prêts automobiles. En raison de l'inflation et des taux d'intérêt actuels, certains consommateurs continuent d'éprouver des préoccupations en matière d'accessibilité financière; nombre d'entre eux estiment que les véhicules neufs sont inabordables aux prix actuels.

La hausse des coûts d'emprunt a également réduit le pouvoir d'achat des acheteurs potentiels des concessionnaires, ce qui a accru les difficultés et l'incertitude des opérations de fusion et d'acquisition. Toutefois, s'ils jugent que l'occasion est bonne, les acheteurs sont toujours prêts à payer.

PERSPECTIVES

Le marché des véhicules neufs demeurera élevé en raison de la demande refoulée, tandis que la demande de véhicules d'occasion continuera probablement de diminuer.

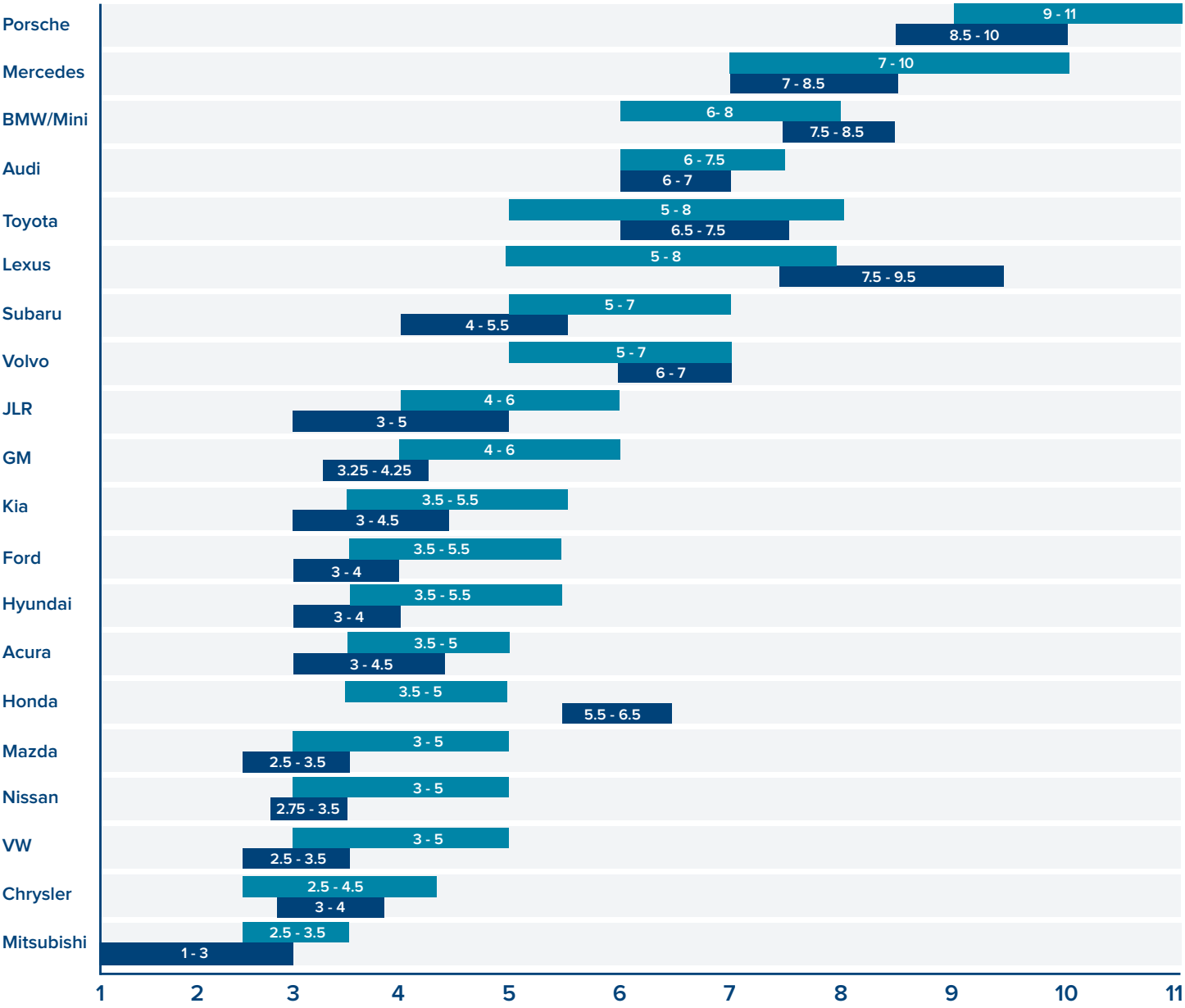
En raison de la hausse des coûts des véhicules et du financement, les défis liés à l'inflation et aux taux d'intérêt continuent d'avoir une incidence à la fois sur les consommateurs et les concessionnaires, qui subissent une augmentation des coûts fixes et des coûts de rémunération, respectivement. Les acquéreurs en fusions et acquisitions de petites et moyennes entreprises sont également confrontés à des problèmes de taux, car le financement des transactions continue de créer des obstacles pour l'acquisition.

Malgré une rentabilité solide pour les concessionnaires et une augmentation des niveaux des stocks, les valeurs du goodwill continuent de baisser dans tout le secteur jusqu'au troisième trimestre en raison des facteurs liés aux taux d'intérêt et à l'économie qui ont des répercussions sur les perspectives. Le rendement de certains concessionnaires s'est certes maintenu pendant trois trimestres de 2023, mais le sommet de la rentabilité semble avoir été atteint en 2022.

MULTIPLES DU COMMERCE AUTOMOBILE **SELON DSMA**

Multiples par marque

Multiple USA | Multiple CAN Les barres bleues représentent les fourchettes minimales et maximales actuelles de Goodwill par manufacturier.



Données présentées par :

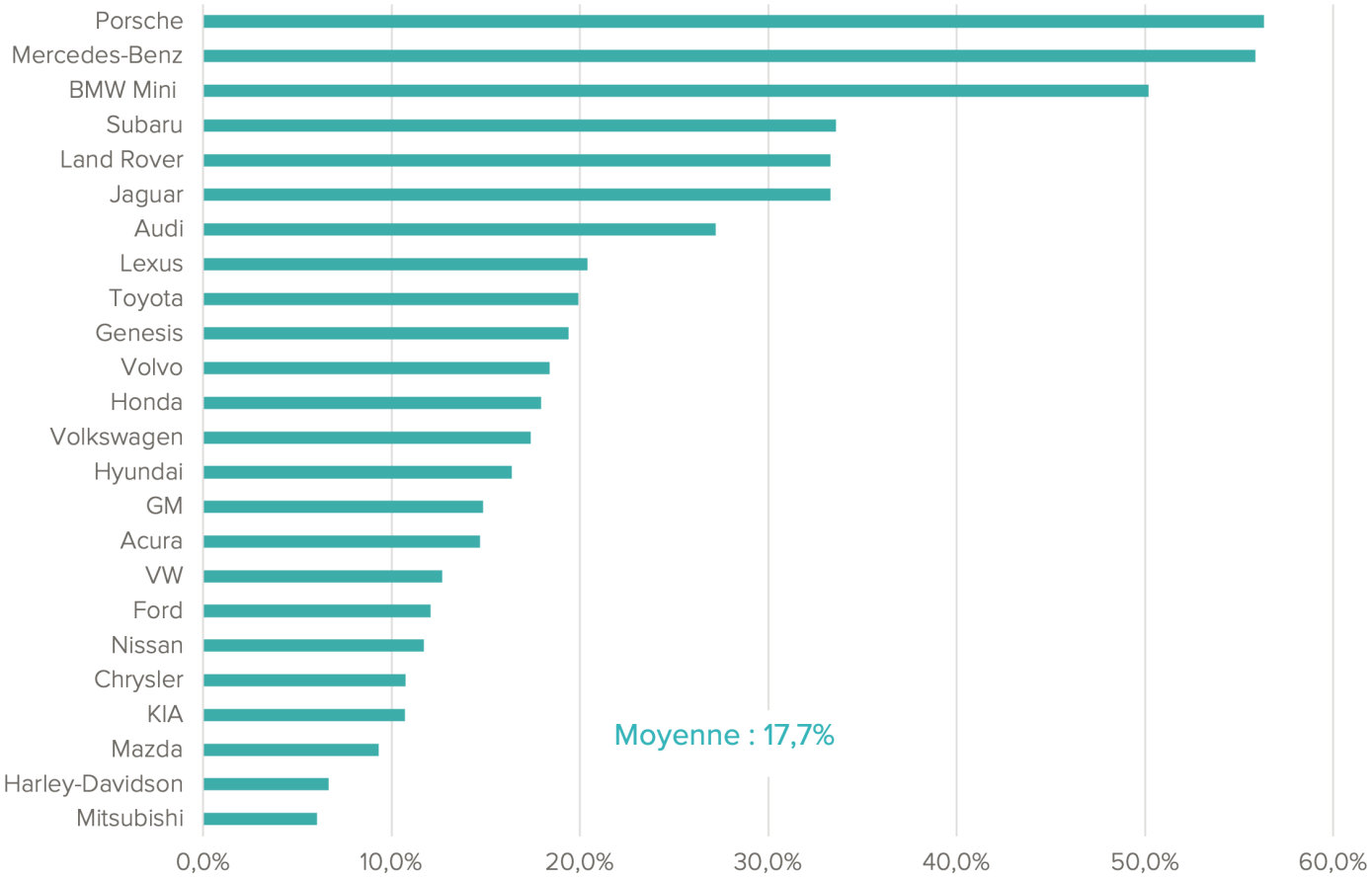
QUOTUS
DONNÉES FINANCIÈRES. RÉSULTATS INTELLIGENTS.

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. Ces données proviennent de plus de 425 transactions conclues et de plus de 1700 évaluations.

