

RAPPORT D'INFORMATION AUTOMOBILE DSMA T4 2023

INFORMATION TRIMESTRIELLE POUR L'AMÉRIQUE DU NORD

DSMA

NOTRE ÉQUIPE. VOTRE RÉUSSITE.

MOT DE BIENVENUE DE DSMA

Chers lecteurs et lectrices,

Nous sommes ravis de vous souhaiter la bienvenue alors que vous vous plongez dans le Rapport d'information automobile DSMA. Nous vous invitons à explorer les dernières observations du paysage nord-américain de l'automobile, comprenant les activités d'achat et de vente, les nouvelles de l'industrie et la dynamique ayant une incidence sur le commerce automobile de détail.

Dans ce rapport, nous vous présenterons la dernière répartition des multiples de l'écart d'acquisition nord-américains par marque, à partir des données et des tendances les plus récentes du marché.

Chez DSMA, nous demeurons au premier plan de l'industrie, ce qui nous permet de livrer des résultats exceptionnels. Notre engagement envers la confidentialité, le professionnalisme, nos employés, et, par-dessus tout, nos clients, est résumé dans notre énoncé de mission : Votre équipe. Notre réussite. En parcourant ce rapport, vous approfondirez votre compréhension de notre expertise collective et de l'approche complète que nous apportons à chacune des relations et des opérations avec nos clients.

Que vous envisagiez une vente stratégique ou que vous recherchiez l'acquisition idéale ou une évaluation de concession détaillée, nous sommes là pour vous aider. Nous offrons une combinaison unique de données sur le marché, d'observations et d'expérience ainsi qu'un dévouement inébranlable envers l'excellence qui nous distingue dans le monde des conseils automobiles.

Pour plus de renseignements, veuillez vous adresser à nos associés en fusions et acquisitions mentionnés aux pages 32 à 35 de ce rapport. Nous espérons que vous trouverez le Rapport d'information automobile DSMA utile pour votre entreprise.

Veuillez agréer, chers lecteurs et lectrices,
mes salutations cordiales.

F. Ahmad

Fondateur, Président et Chef de la direction
De la part de tous les associés de DSMA



> Chez DSMA, nous demeurons au premier plan de l'industrie, ce qui nous permet de livrer des résultats exceptionnels. Notre engagement envers la confidentialité, le professionnalisme, nos employés, et, par-dessus tout, nos clients, est résumé dans notre énoncé de mission : Votre équipe. Notre réussite.

SURVOL DE L'INDUSTRIE

Les redressements des stocks, associés à l'évolution des tendances des ventes aux consommateurs, continuent d'exercer une pression à la baisse sur la rentabilité des concessionnaires

Les niveaux de stocks se normalisent rapidement, avec un délai d'approvisionnement moyen atteignant 71 jours dans l'ensemble du secteur en décembre; la première fois en deux ans.

Les dépenses incitatives augmenteront probablement avec les niveaux de stocks. Cela pourrait contribuer à modérer les prix des véhicules et à stimuler les ventes en 2024.

Les marges brutes des véhicules neufs en Amérique du Nord diminueront jusqu'en 2024; les attentes concernant les performances futures sont mitigées

Les marges brutes des véhicules neufs continuent de baisser alors que le marché des vendeurs semble terminé.

L'abordabilité limitera la croissance potentielle des marchés des véhicules neufs et d'occasion en Amérique du Nord, mais elle continuera de s'améliorer – **certains économistes américains et canadiens prédisent que les banques centrales réduiront les taux d'intérêt de 50 à 100 points de base (0,5 à 1 %) en 2024** et les prix des véhicules s'ajusteront grâce à la pression à la baisse sur les prix.

Un atterrissage en douceur est probable aux États-Unis, tandis que le Canada continue d'éprouver des difficultés de reprise en raison de prévisions de croissance économique plus faibles et de défis persistants sur le marché du travail.

Selon les chiffres de vente des fabricants d'équipements d'origine (FEO), GM, Honda et Tesla sont les grands gagnants de 2023, tandis que Stellantis essuie la plus importante perte de part de marché

GM est resté le chef de file du marché américain des véhicules neufs, avec des livraisons atteignant les 2,6 millions d'unités.

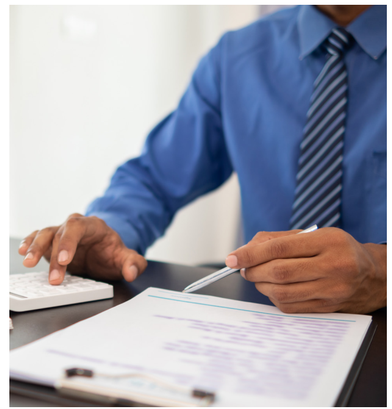
Les unités Kia et Hyundai-Genesis de Hyundai Motor Group ont dépassé Stellantis en 2023 pour devenir le quatrième vendeur aux États-Unis.

Les multiples de l'écart d'acquisition diminuent dans l'ensemble de l'industrie en raison des taux d'intérêt élevés

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

En moyenne, les banques prêtent 50 % de l'écart d'acquisition sur la plupart des opérations d'achat et de vente, ce qui requiert davantage de liquidités initiales pour les opérations. Cela restreint le bassin actuel d'acheteurs pour chaque occasion, ce qui entraîne une baisse des prix des opérations.

Les coûts d'emprunt élevés ont réduit le pouvoir d'achat des acheteurs potentiels des concessions, 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

L'industrie automobile fait face à des défis en raison des prix élevés des véhicules et des taux d'intérêt élevés. On s'attend à ce que cette tendance persiste en 2024, vu les faibles perspectives de croissance pour l'année.

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

Le contexte économique actuel a causé une détérioration du marché de l'achat et de la vente des concessions, laquelle a entraîné une pression à la baisse sur les chiffres et les multiples de l'écart d'acquisition. À l'horizon de 2024, les acheteurs et les vendeurs de concessions devraient rester agiles et prêts à s'adapter aux conditions changeantes du marché.

50 À 100

Nombre de points de base auquel les banques centrales réduiront leurs taux d'intérêt en 2024, selon les prédictions de certains économistes canadiens et américains.

©DSMA Inc. Tous droits réservés

MULTIPLES DU COMMERCE AUTOMOBILE SELON DSMA

TRANCHES DE MULTIPLES PAR MARQUE

De nombreux facteurs influencent les multiples de l'écart d'acquisition réalisés lorsqu'une concession est vendu. Les valeurs illustrées représentent une moyenne calculée selon la performance et les tendances actuelles du marché dans tous les États-Unis et le Canada.

La seule façon de connaître l'écart d'acquisition pour votre concession consiste en une évaluation menée par un comptable professionnel agréé (CPA) en collaboration avec des experts qui comprennent bien l'industrie.

DSMA a mené plus de 1 700 évaluations de concessions et est le chef de file parmi les experts du marché des évaluations de concessions automobiles en Amérique du Nord.

Tout comme vous, les banques, les institutions financières, les fabricants et les commerçants font confiance à DSMA.

Pour plus de renseignements sur les multiples de l'écart d'acquisition nord-américain, ou pour demander l'évaluation d'une concession, veuillez communiquer avec DSMA au **833 650-4188** et demander à parler avec l'associé de votre marché local. Tous les renseignements communiqués demeureront strictement confidentiels.

Données présentées par :

QUOTUS

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 FEO d'extraire et d'analyser facilement des données comparables actuelles du secteur automobile. Elle tire ses données de milliers d'évaluations d'entreprises.

QUOTUS
Données Financières. Résultats Intelligents.

Outil De Prévisions Avancé

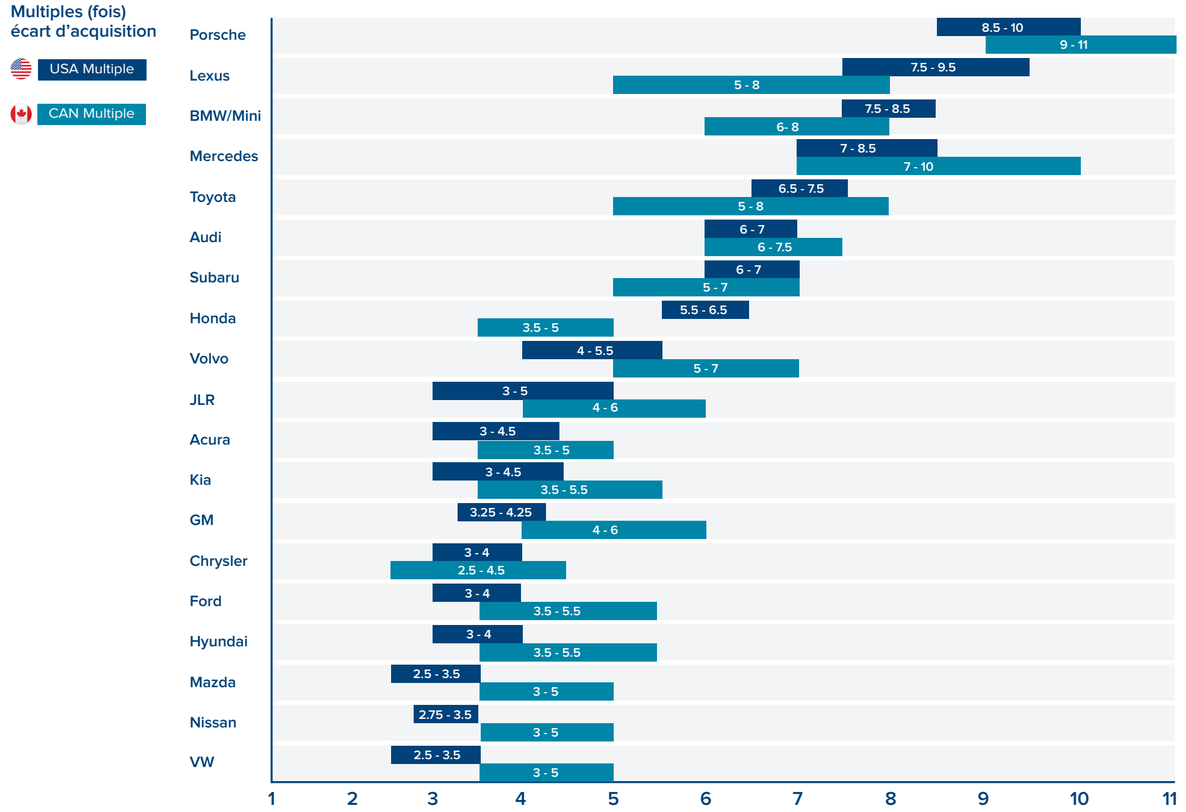
Élimine Les Risques D'erreurs De Manipulation