Les multiples indiqués sont des multiples des bénéfices avant impôt.
Les barres colorées représentent les fourchettes minimales et maximales actuelles de Goodwill. Les barres bleues foncées représentent les multiples des États-Unis. Les barres bleues claires représentent les multiples du Canada.
Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et au Goodwill sont basées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

INCIDENCE DES VENTES DES CONCESSIONNAIRES SUR **LES MULTIPLES**

Goodwill moyen en % du chiffre d'affaires total, par marque

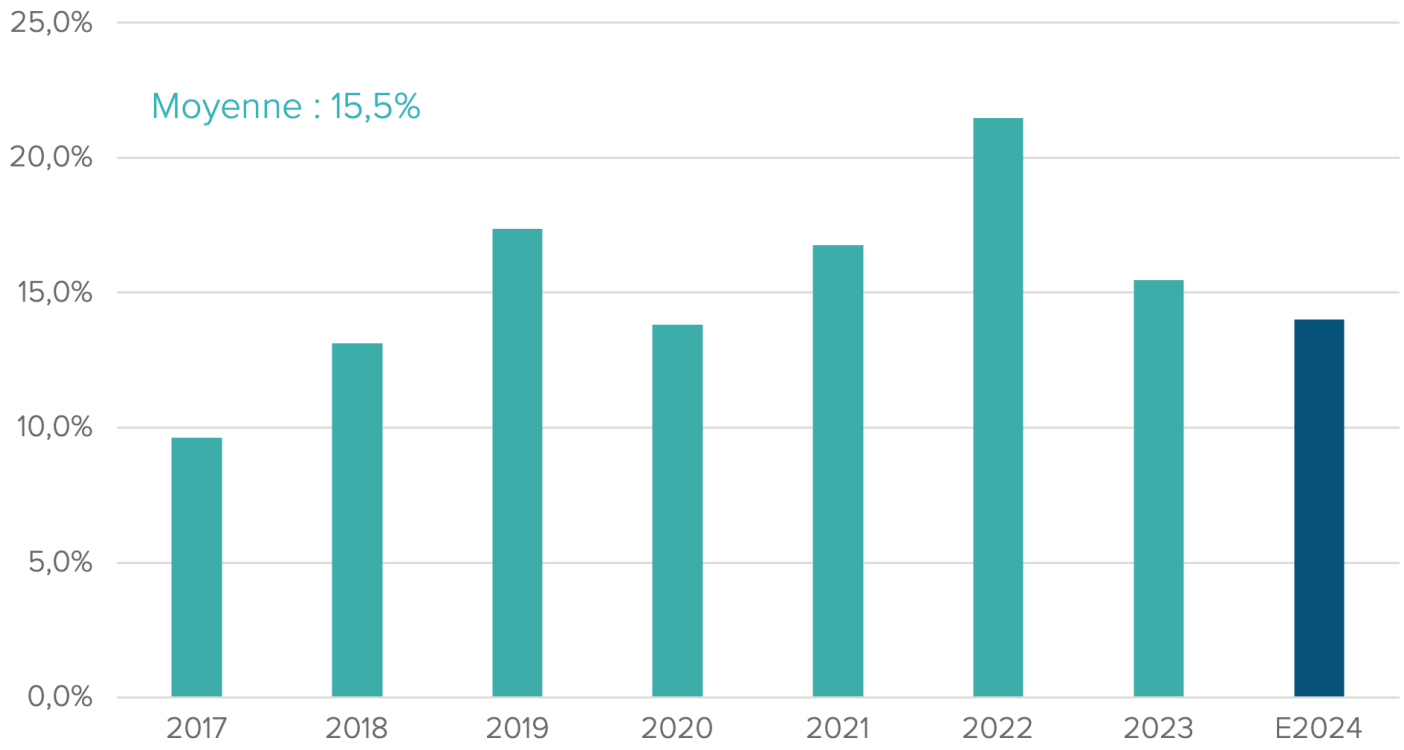


- Les marques européennes et de luxe sont en tête, car les prix de vente moyens plus élevés par véhicule se traduisent par une meilleure rentabilité, et donc par une augmentation du goodwill généré lors d'une transaction.
- On observe un intérêt marqué pour les marques asiatiques; les acheteurs sont prêts à payer le prix fort pour les ajouter à leur portefeuille.
- Les acheteurs privilégient de plus en plus les marques nationales, Ford se plaçant sur le même pied d'égalité que GM et Chrysler (Stellantis), ce qui donne à penser que les acheteurs accordent une plus grande importance à la stratégie future de chaque marque.
- Il reste à voir l'incidence qu'auront le déploiement et les stratégies des véhicules électriques (VE) sur les préférences des acheteurs, et la poursuite des tendances à l'avenir.

Valeurs moyennes du goodwill généré par les unités vendues dans toutes les transactions canadiennes auxquelles DSMA a contribué de 2017 à 2023. Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et au goodwill sont basées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

INCIDENCE DES VENTES DES CONCESSIONNAIRES SUR LES MULTIPLES (SUITE)

Goodwill en % du chiffre d'affaires total, par année

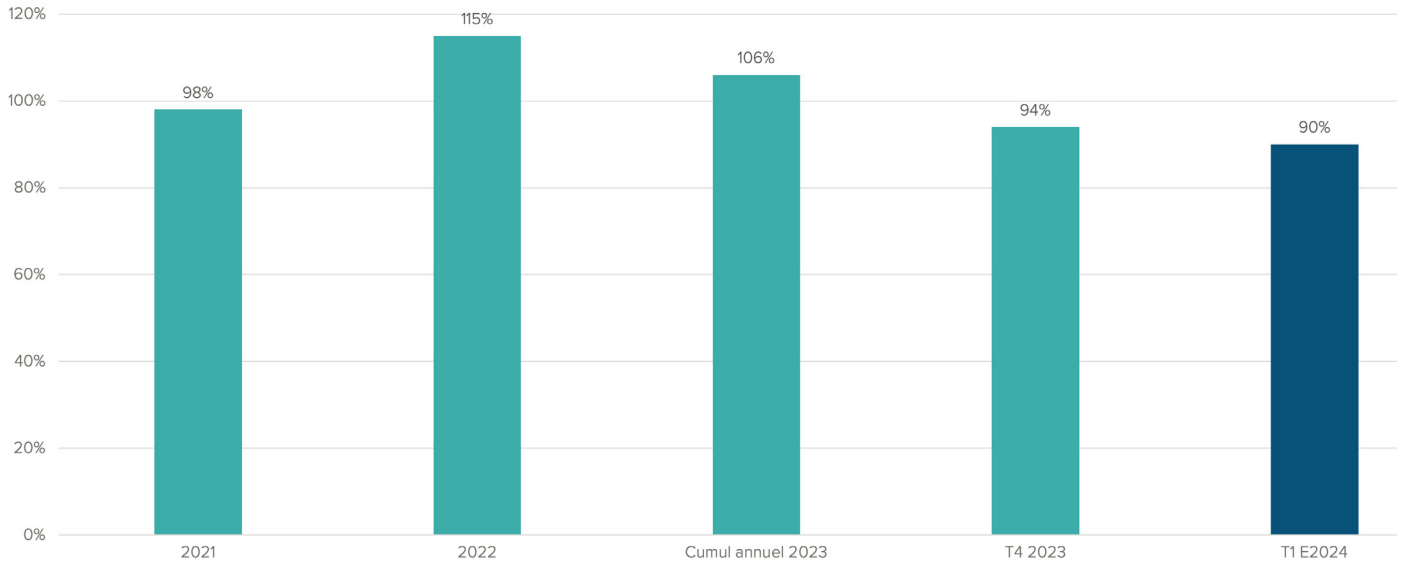


- Historiquement, le goodwill a pris du retard par rapport aux performances et aux tendances du secteur, soit entre six mois et un an. Par conséquent, les prix des transactions liés au goodwill aujourd'hui reflètent les performances de l'année précédente et de la période disponible la plus récente.
- L'année 2022 a été la meilleure année complète jamais enregistrée, éclipsant 2019 d'environ 4%.
- L'année 2023 devrait se terminer près de la moyenne historique de 15 %, soit en baisse de 6 % par rapport au sommet enregistré en 2022. Cette baisse est attribuable à plusieurs facteurs, notamment, les ralentissements économiques mondiaux et nationaux, les baisses de bénéfices par rapport aux pics enregistrés pendant la pandémie de COVID-19 et les difficultés entourant le financement des transactions.
- L'obstacle le plus important auquel les transactions d'achat et de vente sont actuellement confrontées est la persistance des taux d'intérêt élevés de la Banque du Canada (BdC), qui a compliqué le financement pour les consommateurs et pour les acheteurs potentiels des concessions. Cela a entraîné une diminution des valeurs moyennes du goodwill généré par les unités vendues au troisième trimestre de 2023 et pourrait continuer à poser problème au cours des périodes à venir.

Valeurs moyennes du goodwill généré par les unités vendues dans toutes les transactions canadiennes auxquelles DSMA a contribué de 2017 à 2023. Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et au goodwill sont basées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

GOODWILL GÉNÉRÉ PAR LES UNITÉS VENDUES VS GOODWILL DU PRIX DEMANDÉ

Goodwill généré par les unités vendues en % du goodwill du prix demandé



- Au cours des périodes récentes, les valeurs du goodwill généré par les unités vendues dans toutes les transactions auxquelles DSMA a contribué ont atteint ou dépassé les valeurs du goodwill du prix demandé par le vendeur.
- Cependant, les tendances actuelles semblent indiquer qu'il y a une dissociation des valeurs du goodwill généré par les unités vendues et des valeurs du goodwil du prix demandé en raison de plusieurs facteurs :

1. **Les taux d'intérêts** qui demeurent élevés érodent le pouvoir d'achat, puisque l'emprunt se fait plus cher. Les banques, qui cherchent à atténuer les facteurs de risque, resserrent les conditions de prêt. De plus, les taux élevés ont des répercussions supplémentaires sur les concessionnaires en raison de la hausse des coûts d'emprunt pour les consommateurs de véhicules, ce qui peut entraîner une baisse des ventes et, par le fait même, une réduction des valeurs du goodwill au cours des périodes à venir.
2. **Tendances à la baisse des bénéfices :** les concessionnaires continuent de suivre et de déclarer les bénéfices enregistrés après la pandémie de COVID-19. En raison de défis divers, ils sont toutefois nombreux à ne pas arriver à préserver les niveaux de rendement observés lors des pics de 2021 et de 2022.
3. **Stratégie des manufacturiers :** l'incertitude actuelle quant à l'orientation que prendront certains manufacturiers, particulièrement à l'égard de sujets qui perturbent le marché, comme les VE, les gammes de produits et les modèles de vente directe au consommateur.

Les vendeurs qui espèrent profiter des hausses de bénéfices enregistrées en 2021 et en 2022 sont de plus en plus nombreux à constater que le marché a désormais changé et qu'ils devront peut-être revoir leurs attentes en matière de goodwill.

Conversion des valeurs du goodwill généré par les unités vendues exprimées en pourcentage de la valeur demandée dans les transactions auxquelles DSMA a contribué, de 2021 jusqu'aux prévisions pour le premier trimestre de 2024.
Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et au goodwill sont basées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

INDICATEURS **MACROÉCONOMIQUES**

VUE D'ENSEMBLE

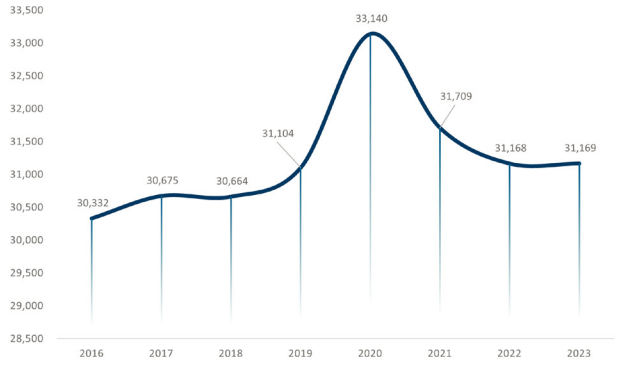
Dans l'ensemble, l'activité économique a ralenti jusqu'au deuxième semestre de 2023, dans un contexte où les entreprises et les ménages ont continué de s'adapter à la hausse des coûts d'emprunt.

Après un premier trimestre étonnamment solide, la croissance du PIB s'est contractée aux deuxième et troisième trimestres, les consommateurs ayant resserré leurs dépenses dans un contexte d'inflation persistante et de hausse des paiements d'intérêt.

Le 6 septembre, la BdC a maintenu le taux du financement à un jour à 5%. Il devrait demeurer inchangé d'ici la fin de 2023 et le début de 2024.

Le ralentissement de l'inflation globale devrait se poursuivre. La hausse des intérêts sur les prêts hypothécaires et des montants des loyers exerce une pression à la hausse sur le taux affiché. Bloomberg estime que l'inflation globale reviendra dans les limites de la fourchette cible de la BdC, soit entre 1% et 3%, au début de 2024.

Revenu disponible total par habitant (en $ CA)

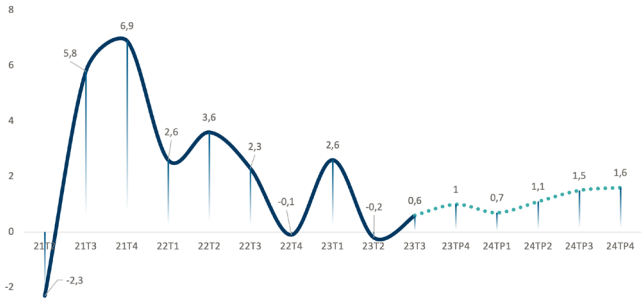


Variation en % de l'inflation en glissement annuel

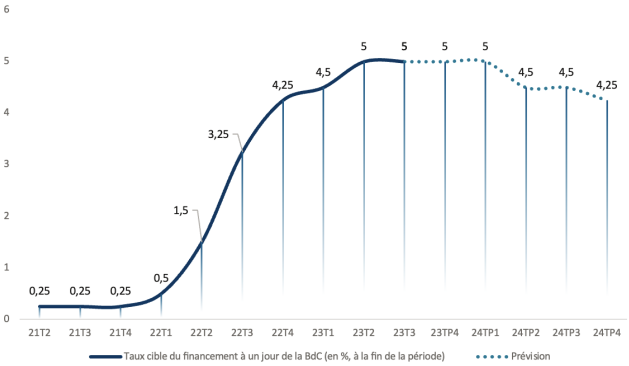


Sources : Services économiques FAC, Statistique Canada, Bloomberg, IBISWorld

Variation en % du PIB canadien d'un trimestre à l'autre



Taux cible du financement à un jour de la BdC (en %, à la fin de la période)



PERSPECTIVES DES CONCESSIONNAIRES

L'incertitude économique continuera d'exercer une pression sur le marché de l'automobile. L'inflation persistante associée à des augmentations rapides et importantes des taux d'intérêt pourrait aggraver davantage les préoccupations en matière d'accessibilité financière. La principale difficulté à laquelle seront confrontés les acheteurs de véhicules sera le problème de l'accessibilité financière causé par les taux d'intérêt élevés et la disponibilité du crédit, et les concessionnaires devront rester attentifs à l'évolution des conditions du marché.



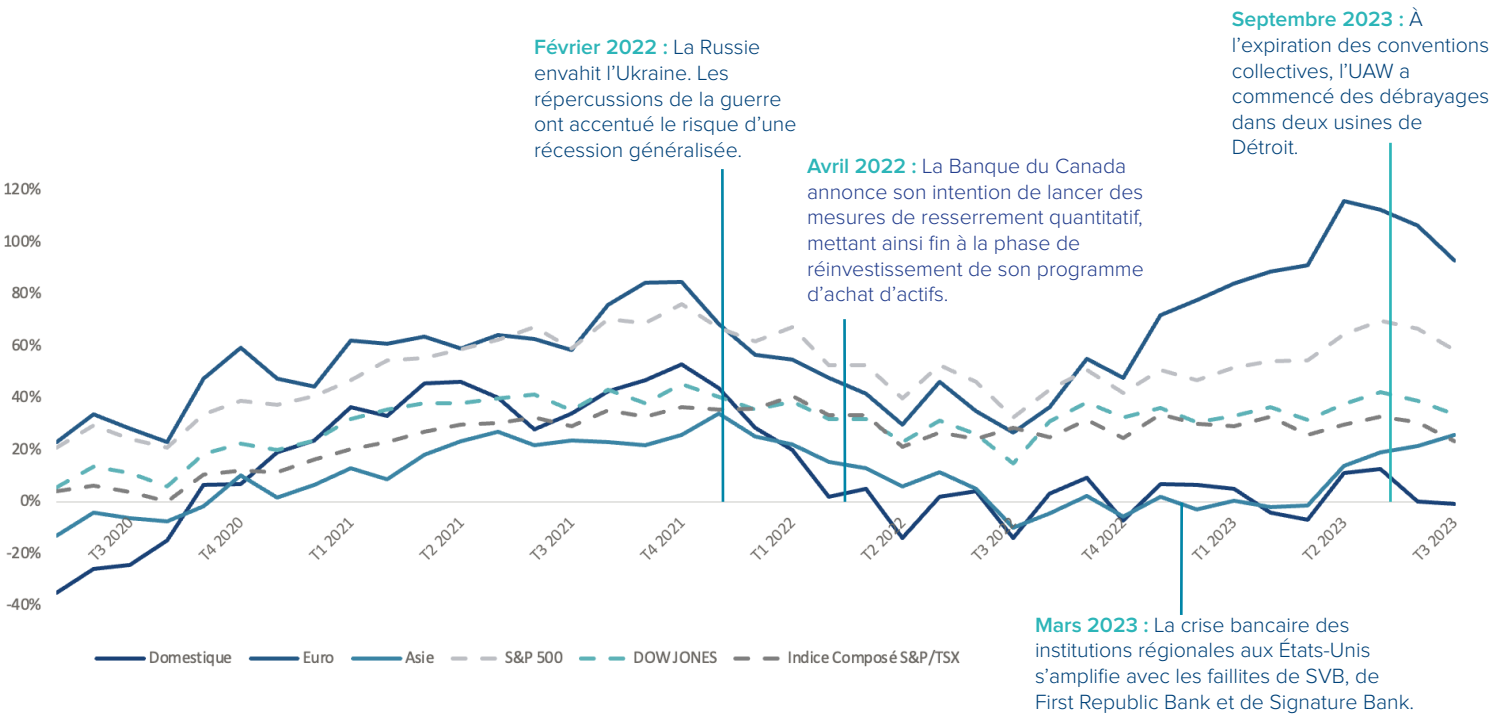
TYLER OSBORNE
Économiste

Tyler est titulaire d'une licence en économie de l'Université de Waterloo, où il s'est spécialisé dans la finance, ainsi que d'une maîtrise en économie de l'Université McMaster.

Tyler apporte à l'équipe DSMA et aux besoins d'évaluation de votre entreprise son expérience approfondie de l'économie et de la finance, ses compétences professionnelles en matière d'innovation et de réflexion stratégique, ainsi que sa passion profonde pour l'industrie automobile.

Défis en matière de dépenses de consommation, d'investissements des entreprises et d'incertitude du marché.

Rendement du cours des actions des manufacturiers



FAITS SAILLANTS SUR LES BÉNÉFICES

- Les actions des manufacturiers européens ont connu une correction de 23% d'un trimestre à l'autre, mais demeurent en tête parmi les groupes de pairs manufacturiers.
- Les actions des manufacturiers nationaux ont connu une correction de 11% d'un trimestre à l'autre, tous les gains enregistrés au cours du premier semestre ayant été perdus. De plus, le groupe a perdu tous les gains attribuables à la croissance des actions liée à la COVID-19 depuis le pic du premier trimestre de 2022.
- Au troisième trimestre, les manufacturiers asiatiques ont continué à enregistrer un excellent rendement trimestriel : une hausse de plus de 12% par rapport au trimestre précédent et de plus de 35% par rapport à l'année précédente.

DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

- La tendance générale laisse entrevoir une différence marquée dans le rendement des marques nationales et étrangères et le sentiment à l'égard de chacune. En dépit de la faiblesse des stocks moyens de véhicules étrangers, le sentiment du marché leur est actuellement favorable.
- Bien que le niveau de la demande des consommateurs se maintienne, les effets des mesures de resserrement quantitatif de la BdC continuent à freiner leur entrain, car l'augmentation des taux continue à réduire l'appétit pour les dépenses et la capacité de dépenser. Les vents contraires que laissent planer la grève de l'UAW et la question de l'accessibilité financière risquent de poser des défis supplémentaires pour le marché et pourraient freiner la croissance au quatrième trimestre.

Source : Yahoo Finance. Les cours des actions sont ceux du NYSE ou du marché de gré à gré, le cas échéant.
Les pairs manufacturiers nationaux comprennent Ford Motor Company, General Motors et Stellantis (FCA)..
Les pairs manufacturiers européens comprennent Ferrari, BMW, Volkswagen Group et Mercedes-Benz Group.
Les pairs manufacturiers asiatiques comprennent Honda, Toyota, Mazda, Nissan et Subaru.
Le rendement du cours de l'action correspond à la variation en pourcentage du cours de l'action du groupe de pairs par rapport à la période de référence choisie, soit le 1er janvier 2019. Lorsque le dernier jour d'un mois est tombé une fin de semaine ou était un jour férié, le cours de l'action à la clôture du jour de bourse suivant a été utilisé.