Supporte Toutes Les Marques

Facile Et Rapide

Fraction Du Cout

PLANIFIER UNE DÉMO



Il s'agit de multiples du bénéfice avant impôt (BAI)
Les barres colorées représentent les fourchettes minimales et maximales actuelles de l'écart d'acquisition. Le bleu foncé représente les multiples américains. Le bleu clair représente les multiples canadiens.
Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et à l'écart d'acquisition sont fondées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

INCIDENCE DES VENTES DES CONCESSIONS SUR LES **MULTIPLES**



PERSPECTIVES D'AVENIR

Les prix des fonds commerciaux, de nos jours, reflètent les rendements passés avec un décalage de six mois à un an.

L'exercice 2023 prend fin à une moyenne de 16 %, en baisse de 5 % par rapport au sommet de 2022. Cette baisse est attribuée à celle des bénéfices des concessionnaires et des multiples d'écart d'acquisition.

L'exercice 2024 devrait être inférieur à la moyenne vu les difficultés de financement des acheteurs de concessions et de la baisse de la rentabilité de ceux-ci dans un contexte de difficultés économiques.

Les taux d'intérêt élevés représentent un défi majeur dans les transactions d'achat et de vente actuelles, ce qui rend le financement plus difficile tant pour les consommateurs que pour les acheteurs. Cela a mené à une baisse des valeurs d'écart d'acquisition en 2023 et on s'attend à ce que les défis persistent.

Les acheteurs explorent d'autres méthodes de financement, telles que les prêts accordés par le vendeur, les prêteurs non bancaires (p. ex. les sociétés de capital-investissement) et les fonds de placement immobilier.

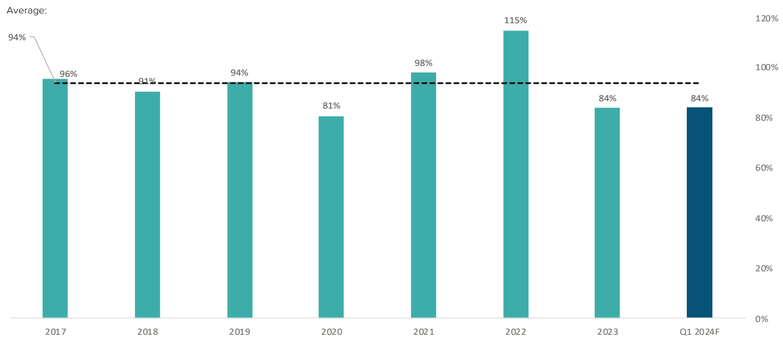


ÉTIENNE DEMEULES, CPA
Directeur des finances et partenaire
etienne.demeules@dsma.com

"Dans le domaine des multiples de bénéfice avant impôts, il est essentiel de demeurer informé des opérations comparables. DSMA se fait un devoir de proposer des comparables de qualité dérivés de sources de données robustes. En 2023, les multiples de l'industrie ont diminué dans un contexte de difficultés, et il sera intéressant de voir comment les opérations d'achat et de vente continueront d'évoluer en 2024."

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

ÉCART D'ACQUISITION EN POURCENTAGE DE LA **VALEUR DEMANDÉE**



Conversion des valeurs d'écart d'acquisition généré par les unités vendues exprimées en pourcentage de la valeur demandée dans les transactions auxquelles DSMA a contribué, de 2017 jusqu'aux prévisions pour le premier trimestre de 2024.
Toutes les données de DSMA relatives à l'évaluation et à l'écart d'acquisition sont fondées sur des données financières normalisées, ce qui permet de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Au cours des périodes récentes, les valeurs de l'écart d'acquisition généré par les unités vendues dans toutes les opérations auxquelles DSMA a contribué ont atteint ou dépassé les valeurs d'écart d'acquisition demandées par le vendeur.

Cependant, les tendances actuelles semblent indiquer qu'il y a une dissociation des valeurs de l'écart d'acquisition généré par les unités vendues et des valeurs d'écart d'acquisition demandées en raison de plusieurs facteurs :

Changement dans le marché des fusions et acquisitions de concessions d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs. Les attentes des vendeurs n'ont pas évolué au même rythme que le marché, ce qui a creusé l'écart entre l'offre et la demande.

Les taux d'intérêt 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 d'écart d'acquisition au cours des périodes à venir.

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.

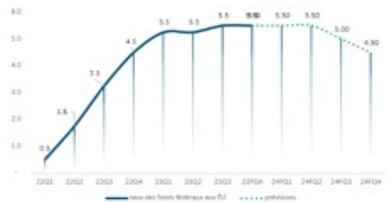
Stratégie des FEO : l'incertitude actuelle quant à l'orientation que prendront certains manufacturiers, particulièrement à l'égard de sujets qui perturbent le marché, comme les véhicules électriques (VE), les gammes de produits et les modèles de vente directe au consommateur.

INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES AMÉRICAINS

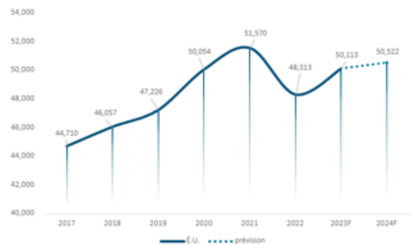
Variation en % du PIB d'un trimestre à l'autre, annualisée (en %, à la fin de la période)



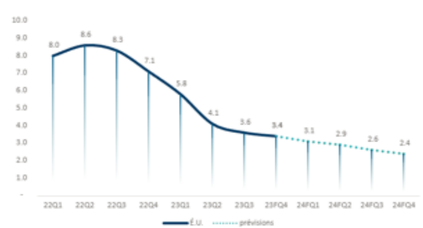
Taux des fonds fédéraux américains



Revenu disponible total par habitant (en $)



Variation en % de l'inflation en glissement annuel



VUE D'ENSEMBLE

La croissance du PIB devrait ralentir, mais les analystes ne prévoient pas de récession pendant la première partie 2024. Les consommateurs demeurent résilients pour la prochaine année. On s'attend à ce que l'inflation diminue tout au long de 2024.

La reprise des remboursements des prêts étudiants pourrait freiner légèrement les dépenses de consommation et l'économie dans son ensemble.

Sources : Services économiques FAC, Bloomberg, IBISWorld

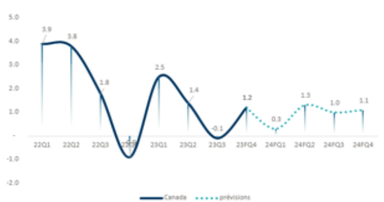
À la mi-décembre, la Réserve fédérale américaine (Fed) a tenu sa dernière réunion de 2023 et a décidé de maintenir inchangés les taux d'intérêt actuels et la politique monétaire globale. Elle en a probablement fini avec les hausses de taux dans le cycle de resserrement actuel, et les décideurs politiques ont prévu de multiples réductions de taux en 2024.

DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

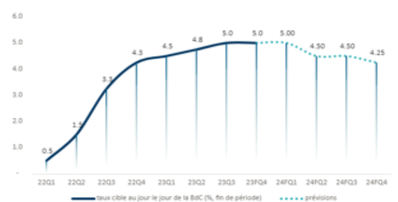
Dans l'ensemble, comme on prévoit une faible croissance de l'économie à l'avenir, on s'attend à ce que celle des ventes d'automobiles soit limitée et faible en 2024. Les prévisions tablent sur un marché automobile plutôt normal en 2024.

INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES CANADIENS

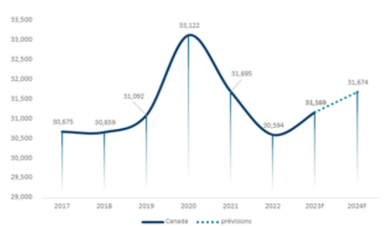
Variation en % du PIB canadien d'un trimestre à l'autre, annualisée



Taux du financement à un jour de la Banque du Canada (en %, à la fin de la période)



Revenu disponible total par habitant (en $)



Variation en % de l'inflation en glissement annuel



VUE D'ENSEMBLE

Les faibles prévisions du PIB canadien pour 2024 pourraient continuer de ramener l'inflation à un niveau soutenu et tempérer les attentes des consommateurs et des entreprises. Cela pourrait inciter la Banque du Canada (BdC) à commencer à réduire le taux du financement à un jour lors du premier trimestre 2024.

Les Canadiens réduisent leurs dépenses discrétionnaires depuis que la BdC a lancé une hausse des taux d'intérêt. Après une croissance minime des dépenses de consommation réelles jusqu'au milieu de 2023, on s'attend à un rythme modeste de 0,6 % au quatrième trimestre et il est probable que cette faible tendance persiste au cours de la première partie de 2024.

Pour la troisième fois consécutive, la BdC a décidé de maintenir son taux directeur inchangé en décembre. Les économistes prévoient qu'elle pourrait commencer à réduire ses taux d'intérêt au premier semestre de 2024, en fonction de l'évolution de l'inflation et d'autres indicateurs macroéconomiques jusqu'au premier semestre de l'année prochaine.

Sources : Services économiques FAC, Bloomberg, Services économiques TD, IBISWorld

DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

À l'horizon de 2024, l'industrie automobile canadienne fait face à plusieurs défis clés, notamment l'incertitude économique, les problèmes de chaîne d'approvisionnement et la tiédeur du marché des VE. La demande refoulée des consommateurs reste un signe positif pour les constructeurs automobiles et les concessionnaires, tandis que les consommateurs privilégient les voitures et les petits VUS en raison de leurs prix inférieurs.

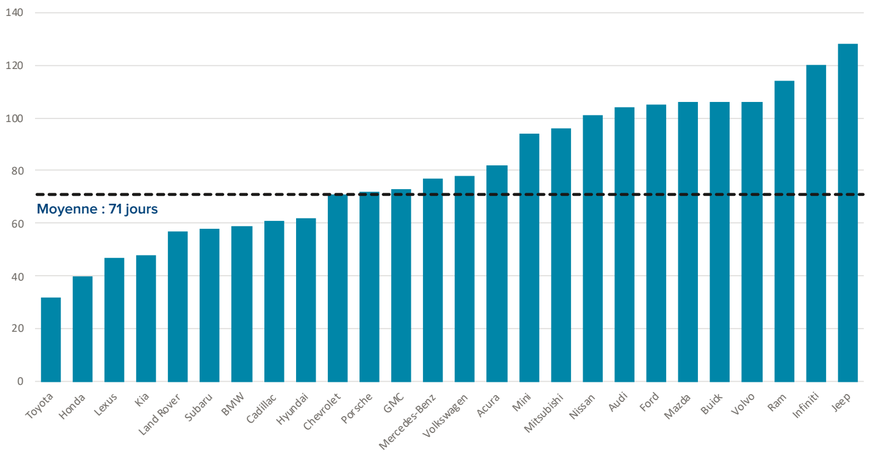
> La forte croissance du PIB américain au quatrième trimestre peut représenter un défi pour la Fed pendant que l'inflation poursuit sa tendance à la baisse. Au Canada, une récession en 2024 n'est pas exclue compte tenu de la croissance défavorable. Les analystes des deux pays ont commencé à intégrer des baisses de taux au deuxième semestre 2024.



TYLER OSBORNE
Conseiller économique
et financier
tyler.osborne@dsma.com

NOMBRE DE JOURS DE STOCK DE VÉHICULES NEUFS **PAR MARQUE**

L'offre est normalisée aux niveaux prépandémiques; les concessionnaires s'adaptent pour stabiliser les prix



PERSPECTIVES DES CONCESSIONNAIRES

L'offre de véhicules neufs se normalise rapidement et se situe déjà à un point favorable aux consommateurs. Pendant que les niveaux continuent d'augmenter depuis la fin de la pandémie, certains constructeurs automobiles sont dans une situation semblable à celle de Stellantis, qui a annoncé la suppression d'un des trois quarts de travail dans une usine Jeep à Détroit, ainsi que des abolitions de postes et des réductions de production dans une usine Jeep à Toledo, Ohio, car l'entreprise tente de contrôler les stocks excédentaires.

Le réapprovisionnement des stocks plus rapide que prévu était peut-être incompatible avec la demande réelle des consommateurs. À l'horizon de 2024, alors que les prix des véhicules commencent à se stabiliser à mesure que les niveaux de stocks se rétablissent, les concessionnaires doivent demeurer vigilants et prêts à s'adapter aux changements opérationnels potentiels.



ERIC LEVITT
Vice-président et associé responsable des régions Centre et Ouest,
eric.levitt@dsma.com



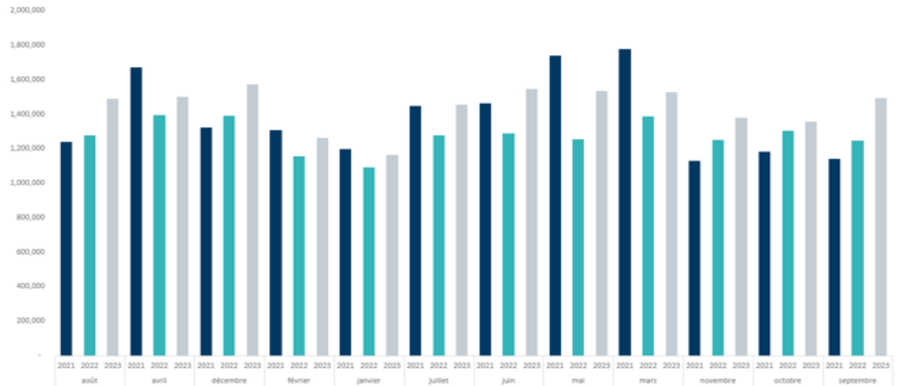
KATIE NAUGHTON
Vice-présidente et associée responsable des régions Centre et Ouest,
katie.naughton@dsma.com

> L'industrie automobile a connu une augmentation des stocks de véhicules neufs; elle a atteint son plus haut niveau depuis le printemps 2021 et créé un approvisionnement de 71 jours pour la première fois en 2 ans. Des niveaux de stocks élevés, combinés à un ralentissement des ventes, ont incité certains constructeurs automobiles à réduire leur production ou à augmenter les programmes incitatifs.

Sources : Cox Automotive, S&P Global Mobility

VOLUME DE VENTES MENSUEL EN AMÉRIQUE DU NORD

La croissance ralentit alors que les taux de financement continuent de grimper



DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

Les constructeurs automobiles sont optimistes quant aux performances de leurs ventes en 2024 en raison de l'augmentation des niveaux de stocks et de l'augmentation des programmes incitatifs, même si les incertitudes économiques en Amérique du Nord pèsent sur les attentes de croissance accrue.

À surveiller : De plus en plus de consommateurs nord-américains ne parviennent pas à honorer leurs remboursements de prêt automobile en raison de la flambée des prix des véhicules, des coûts d'emprunt plus élevés et de la hausse du coût de la vie. Au Canada, les versements moyens pour les véhicules neufs et d'occasion ont augmenté de 23 % à 39 % depuis 2019. Les versements minimums des prêts automobiles ont augmenté de 5 % sur un an, pour atteindre 640 $ CA. Par conséquent, les **taux de défaut de remboursement des prêts automobiles sont maintenant supérieurs aux niveaux prépandémiques** et on estime qu'ils devraient augmenter au cours de la prochaine année.