©DSMA Inc. Tous droits réservés

Conférences sur les bénéfices du troisième trimestre des concessionnaires cotés en bourse

THÈME 1 : AFFAIBLISSEMENT DE LA MARGE BRUTE DES VÉHICULES NEUFS PAR UNITÉ



- *« Les recettes et la marge brute tirées des véhicules neufs et d'occasion ont toutes deux baissé d'une année à l'autre, principalement sous l'effet d'une baisse de volume et de la répartition des ventes par niveau de tarification »* **- Tom Szlosek, directeur financier, AutoNation**
- *« Dans le secteur des véhicules neufs, la marge brute par unité a diminué d'environ 100 $ par mois, soit une baisse de 19% par rapport à la fin de 2022. »* **- Bryan DeBoer, président et chef de la direction, Lithia Motors**
- *« Pour les véhicules neufs, la marge brute par unité a reculé de façon séquentielle jusqu'à atteindre 4678 $ par unité, chez des concessionnaires comparables, ce qui est conforme à notre projection de finir l'année 2023 dans une fourchette de 4000 à 4500 $. Cette baisse constante devrait se poursuivre en 2024. Cependant, nous sommes toujours d'avis que le niveau normal de marge brute par unité demeurera structurellement plus élevé que les niveaux observés avant la pandémie, qui se situaient dans la fourchette des 2000 $. »* **- David Bruton Smith, chef de la direction et président du conseil d'administration, Sonic Automotive**

THÈME 2 : LES PRIX SE SONT RÉPERCUTÉS SUR LE MARCHÉ DES VÉHICULES D'OCCASION

- *« Les revenus attribuables aux véhicules d'occasion chez des concessionnaires comparables ont diminués de 8%, et les volumes d'unité ont connu une baisse de 2%. Les marges brutes des véhicules d'occasion par unité, y compris le financement et l'assurance, s'établissaient à 3940 $, soit une baisse de 14% par rapport à l'année précédente. Dans un contexte où les stocks se normalisent et que les taux d'intérêt se stabilisent, nous nous attendons à une fluctuation de la marge brute par unité. La baisse des prix des véhicules d'occasion est attribuable à la disponibilité de modèles plus récents et au ralentissement de la diminution des stocks de véhicules neufs que nous avons connue pendant plusieurs années. »* **- Chris Holzshu, vice-président directeur et directeur de l'exploitation, Lithia Motors**
- *« S'il est vrai que les prix de détail des véhicules d'occasion demeurent élevés, ce qui nourrit les préoccupations en matière d'accessibilité financière dans le contexte actuel où les taux d'intérêt sont élevés, les tendances à la baisse qui se dessinent dans les prix des véhicules neufs et d'occasion en gros sont positifs pour notre activité ainsi que pour le quatrième trimestre et les autres à venir. »* **- David Bruton Smith, chef de la direction et président du conseil d'administration, Sonic Automotive**

THÈME 3 : PERSPECTIVES GÉNÉRALES POSITIVES DU MARCHÉ

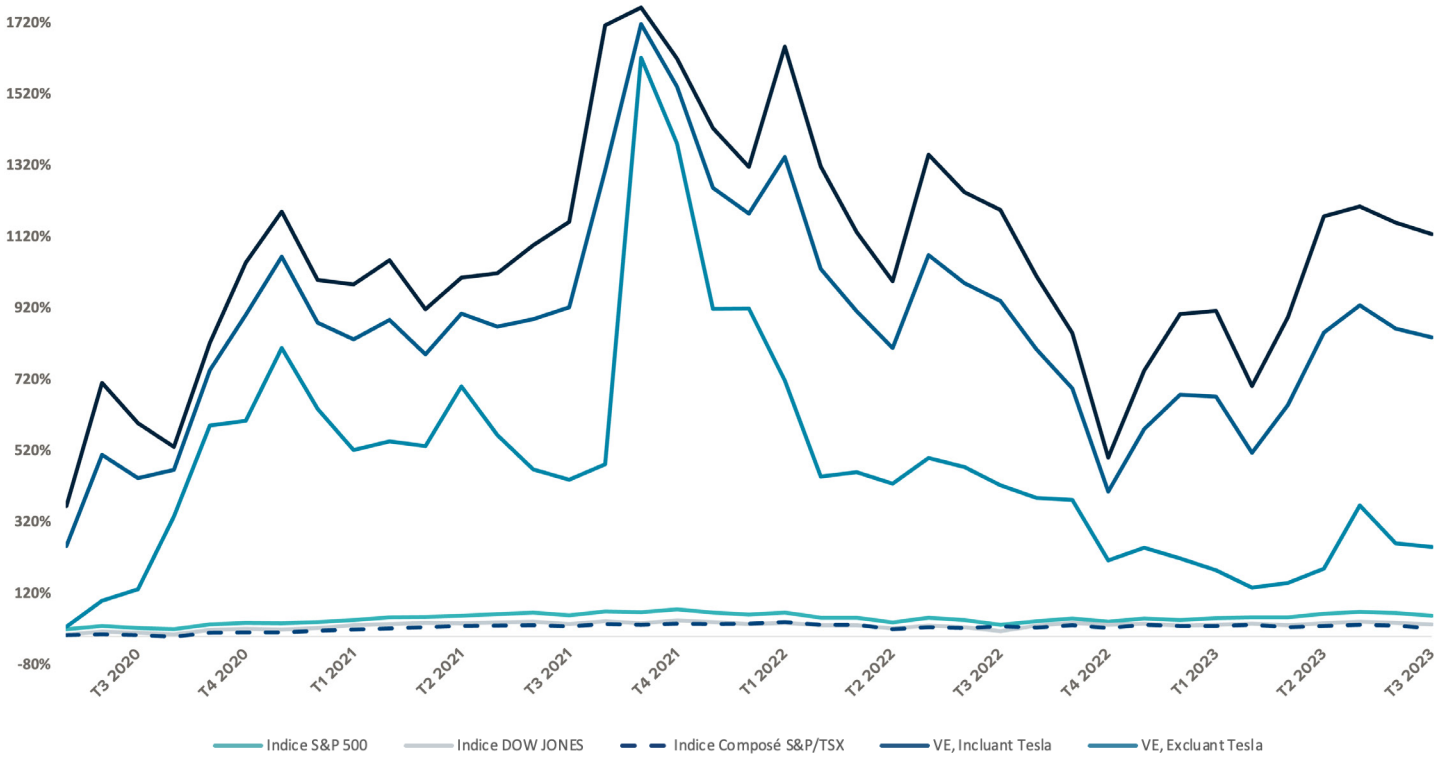
- *« Les indicateurs économiques demeurent mitigés. En dépit des préoccupations en matière d'accessibilité financière, la demande des consommateurs demeure relativement bonne. Au cours du trimestre, les ventes de véhicules neufs ont enregistré une croissance à deux chiffres d'une année à l'autre et le volume des véhicules d'occasion a connu une forte croissance séquentielle, en partie en raison de l'amélioration des stocks de véhicules neufs et de la stabilité des stocks de véhicules d'occasion. C'est la première fois en huit trimestres consécutifs que, chez AutoNation, nous observons une croissance des volumes combinés de véhicules neufs et d'occasion. »* **- Mike Manley, chef de la direction, AutoNation**
- *« Dans l'ensemble, la demande des consommateurs demeure forte au chapitre du service et des ventes de véhicules, et ce, malgré les taux d'intérêt élevés et les occasions qui se présentent dans la production. Nous croyons avoir atteint les dernières étapes d'une reprise complète de la production, après que les problèmes d'approvisionnement causés par la COVID-19 ont causé la disparition de plus de 10 millions d'unités de produits dans le pipeline nord-américain. »* **- Chris Holzshu, vice-président directeur et directeur de l'exploitation, Lithia Motors**

Sources : Yahoo Finance

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES **SUR LE MARCHÉ DES VE**

Rendement du cours des actions des fabricants de VE

Le Conte de deux situations



Les prix des véhicules électriques restent élevés.

FAITS SAILLANTS

- Si l'on inclut Tesla, le cours des actions des fabricants de VE a connu une correction de 13 % au troisième trimestre, mais demeure élevé par rapport à l'ensemble du marché. Lorsque l'on exclut Tesla, les manufacturiers de VE s'en sont considérablement mieux tirés, enregistrant une croissance de 60% d'un trimestre à l'autre.
- Le rendement des actions des VE autres que Tesla est dû à l'augmentation des livraisons de véhicules au cours du trimestre, le secteur automobile continuant à se remettre des pénuries persistantes de stocks.
- Le bénéfice ajusté de Tesla au troisième trimestre a chuté de 37% par rapport à la même période l'année dernière en raison de l'affaiblissement de la marge d'exploitation et de la hausse des coûts. Il semble que les baisses de prix des premier et deuxième trimestres n'aient pas contribué de manière importante à l'augmentation des ventes.

DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

- Étant donné que le marché des VE n'en est qu'à ses débuts, des gains de rendement importants ne seraient pas surprenants, car les actionnaires anticipent un fort potentiel de croissance grâce à cette nouvelle technologie faisant l'objet d'une forte demande.
- Avec le passage complet aux VZE au cours de la prochaine décennie, la part de marché des manufacturiers traditionnels pourrait être menacée par la présence d'autres marques qui continuent d'augmenter leur production et adoptent un modèle de vente directe au consommateur.

Source : Yahoo Finance. Les cours des actions sont ceux du NYSE ou du marché de gré à gré, le cas échéant.
Les pairs fabricants de VE comprennent Tesla, VMC, Nio, Lion et Rivian. Notez que Lion et Rivian ne sont devenues des sociétés cotées en bourse que le 8 octobre 2020 et le 10 novembre 2021 respectivement.
Le rendement du cours de l'action correspond à la variation en pourcentage du cours de l'action du groupe de pairs par rapport à la période de référence choisie, soit le 1er janvier 2019. Lorsque le dernier jour d'un mois est tombé une fin de semaine ou était un jour férié, le cours de l'action à la clôture du jour de bourse suivant a été utilisé.

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES **SUR LE MARCHÉ DU CAMIONNAGE**

COMMANDES DE CAMIONS :

- **Indices de l'offre et de la demande :** l'écart entre l'offre et la demande pour le chargement complet de camions se réduit, ce qui indique un resserrement potentiel du marché. La demande pour le chargement complet de camions a augmenté de 0,5% en août, principalement en raison de la hausse des ventes en gros et de la vigueur des dépenses de consommation. D'une part, la demande s'est accrue de 0,2% par rapport à la même période l'année dernière pour le deuxième mois consécutif. D'autre part, l'offre a diminué de 0,4%, en raison d'une baisse de l'emploi dans le secteur du transport de chargement complet par camion sur longue distance.
- **Les taux d'affrètement** ponctuel (y compris le carburant) ont légèrement augmenté en septembre, mais pas suffisamment pour compenser la hausse des prix du diesel. Par conséquent, la faiblesse des taux d'affrètement ponctuel pour le transport longue distance, lesquels ne comprennent pas un supplément hypothétique pour le carburant, a persisté en septembre alors que les prix du diesel ont continué à augmenter. Les taux d'affrètement ponctuel pour les semi-remorques fermées étaient en moyenne d'environ 1,68 $/mille en septembre, soit seulement 0,01 $/mille de plus que la moyenne du mois d'août.
- **Les indicateurs de la demande de fret** n'ont pas été atteints au troisième trimestre en raison d'une baisse considérable des ventes de logements neufs et des mises en chantier, et d'une augmentation des activités de gros et des importations.
- **Offre de fret :** l'ensemble de l'industrie du transport par camion a créé 88000 emplois en septembre, tandis que le déclin de l'emploi dans le secteur du transport de chargement complet par camion sur longue distance s'est poursuivi pour le troisième mois consécutif, avec la première croissance négative par rapport à la même période l'année précédente depuis mars 2021.
- **Perspectives :** la demande diminue dans le secteur du transport en raison des vents contraires et de la baisse de la demande due au ralentissement de l'économie. De nombreuses entreprises de transport sont en difficulté sur le marché, ce qui pourrait faire baisser la demande de camions lourds dans les mois à venir.

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR LES ACTIVITÉS DE FRET :

- Selon **le Canadian General Freight Index (CGFI)**, les coûts totaux de fret (tarifs de base + suppléments carburant) du transport terrestre des expéditeurs canadiens ont continué de diminuer, soit de 0,78% entre juillet et août 2023.
- **Les tarifs de base ont diminué de 0,15%.**
- Le **carburant représentait 25,25%** des tarifs de base en juillet 2023. L'année dernière, en août, le supplément carburant moyen était de 31,59%.
- Alors que les coûts du chargement partiel transfrontalier ont augmenté au cours de la période, tous les autres segments (chargements partiel et complet nationaux, et chargement complet transfrontalier) ont diminué par rapport à la même période l'année précédente, et le coût total du fret pour tous les segments est demeuré inférieur à celui de cette même période.



Sources : Uber Freight, Canadian General Freight Index, communiqué de presse VMC



PRINCIPAUX DÉVELOPPEMENTS

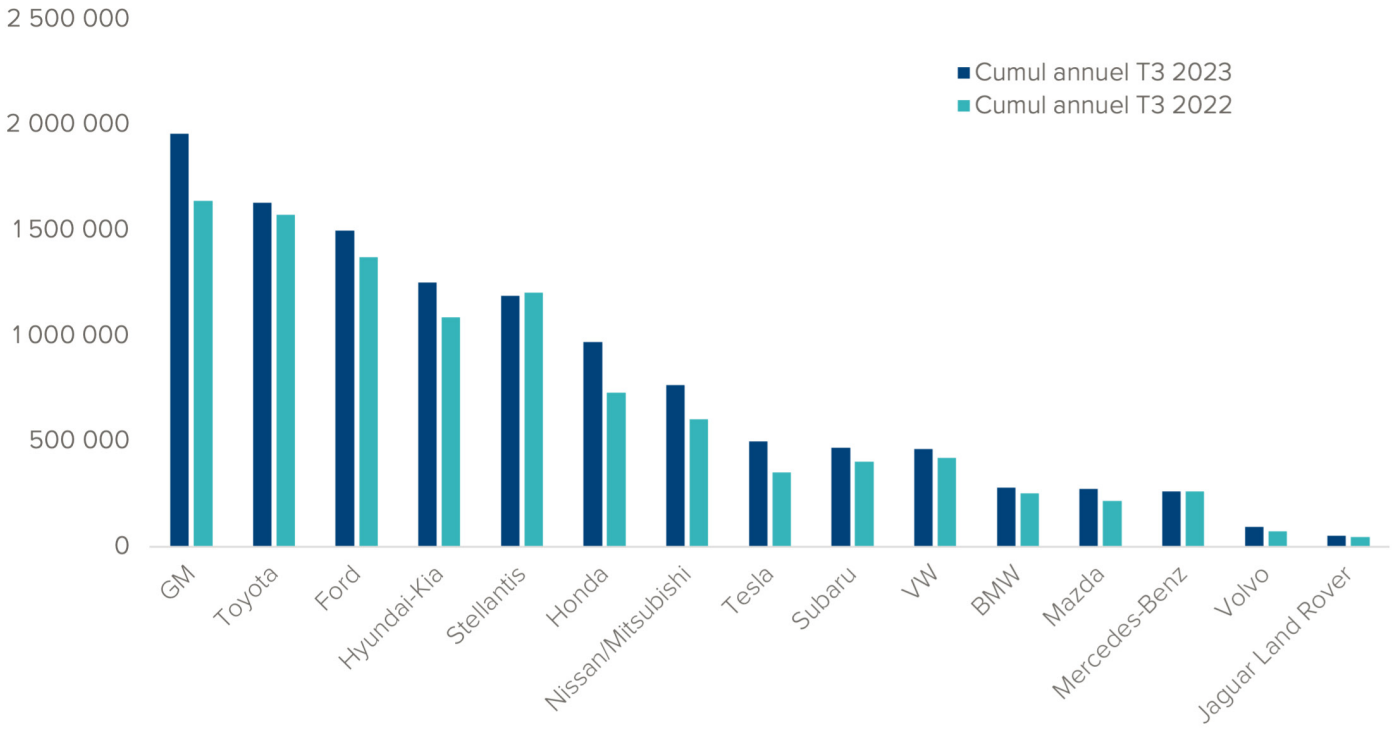
Vicinity Motor Corp. (VMC), un fournisseur nord-américain de véhicules commerciaux électriques, a signé une entente de services de développement de réseau de concessionnaires avec Dealer Solutions Mergers and Acquisitions (DSMA) afin de faciliter la pénétration sur le marché nord-américain de son modèle de camion entièrement électrique VMC 1200 de classe 3. DSMA aidera VMC à conclure des partenariats de grande valeur avec des concessionnaires qui maximiseront la capacité à mettre des camions VMC 1200 sur le marché tout en veillant à la satisfaction de la clientèle. Les franchises de VMC ont commencé à être accessibles aux acheteurs.

- La production a commencé sur le campus de fabrication de la société à Ferndale, dans l'État de Washington.
- Conclusion de partenariats stratégiques avec Lafarge Canada, le plus grand fournisseur canadien de matériaux de construction durables, en vue d'électrifier son parc de camions.
- DSMA a permis à cinq concessionnaires d'émettre des lettres d'intention pour des territoires au Canada – Québec (une), Ontario (trois) et Alberta (une) –, en plus du premier concessionnaire actuellement en activité à Vancouver. D'ici la fin de l'année 2023, huit distributeurs devraient être nommés.

Sources : Uber Freight, Canadian General Freight Index, communiqué de presse VMC

CONSOMMATION PAR **CONCESSIONNAIRE**

Ventes de véhicules légers, par marque



FAITS SAILLANTS

- Favorisée par l'augmentation de la production de véhicules et la demande refoulée, la tendance de forte croissance des ventes de 2023 s'est maintenue jusqu'en septembre. L'augmentation mensuelle des ventes a marqué la meilleure progression d'une année à l'autre jusqu'à présent en 2023. Le taux annuel désaisonnalisé par mois a été de 1,77 million, le plus élevé depuis janvier. À la fin du troisième trimestre, le marché depuis le début de l'année était en hausse de 10,1% dans l'ensemble.
- **General Motors** domine le marché avec ses ventes de 197 349 unités depuis le début de l'année, soit une hausse de 14,76% par rapport à l'année dernière; **Mitsubishi** a connu un succès important au premier semestre, ses ventes étant en hausse de 67,9% jusqu'à maintenant en 2023. Le segment des voitures de sport de luxe s'est distingué au cours de l'année avec une hausse de 45,5% par rapport à l'an dernier.
- À l'échelle provinciale, le **Québec** a dominé le marché avec une augmentation des ventes estimée à 22 % par rapport au troisième trimestre de 2022.
- En raison de la flambée des prix des véhicules, de la hausse des coûts d'emprunt et de la montée en flèche du coût de la vie, certains Canadiens ont de la difficulté à faire leurs paiements automobiles. Les paiements moyens pour les véhicules neufs et d'occasion ont augmenté entre 23 % et 39 % depuis 2019. Par conséquent, **les taux de défaut de remboursement des prêts automobiles** sont maintenant supérieurs aux niveaux prépandémiques et on estime qu'ils devraient augmenter d'ici la fin de l'année 2023.

PERSPECTIVES

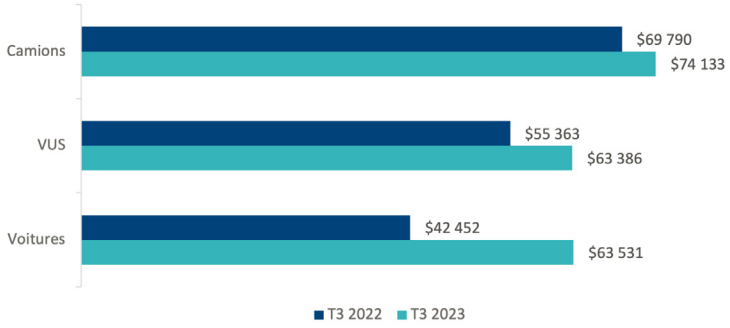
L'industrie continue de se remettre de la pandémie ainsi que de la pénurie de puces électroniques. Toutefois, la grève de l'UAW et la question de l'accessibilité financière laissent planer des vents contraires sur le quatrième trimestre.

Sources : Automotive News Canada, Kerrigan Advisors, DesRosiers Automotive
Note : Ford Canada ne publie plus ses données trimestrielles depuis le deuxième trimestre de 2023.

PRIX MOYENS **DES VENTES**

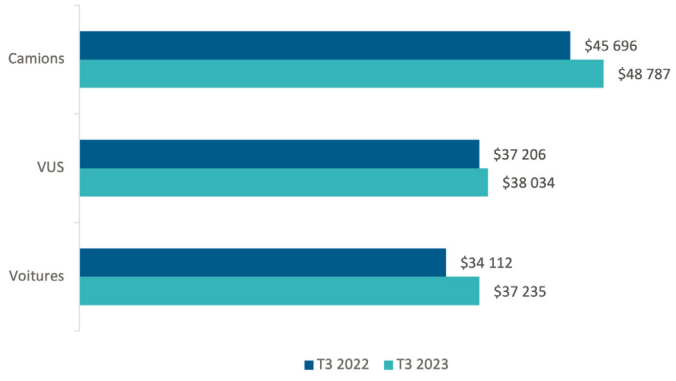
Véhicules neufs

- Les prix des véhicules neufs ont continué de grimper en flèche, atteignant le niveau record de 67 800 $ au troisième trimestre, ce qui représente une augmentation importante de 19,4% par rapport à la même période l'année dernière.
- En comparaison avec les camions et les VUS, les voitures ont connu les plus fortes augmentations de prix par rapport à la même période l'année dernière. La demande de véhicules plus abordables et plus économes en carburant est plus forte; les constructeurs produisent moins de voitures compactes en raison de la tendance à produire des véhicules plus gros au cours de la dernière décennie; et le segment des voitures compactes comprend davantage de VE, qui ont tendance à être plus chers que leurs homologues à moteur à combustion interne.
- Au troisième trimestre de 2023, tous les types de stocks de véhicules neufs ont enregistré une forte augmentation à deux chiffres par rapport à la même période de l'année précédente. Toutefois, il est important de noter que malgré ces améliorations, les niveaux de stocks ne sont pas encore revenus à ceux prépandémiques, d'où les prix record des véhicules neufs.
- À la fin du mois de septembre, les négociations en cours entre les trois géants de Detroit (GM, Ford et Stellantis) et les syndicats, tant au Canada qu'aux États-Unis, n'ont pas eu d'impact sur l'offre des voitures neuves.