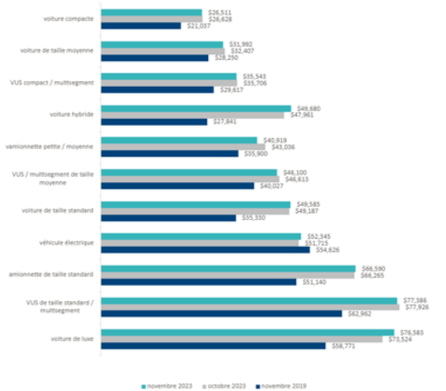


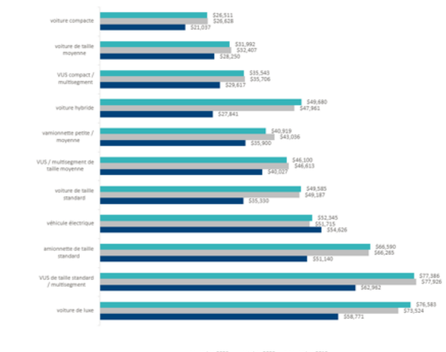
KYLE CHASE
Vice-président et associé responsable de la région Sud-Ouest
kyle.chase@dsma.com

> Tandis que les problèmes de chaîne d'approvisionnement sont résolus, la deuxième partie de 2023 a montré que les volumes du marché nord-américain reviennent lentement aux niveaux prépandémiques. Il sera intéressant de voir comment l'augmentation des niveaux de stocks influencera les volumes de ventes et la rentabilité tout au long de 2024.

Sources : DesRosiers Automotive, MarkLines, REUTERS, Études économiques Scotia

PRIX MOYENS DES **VENTES** DE VÉHICULES NEUFS





48,247 $

Le prix de vente moyen (PVM) des véhicules neufs aux États-Unis a baissé à 1,5 % en glissement annuel en novembre.

Cela indique un changement en faveur des acheteurs à mesure que les programmes incitatifs augmentent et que les marges bénéficiaires diminuent.

Baisse globale des prix provenant du segment des véhicules de luxe, les prix des autres véhicules demeurant généralement stables. **Les véhicules de luxe ont dépassé les 20 % de part de marché aux États-Unis; soit un record.**

En novembre, **les programmes incitatifs visant les VE ont atteint leur niveau le plus élevé de 2023, soit 8,9 % du PVM.**

Les taux globaux des prêts automobiles ont augmenté en 2023, mais vers la fin de 2023 par rapport à leurs niveaux records. Les nouveaux taux moyens se situent à 9,55 % et ceux utilisés à 14,14 %.

* Les données de décembre 2023 et les données canadiennes ne sont pas disponibles pendant la rédaction de ce rapport.



MAXIME THÉORÊT, CPA
Associé directeur
maxime@dsma.com

“L’effet combiné de l’inflation et de la hausse des taux d’intérêt a une incidence réelle sur le prix des véhicules neufs et sur les mensualités des consommateurs de tous les segments. Par rapport aux paiements automobiles prépandémiques, il en coûtera 25 à 40 % de plus pour financer ou louer le même véhicule en 2024!”

ANALYSE DES VERSEMENTS DES CONSOMMATEURS

2019



MODÈLE : VOITURE PLEINE GRANDEUR
PDSF : 35 330 $
TAUX D’INTÉRÊT : 4,55 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
MENSUALITÉS : 602,55 $



MODÈLE : VOITURE COMPACTE
PDSF : 21 037 $
TAUX D’INTÉRÊT : 4,55 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
MENSUALITÉS : 358,79 $



MODÈLE : VOITURE PLEINE GRANDEUR
PDSF : 86 890 $
TAUX D’INTÉRÊT : 4,55 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
MENSUALITÉS : 1 481,91 $

2023



MODÈLE : VOITURE PLEINE GRANDEUR
PDSF : 49 585 $
TAUX D’INTÉRÊT : 8,50 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
MENSUALITÉS : $862.62
AUGM MENSUELLE : 260,07 $
AUGM ANNUELLE : 3 120,81 $
AUGM/DURÉE DU PRÊT :
15 604,06 $



MODÈLE : VOITURE COMPACTE
PDSF : 26 511 $
TAUX D’INTÉRÊT : 8,50 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
VERSEMENTS : 461,21 $
AUGM MENSUELLE : 102,42 $
AUGM ANNUELLE : 1 229,05 $
AUGM PR DURÉE DU PRÊT :
6 145,25 $



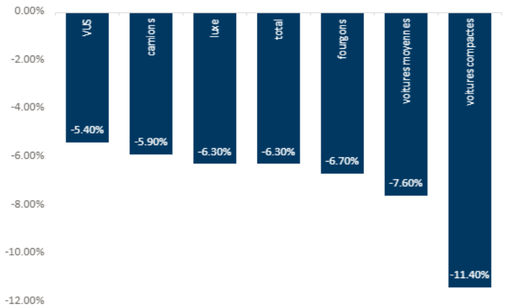
MODÈLE : VUS PLEINE GRANDEUR DE LUXE
PDSF : 107 163 $
TAUX D’INTÉRÊT : 8,50 %
DURÉE DU PRÊT (EN MOIS) : 60
VERSEMENTS : 1 864,30 $
AUGM MENSUELLE : 382,39 $
AUGM ANNUELLE : 4 588,62 $
AUGM PR DURÉE DU PRÊT :
22 943,11 $

* L’analyse a été effectuée en dollars américains
Source : Cox Automotive

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR LE MARCHÉ DES VÉHICULES D'OCCASION

La volatilité sur le marché des véhicules d'occasion persiste alors que les tendances commerciales se rapprochent de la normale

Modifications des prix en glissement annuel pour certaines classes de marché



Ventes de VOC par mois en 2023



Sources : Cox Automotive

PERSPECTIVES D'AVENIR

Aux États-Unis, l'offre totale de véhicules d'occasion invendus pour les concessionnaires, franchisés et indépendants, s'élevait à 2,36 millions d'unités au début de décembre 2023, soit une augmentation de 2,4 % par rapport au début de novembre.