Véhicules d'occasion

- Les prix des véhicules d'occasion ont connu une nouvelle baisse d'un mois à l'autre, en raison de l'augmentation des niveaux de stocks et d'une légère baisse de la demande. En septembre 2023, le prix moyen d'un véhicule d'occasion a diminué de 0,5% d'un mois à l'autre (augmentation de 4,3% d'une année à l'autre) pour s'établir à 39100 $.
- Une tendance intéressante s'est dessinée au cours du trimestre : les paiements « au comptant » ont augmenté, les consommateurs cherchant des solutions plus rentables. Ils utilisent également des lignes de crédit ou des marges de crédit hypothécaires pour mieux gérer les coûts élevés des prix des véhicules et des taux d'intérêt.



PERSPECTIVES

Les prix des véhicules neufs continuent d'augmenter, bien qu'à un rythme relativement plus lent. L'augmentation des stocks tente toujours de rattraper la demande refoulée.

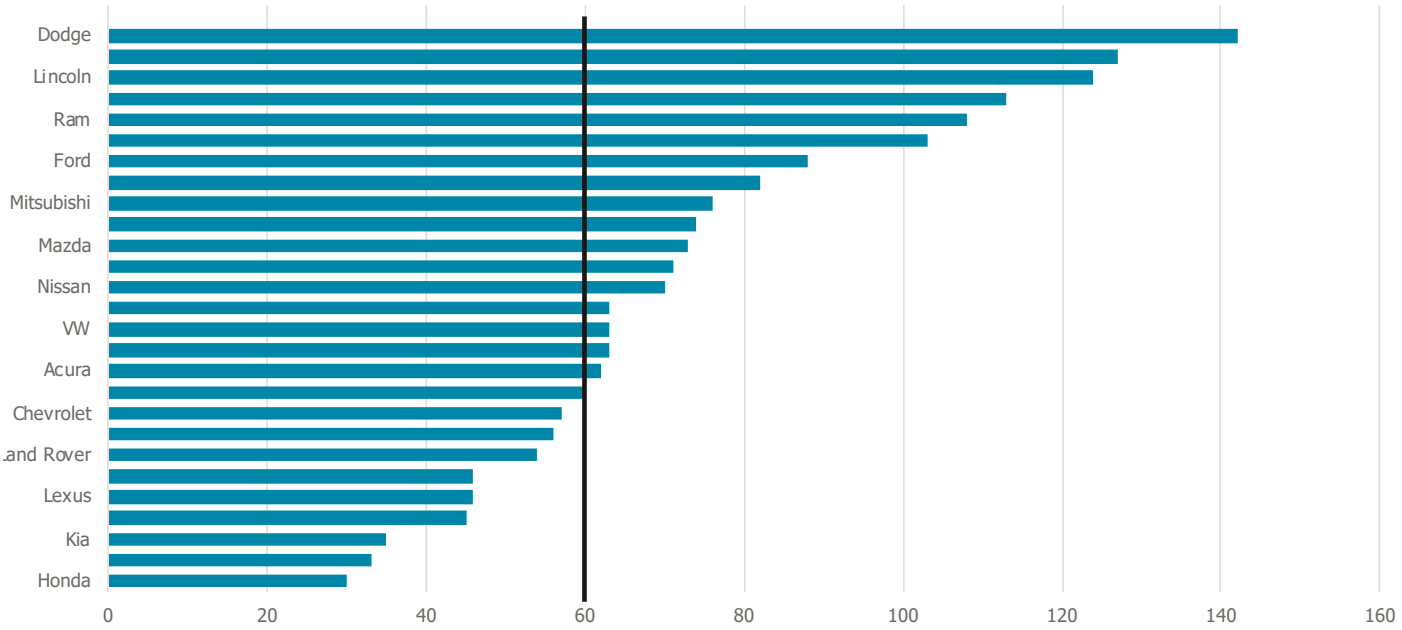
L'accessibilité financière des véhicules d'occasion est demeurée stable, alors que les voitures neuves sont de moins en moins abordables. Des études récentes montrent que les consommateurs estiment qu'il est irréaliste de posséder un véhicule neuf en raison des augmentations de prix.

Source : AutoTrader.ca, nouvelles sur le marché de consommation de Cox Automotive

STOCK DE VÉHICULES NEUFS **DES GRANDES MARQUES**

Nombre de jours de stock de véhicules neufs, fin septembre 2023

Les stocks de véhicules neufs augmentent malgré la grève de l'UAW.



Faits saillants

GM, Chevrolet et Cadillac ont les niveaux de stocks les plus bas parmi les constructeurs automobiles touchés par les grèves de l'UAW à Detroit, ce qui les rend les plus vulnérables à la poursuite de l'action. Chevrolet et Cadillac, avec 57 et 46 jours d'inventaire, respectivement, disposent de niveaux inférieurs à la moyenne du secteur. En effet, certains concessionnaires Chrysler-Dodge-Jeep-Ram font état de quatre à cinq mois de stocks sur leurs terrains et Stellantis cherche à augmenter ses niveaux de stocks. Des mesures incitatives plus importantes sont probables pour ces marques, car les ventes ne suivent pas la hausse des stocks.

Honda, Toyota, Kia, Subaru et Hyundai disposent de l'inventaire le plus faible (30 jours) parmi les marques autres que de luxes. Pour ce qui est des marques de luxe, Lexus, Mercedes-Benz et Acura sont les moins avantagées.

En septembre 2023, **l'inventaire total de véhicules en stock neufs offerts et invendus aux États-Unis** comprenait 2,21 millions d'unités, soit le niveau le plus élevé depuis le début du printemps 2021. Cependant, les stocks demeurent 35% inférieurs à ceux d'avant la pandémie, en 2019.

Dans l'ensemble, les niveaux de stocks demeurent relativement stables. Le nombre de jours d'inventaire s'élevait à 60 au début du mois d'octobre, soit 14 jours de plus qu'à la même période il y a un an. L'inventaire s'est rapproché de ce niveau de 60 jours, qui est considéré comme étant normal et idéal dans l'ensemble du secteur.

Avec l'amélioration des facteurs liés à l'inventaire, la production nord-américaine de véhicules légers avant la grève devait atteindre 15,4 millions d'unités en 2023, soit une augmentation de 8,4 % par rapport aux niveaux de 2022.

PERSPECTIVES

Les niveaux de stocks demeurent relativement stables et, à l'exception de certains modèles de GM, les constructeurs automobiles de Detroit disposent pour l'instant de stocks suffisants pour assurer leurs activités au cours des prochains mois, avant que la grève de l'UAW n'ait une incidence importante sur les ventes et les prix. Certaines marques ont accumulé des stocks, de sorte que les perturbations de la production mettront du temps à se répercuter sur le réseau de distribution.

Source : Cox Automotive

Faits saillants

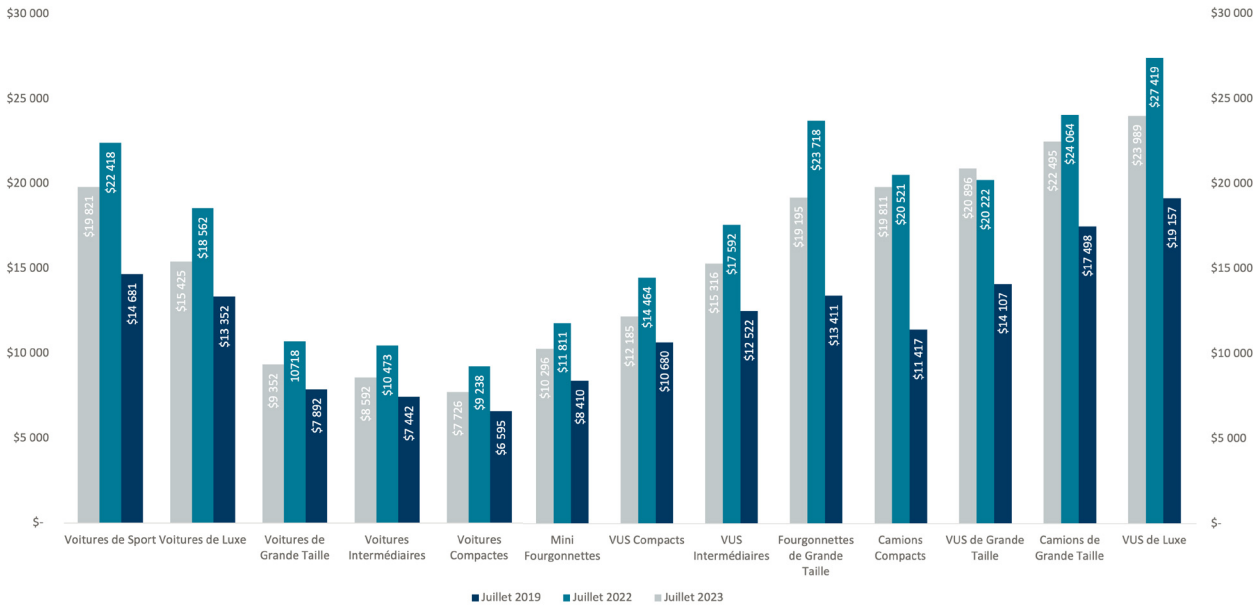
Les stocks de véhicules d'occasion ont dépassé les niveaux les plus bas de 2020 et de 2021 et ont presque atteint ceux de 2022. L'augmentation s'explique par l'offre et les ventes continues de véhicules neufs, les concessionnaires procédant par conséquent à davantage de reprises.

L'inventaire total de véhicules d'occasion invendus chez les concessionnaires, franchisés et indépendants, aux États-Unis s'élevait à 2,26 millions d'unités, soit une baisse de 8% par rapport à l'an dernier, et est toujours considéré comme étant limité. Les stocks se sont maintenus entre 2,2 et 2,3 millions d'unités au cours du dernier trimestre.

L'inventaire de véhicules d'occasion s'est établi à 47 jours à la fin du mois de septembre, son niveau le plus bas depuis le début du printemps. Le nombre de jours d'inventaire se maintient à ce niveau depuis le printemps 2023. Honda, Mazda et Toyota sont les marques autres que de luxe dont les stocks de véhicules d'occasion ont été les plus bas en septembre.