L'offre de jours de véhicules d'occasion s'élevait à 52 jours au début de décembre, contre 56 jours à la même période il y a un an, ce qui suggère un resserrement des niveaux de stocks dans l'ensemble du secteur.

Les valeurs des prix de gros ont légèrement augmenté au début de décembre, ce qui a inversé la tendance des derniers mois.

Tous les principaux segments de marché ont enregistré des prix désaisonnalisés qui sont demeurés inférieurs en glissement annuel pendant la première quinzaine de décembre.

Les ventes de véhicules d'occasion certifiés (VOC) continuent d'être **plus performantes** que l'ensemble du marché des véhicules d'occasion.

Les ventes de VOC de marques asiatiques on atteint presque 12 % depuis le début de l'année, alors que les ventes de marques européennes dépassent à peine 6 %. Pendant ce temps, les trois de Détroit restent à la traîne, avec une augmentation de seulement 2 %.

* Les données de décembre 2023 sont des prévisions Les données canadiennes ne sont pas disponibles pendant la rédaction de ce rapport.

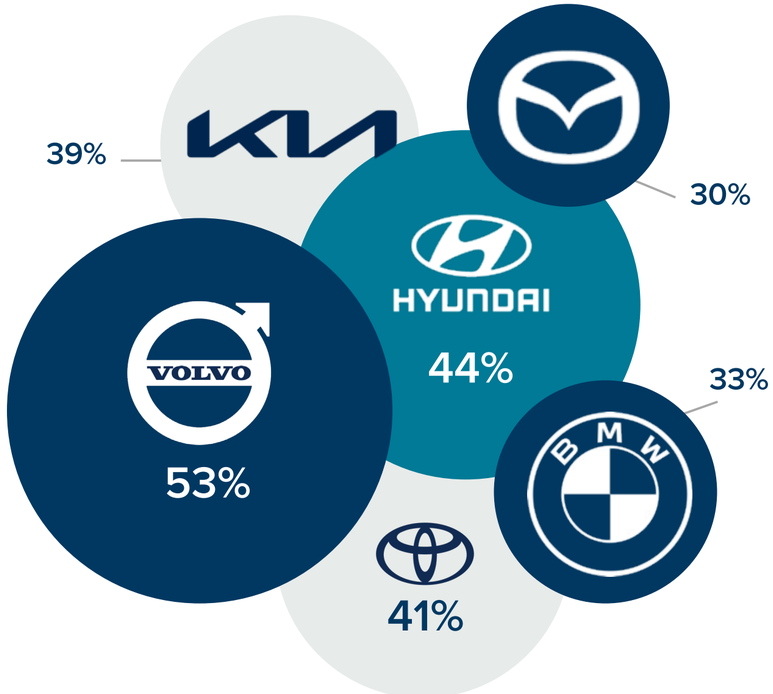


JENNIFER RAFAEL
Vice-présidente et associée responsable du Midwest
jennifer.rafael@dsma.com

> « À l'horizon de 2024, l'offre de véhicules demeurera un facteur important, plus particulièrement en raison du rôle crucial que les échéances de baux devraient jouer pendant le dernier semestre. Ces facteurs pourraient contribuer à accentuer la volatilité du marché, même si la pandémie n'est plus qu'un souveni »

VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR DES VE ET VHR

Principaux FEO dans les modèles de VE et de VHR (% de l'ensemble des modèles offerts)



Sources : Automobiles Volvo du Canada; Hyundai Canada; Toyota Canada; Kia Canada; BMW Canada; Mazda Canada; General Motors Canada; Ford Canada; Honda Canada; Stellantis; Mercedes-Benz Canada.





INNOVATIONS ET OCCASIONS EN MATIÈRE DE VE EN 2024

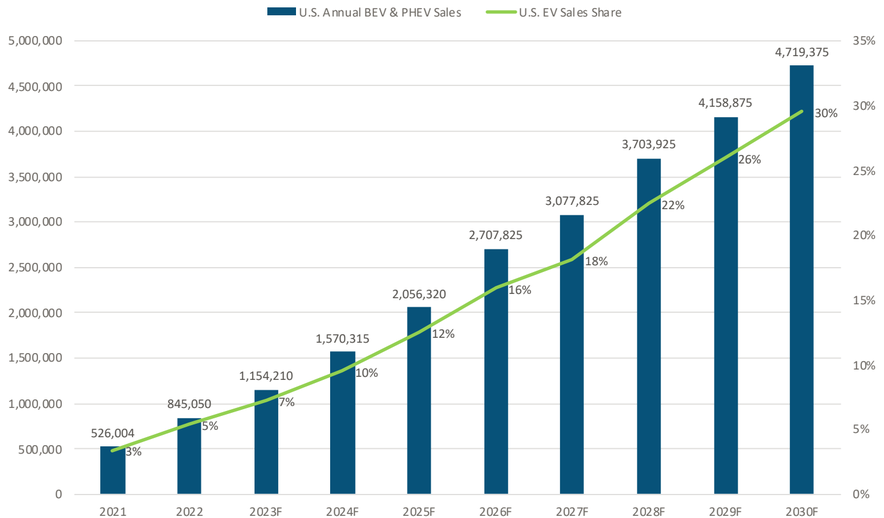
Bien que tous les FEO s'orientent vers la production de VE ou de VHR, **certains constructeurs, notamment Volvo, Hyundai, Toyota, Kia, et BMW, ont réalisé de nouveaux progrès à partir de 2024,** tandis que d'autres suivront avec de nouveaux modèles de VE ou de VHR plus tard cette année.