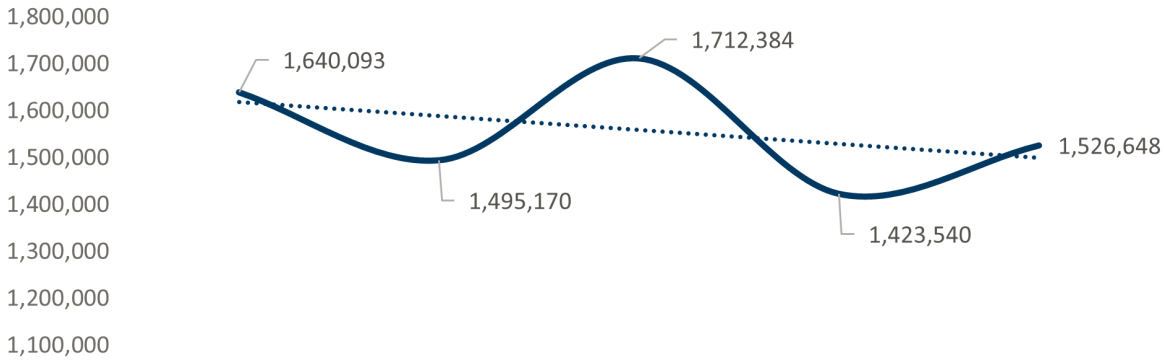
Les ventes au détail de véhicules d'occasion restent faibles et en baisse par rapport à la même période l'année précédente. Les ventes de véhicules d'occasion certifiés sont un point positif, car les consommateurs recherchent des options plus abordables aux véhicules neufs, bien que la hausse soit en partie due à l'expansion récente des programmes de certains constructeurs pour inclure une plus grande variété d'âges et de kilométrages.

Tendances des prix des véhicules d'occasion en gros – camions



Tendances du marché de détail

Cumul annuel des ventes de véhicules d'occasion certifiés (juillet 2023*)



Source : Cox Automotive, Mitchell

* Les données des mois d'août et de septembre depuis le début de l'exercice ne sont pas disponibles au moment de la rédaction de ce rapport.

NOUVELLE IMPORTANTES - T3

Juillet 2023 : C'est une « maladie » : les concessionnaires reçoivent des véhicules dont ils n'ont pas besoin

- Les difficultés liées aux stocks de véhicules neufs persistent malgré la reprise postpandémique; les concessionnaires sont confrontés à des problèmes d'adéquation des stocks et à une offre irrégulière des produits de la part des constructeurs automobiles.
- Les clients se montrent réticents à l'égard des véhicules fournis par les constructeurs automobiles, notamment en ce qui concerne les niveaux de finition qui peuvent ne pas correspondre à leurs préférences.
- Alors que des problèmes logistiques tels qu'une pénurie de wagons en Ontario et une grève au port de Vancouver sont apparus, la demande et les ventes de véhicules neufs continuent de croître, avec une hausse estimée à 12,6% en juin par rapport à l'année précédente et une croissance de 7,5% au cours des six premiers mois de 2023. Cependant, les difficultés de financement dues à la hausse des taux d'intérêt et des coûts de possession se répercutent sur les concessionnaires.
- Les concessionnaires doivent connaître les tendances de vente de chaque marché et veiller à ce que les stocks soient correctement répartis et adaptés aux préférences des consommateurs dans leur marché primaire.

Août 2023 : les contrats de service révisés pour l'ère des VE

- Le passage aux véhicules électriques (VE) se répercute non seulement sur la façon dont les constructeurs automobiles conçoivent les voitures et dont les concessionnaires offrent leurs services d'entretien, mais aussi sur les produits de financement et d'assurance, même pour les véhicules à moteur à combustion interne.
- On s'attend à ce que les propriétaires conservent longtemps leur véhicule, y compris les VE, en raison des difficultés à trouver de nouveaux véhicules et de la hausse des coûts. Cette tendance a conduit à l'essor de nouveaux contrats de service prolongé et programmes d'entretien prépayé qui couvrent les batteries et les systèmes de charge des VE.
- Les programmes d'entretien pour les VE sont essentiels afin de compenser les pertes de revenus en raison de besoins d'entretien moins fréquents. Ils contribuent également à maintenir la valeur résiduelle de ces véhicules, d'où l'importance de proposer des produits de financement et d'assurance adaptés pour des voitures qui devraient durer une décennie ou plus sans nécessiter de réparations importantes.

Septembre 2023 : Unifor conclut un accord de principe avec Ford

- Unifor a conclu un accord de principe avec Ford Motor Company couvrant plus de 5600 membres dans les installations canadiennes, notamment l'usine d'assemblage d'Oakville et d'autres sites en Ontario et en Alberta.
- La précédente convention collective a expiré juste avant minuit le 18 septembre et le nouvel accord de principe répond aux préoccupations des membres pour ce cycle de négociations.
- Unifor estime que cet accord servira de base à de futures négociations en faveur des travailleurs du secteur automobile au Canada. Il fait suite aux négociations qui ont débuté en août et qui visaient à établir un accord type pour les 18000 membres d'Unifor au sein des trois géants de Detroit.

Septembre 2023 : les avis des concessionnaires se multiplient, et ils ont de l'importance pour les consommateurs

- Le nombre d'avis de consommateurs a augmenté de 11 % d'une année à l'autre, selon un rapport de Reputation, une société de gestion de l'expérience liée à la réputation.
- Parmi les personnes interrogées, 84% considèrent que les avis sont importants lorsqu'elles choisissent un concessionnaire et 74% prennent en considération les concessionnaires cotés d'au moins quatre étoiles.
- L'étude souligne que 93% des consommateurs de la génération Z s'appuient sur les avis pour prendre leurs décisions d'achat de voiture, ce qui souligne l'importance des commentaires des clients pour instaurer la confiance et augmenter les ventes dans le secteur automobile.

Source : Automotive News, Forbes, Canadian Auto Dealer

APERÇU DES FUSIONS ET ACQUISITIONS **SUR LE MARCHÉ PUBLIC**

AutoNation a acquis le concessionnaire Aston Martin Summit, dans le New Jersey, au cours du troisième trimestre. Elle a également acquis cinq concessionnaires en Californie en juin et a ouvert son 16e centre automobile de véhicules d'occasion AutoNation USA à Colorado Springs, au Colorado, poursuivant ainsi l'expansion de la marque.

Group 1 Automotive n'a pas fait d'acquisitions, mais a cédé plusieurs concessionnaires et a fermé une franchise au cours du troisième trimestre. La société a également conclu l'acquisition déjà en cours d'un concessionnaire Subaru dans le New Hampshire, lequel devrait générer un chiffre d'affaires annuel de 65 millions de dollars. Elle prévoit d'utiliser le produit de ces cessions pour investir dans d'autres acquisitions ou dans des rachats d'actions. Sa stratégie a consisté à céder des magasins dont le chiffre d'affaires est bas et à ajouter des concessionnaires sur des marchés déjà rentables pour elle.

Lithia a réalisé deux acquisitions aux États-Unis au cours du troisième trimestre. En outre, elle a annoncé l'achat imminent de Pendragon U.K. Motors, l'entreprise de gestion de véhicules de Pendragon, ou PVM, ainsi qu'un partenariat stratégique avec Pinewood Technologies, étendant ainsi la présence de Lithia dans la gestion de flotte et au Royaume-Uni.

Au troisième trimestre, **Penske** a acquis des concessionnaires BMW et Porsche à Wilmington, en Caroline du Nord. Ensemble, ces concessionnaires devraient générer un chiffre d'affaires annuel d'environ 140 millions de dollars. Avec l'entreprise suédoise Hedin Mobility Group, Penske a passé le mois de septembre à rivaliser avec ses concurrents Lithia et AutoNation pour l'acquisition du détaillant automobile du Royaume-Uni Pendragon. Toutefois, le 4 octobre, Penske a annoncé ne plus avoir l'intention de faire une offre en raison de l'évaluation.

POINTS CLÉS À RETENIR

Dans l'ensemble, le volume d'activités de fusion et acquisition a été modeste au cours du troisième trimestre de 2023.

Les conditions macroéconomiques et l'étroitesse des marchés financiers ont créé un environnement où le financement est devenu plus difficile et plus coûteux, avec des procédures plus longues dans un contexte d'incertitude accrue, des analyses de rentabilité plus difficiles et la nécessité d'un niveau plus élevé de diligence raisonnable. Les grands groupes tirent parti de leur pouvoir d'emprunt pour réaliser des acquisitions, alors que les petits et moyens groupes ont de la difficulté à obtenir du financement pour soutenir leur croissance par acquisition.

Pour que la transaction se déroule sans accroc, les vendeurs doivent s'attendre à une vérification plus approfondie des acheteurs et de leurs sources de financement, et être prêts à conclure la transaction, ce qui peut prendre du temps. Les acheteurs devront être prêts à ne pas se contenter des sources de financement traditionnelles, mais à trouver des moyens plus créatifs pour obtenir des fonds, notamment des reprises par les vendeurs, des structures de contrepartie conditionnelle et des programmes gouvernementaux.

Pour tenir compte des écarts liés à la pandémie de COVID-19, les sociétés de fusions et d'acquisitions ont modifié leur méthodologie et utilisent maintenant les résultats historiques des cinq dernières années.

Sources : Yahoo Finance, Automotive News

POURQUOI CONSIDÉRER UNE **ÉVALUATION ?**

1. VENDRE OU ACHETER UNE ENTREPRISE :

C'est l'une des raisons les plus courantes pour effectuer une évaluation d'entreprise. Les acheteurs comme les vendeurs veulent avoir une idée précise des actifs en jeu, ce qui peut faciliter les négociations et garantir qu'un prix équitable est payé.

2. PLANIFIER LA SUCCESSION :

Lorsque vous connaissez la valeur réelle de votre entreprise, cela vous aide à distribuer le montant approprié d'actifs aux héritiers et à minimiser les obligations fiscales potentielles.

3. MESURER VOTRE PLUS GRAND ACTIF :

La plupart des investisseurs évaluent régulièrement la valeur de leur portefeuille d'actions. Pourquoi un chef d'entreprise ne ferait-il pas de même avec son actif le plus précieux?

4. COMPRENDRE CE QUE VOUS POUVEZ AMÉLIORER :

Lors de l'évaluation, les experts du secteur procéderont à une analyse approfondie de vos activités afin de comprendre ce que vous faites bien et ce que vous pourriez améliorer, ce qui vous permettra de maximiser votre stratégie de retrait.

5. PLANIFIER LA CROISSANCE :

Connaître la valeur de votre entreprise vous aidera à prendre de meilleures décisions d'affaires, surtout lorsque vous envisagez de futurs investissements et expansions.

6. GÉRER LES RISQUES :

Planifier pour les jours difficiles peut vous aider à économiser beaucoup d'argent. Voyez cela comme une police d'assurance qui vous permet d'avoir l'esprit tranquille en cas d'imprévu.



L'EXPERTISE DE DSMA

50
Experts de l'industrie

1000+
Années d'expertise cumulées

6
Comptables CPAs / CFA dédiés

1,700+
Évaluations de concessions

425+
Transactions conclues

75
Transactions conclues en 2022

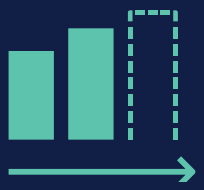
171
Jours en moyenne pour compléter une transaction

©DSMA Inc. Tous droits réservés |

QUOTUS

Données Financières. Résultats Intelligents.

QUOTUS® transforme vos états financiers mensuels du manufacturier en informations opérationnelles exploitables pour les concessionnaires et les groupes. Comparez vos différents manufacturiers grâce à notre charte de compte standardisée. Comparez-vous aux moyennes de l'industrie grâce au plus grand lac de données financières des concessionnaires en Amérique du Nord. **QUOTUS®** apporte une intelligence d'affaires avancée aux groupes automobiles.



Outil De Prévisions Avancé



Élimine Les Risques D'erreurs De Manipulation



Supporte Toutes Les Marques



Facile Et Rapide



Fraction Du Cout

PLANIFIER
UNE DÉMO

TRANSACTIONS CONCLUES AVEC L'AIDE DE DSMA

Trotman AUTO GROUP

A ACQUIS

VIP Mazda

Reconnu comme l'un des groupes de concessionnaires les plus innovants au Canada, Trotman Auto Group, également connu sous le nom de "TAG", est un groupe de concessionnaires diversifié, leader dans l'industrie, qui représente 12 grandes marques d'équipement d'origine par le biais de 11 concessionnaires situés dans toute la Colombie-Britannique.

VIP Mazda est située à Abbotsford, en Colombie-Britannique, et propose une large sélection de véhicules neufs et d'occasion dans la vallée du Fraser.

Doug Kego

A ACQUIS

Volkswagen LACHUTE

Située à Lachute, au Québec, Volkswagen Lachute offre un service de première qualité et une vaste sélection de véhicules neufs et d'occasion.

JEAN DUMAS MULTICONCESSIONNAIRE

A ACQUIS

Laflèche

Ford

Jean Dumas Multiconcessionnaire possède 14 succursales à travers le Québec, offrant des véhicules neufs des marques Ford, Honda, Kia, Mitsubishi et Hyundai, ainsi qu'une vaste gamme de véhicules d'occasion provenant d'une multitude de manufacturiers automobiles.

Laflèche Ford est un concessionnaire Ford est un concessionnaire Ford à service complet situé à Baie-Comeau, QC.

CE QUE NOS CLIENTS DISENT DE NOUS

"Bonjour Farid,

Je voulais prendre un moment pour vous remercier, ainsi que DSMA et votre équipe, pour le professionnalisme dont vous avez fait preuve tout au long de la transaction de VIP Mazda, qui a été conclue mercredi et qui, comme dans toute transaction, a connu quelques obstacles jusqu'à la ligne d'arrivée. Je tiens à mettre en avant Rick Kingdon, j'apprécie son engagement, son expérience et son expertise dans la représentation des deux parties pour une clôture réussie. Je suis très reconnaissant de la relation que nous avons établie avec votre équipe et je me réjouis de ce qui nous attend !"

Mike Trotman, nouveau propriétaire de VIP Mazda

"Merci à toute l'équipe de DSMA qui nous a accompagnés dans le processus de la vente de notre concession de Volkswagen Lachute. Une équipe de professionnels qui s'est assurée de mener à terme la transaction selon les règles de l'art !"

Jean Lanctôt CPA, CA, ancien propriétaire de VW Lachute

"Lorsque j'ai rencontré Manon pour la première fois nous avons toute de suite eu une belle complicité, les mêmes valeurs. Lorsque j'ai consulté Manon pour la vente de mon entreprise malgré la retraite qui se pointait aussi pour elle je l'ai senti impliquée dans mon cheminement de vente.

Merci Manon ainsi qu'à toute l'équipe de DSMA"

Nathalie Hins, ancienne propriétaire de Laflèche Ford

©DSMA Inc. Tous droits réservés |

TRANSACTIONS CONCLUES **AVEC L'AIDE DE DSMA**

Pierre Deraspe

A ACQUIS

LeDé Sports

LeDé Sports a été fondée en 1986 et est devenue un important concessionnaire automobile Honda aux Îles-de-la-Madeleine, au Québec. L'entreprise a été le premier concessionnaire Honda au Canada à offrir toutes les gammes de produits du constructeur, et a continué de prendre de l'essor en desservant toute la région avec des voitures Honda neuves et d'occasion, des VTT et motocyclettes, des produits mécaniques, des moteurs et moteurs marins.

Jeff Garon and Kris Rams

A ACQUIS

ROBINSON
CHRYSLER · DODGE · JEEP · RAM

Robinson Chrysler est un concessionnaire Chrysler-Dodge-Jeep-Ram au service des clients de la région de Fergus, en Ontario.

ARORA AUTO GROUP

A ACQUIS

mazda | AIRPORT MAZDA OF TORONTO

Airport Mazda of Toronto est un concessionnaire Mazda au service des clients de la région du Grand Toronto.

craftsman collision

A ACQUIS

North Star Body Shop

Craftsman Collision a été fondée en 1977 en Colombie-Britannique, et est devenue la plus grande chaîne familiale d'ateliers de réparation de carrosserie au Canada, avec plus de 40 établissements.

Northstar Auto Body & Glass est un atelier de réparation de carrosseries et de vitres automobiles qui offre un service complet à Cranbrook, en Colombie-Britannique.

CE QUE NOS CLIENTS DISENT DE NOUS

« Nous sommes ravis d'avoir acquis Fergus Chrysler, une entreprise formidable dans une communauté merveilleuse en pleine croissance. Ce fut un plaisir de travailler avec Rob Mackenzie et son équipe de DSMA. Le processus a été fluide, bien géré, organisé et soutenu du début à la fin. Nous ne manquerons pas de recommander Rob et son équipe de DSMA à tous les gens qui cherchent à faire croître leur entreprise avec l'aide des experts de talent que nous avons côtoyés. Nous remercions sincèrement Rob, Wendy, Darren, le vendeur Sam et tous les autres membres de l'équipe qui ont pris part à la transaction. »

Jeff Garon & Kris Rams, nouveaux propriétaires de Fergus Chrysler

NOTRE ÉQUIPE



FARID AHMAD
Président-Directeur Général
farid@dsma.com



MAXIME THÉORÊT, CPA
Directeur Associé
maxime@dsma.com



ETIENNE DEMEULES, CPA
Dir. Financier & Évaluation
etienne.demeules@dsma.com



ANTHONY CODISPOTI, CPA
Dir. - Évaluations / Services M&A
anthony.codispoti@dsma.com



RITA JIANG, CPA CFA
Conseillère Évaluations / Services
rita.jiang@dsma.com



IVY LU, CPA
Conseillère Évaluations / Services
ivy.lu@dsma.com



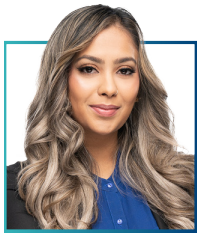
TYLER OSBORNE
Conseiller Évaluations / Services
tyler.osborne@dsma.com



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



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



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



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



PETER PORTEUS
Responsable du développement du réseau VMC
peter.porteus@dsma.com



JOHN CHISHOLM
Directeur, Ventes canadiennes
john.chisholm@dsma.com



LEV KOWALSKY
Associé exécutif, Ontario
lev.kowalsky@dsma.com



KEVIN LESLIE
Associé exécutif, Atlantique
kevin.leslie@dsma.com



JEFF RENAUD
Associé exécutif, Ouest
jeff.renaud@dsma.com



JOHN RAYMOND
Associé M&A, Ontario
john.raymond@dsma.com



ROB MACKENZIE
Associé M&A, Ontario
rob.mackenzie@dsma.com



RICK KINGDON
Associé exécutif
rick.kingdon@dsma.com



PHILIP PAYNE
Associé M&A, Carrosseries
philip.payne@dsma.com



DARREN SAVAGE
Associé M&A, Ontario
darren.savage@dsma.com



DEAN PEZDERIC
Associé M&A, Ouest
dean.pezderic@dsma.com



FRANCOIS MCDONALD
Associé exécutif, Québec
francois.mcdonald@dsma.com



MANON MESSIER
Associée exécutive, Québec
manon.messier@dsma.com



HUGO MESSIER BÉLANGER
Associé M&A, Québec
hugo.belanger@dsma.com



GRACIELLE SILLS
Associée M&A, Québec
gracielle.sills@dsma.com



SANDRA LIEM
Directrice marketing
sandra.liem@dsma.com



MAXIM GINSBURG
Responsable marketing
maxim.ginsburg@dsma.com



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



JASMINE KHREICHE
Parajuriste
jasmine.khreiche@dsma.com

DSMA n'est pas une société de courtage ordinaire. Nous sommes un service de conseil en fusions et acquisitions dans le secteur de l'automobile. Nous offrons tous les services essentiels, de la gestion des acquisitions, aux conseils juridiques, financiers, opérationnels et marketing. L'approche unique de DSMA a été pensée afin de pourvoir une valorisation et un taux de réussite maximaux à tous nos clients. Nous garantissons le plus haut niveau de confidentialité, que vous soyez le propriétaire d'une seule concession ou d'un groupe automobile multinational.

LA DIFFÉRENCE **DSMA**

INTELLIGENCE. PROCESSUS. VALEUR.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE offre la plus grande précision en matière d'évaluations de concessions et des connaissances du marché, maximisant le retour sur votre investissement.

Un **PROCESSUS** personnalisé présente votre entreprise aux meilleurs candidats potentiels, garantissant une transaction dans les meilleurs délais possibles et en toute confidentialité.

Des services internes complets constituent une réelle **VALEUR** en termes de rapport qualité-prix, vous faisant économiser des milliers de dollars en frais de comptabilité et de conseils juridiques. Le tout en accélérant votre transaction et en vous assurant les meilleures chances de réussite du premier coup.

DSMA minimise votre stress et maximise votre valeur.

1700+
ÉVALUATIONS DE **CONCESSIONS**

425+
TRANSACTIONS **CONCLUES**

LA FORMULE DU **SUCCÈS DSMA**

EXPERTISE

L'expertise, c'est ce que l'expérience nous a enseigné. Nous savons comment trouver ou créer des occasions et comment en tirer le meilleur profit. Nous savons aussi comment repérer et anticiper les défis et les minimiser.

+ EXPÉRIENCE

L'expérience est notre plateforme de départ. Chaque associé a soit déjà possédé sa propre concession ou travaillé à un niveau de gestionnaire dans l'industrie automobile. Nous comprenons ce dont vous avez besoin car nous avons été dans votre situation.

+ EXCELLENCE

L'excellence, c'est l'objectif que nous cherchons à offrir à chacun de nos clients, à chaque étape du processus, du début à la fin.

DSMA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

©DSMA Inc. Tous droits réservés |



MERCI

Sièges sociaux

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

États-Unis
4851 Tamiami Trail North, Suite 200
Naples, FL | 34103

DSMA.com

Sièges régionaux

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

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.