Quant aux véhicules entièrement électriques, **Volvo conserve son avance** dans la production (24 % des modèles), alors que BMW et Mercedes suivent de près (respectivement 23 % and 21 %).

Comme les VE et les VHR représentent **près de la moitié des modèles offerts chez 20 % des FEO,** les autres chefs de files ont la possibilité d'investir dans les VE ou les VHR à mesure que ce marché continue de croître.

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR LE MARCHÉ DES VE AUX ÉTATS-UNIS

Prévisions de ventes et de parts de ventes de véhicules électriques aux États-Unis (VEB et VHR) : 2021 - 2030



3 X

Augmentation prévue des ventes de VE aux États-Unis d'ici 2030

DU POINT DE VUE DES CONCESSIONNAIRES

Les ventes de VE légers aux États-Unis devraient atteindre environ 30 % des ventes de véhicules neufs d'ici 2030, soit une **multiplication de la part des ventes des véhicules neufs par 3.** Les unités de vente devraient dépasser 4,7 millions contre 1,15 million estimé en 2023.

Les ventes de VE aux États-Unis, au quatrième trimestre, ont représenté 8,1 % de toutes les ventes de véhicules neufs, contre 14,9 % en Europe et 26,6 % en Chine.

Les taux d'adoption s'amélioreront avec le temps, à mesure que de plus en plus de sociétés lanceront davantage de modèles électriques et que les consommateurs seront moins inquiets de la technologie.



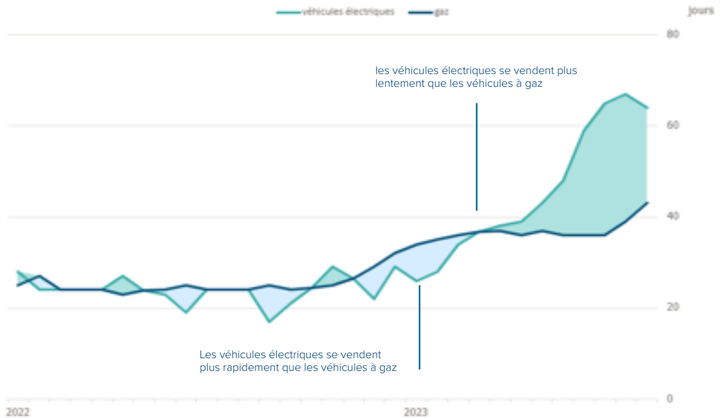
ANDY CHURCH
Vice-président responsable de la région Sud-Est
andy.church@dsma.com

« On peut attribuer l'écart sur le marché américain au manque de modèles abordables et à une poussée législative plus lente de la part des décideurs politiques, selon les analystes et les dirigeants du secteur automobile. »

Sources : GoodCarBadCar.net, InsideEVs, HIS Markit / Auto Manufacturers Alliance, Advanced Technology Sales Dashboard I Recherche et tableau original : Loren McDonald / EVAdoption, GlobalData par la voie du Wall Street Journal

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR LE MARCHÉ DES VE

Nombre moyen de jours nécessaires à un concessionnaire pour vendre des véhicules aux États-Unis, par type



PRINCIPAUX DÉVELOPPEMENTS

Les voitures ecs, ce qui incite les constructeurs automobiles à reconsidérer leurs plans d'investissement, car **il faut environ trois semaines de plus pour vendre un véhicule électrique que pour vendre un véhicule à essence.**

La demande de modèles électriques est répartie de façon inégale aux États-Unis, vu une concentration dans quelques états, notamment en **Californie, où près d'un quart de tous les véhicules vendus entre juillet et septembre étaient des VE.** Par contre, des états comme le Michigan ont un taux d'adoption beaucoup plus faible.

Le défi pour les constructeurs automobiles réside dans une demande inégale, car les zones urbaines constituent le principal marché des véhicules électriques grâce à une meilleure accessibilité aux infrastructures de recharge publiques. **De nombreux acheteurs américains hésitent encore à passer aux modèles électriques** et expriment des inquiétudes concernant les prix élevés et la facilité de recharge.

3 SEMAINES

Délai supplémentaire nécessaire pour vendre un VE par rapport à un véhicule à essence.

Remarque : les marques destinées directement aux consommateurs, comme Tesla, sont exclues
Source : Edmunds par la voie du The Wall Street Journal

©DSMA Inc. Tous droits réservés I Rapport d'information automobile DSMA : quatrième trimestre de 2023

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR VICINITY MOTOR CORPORATION



LÉGENDE

Emplacements actuels

Emplacements disponibles



RICK KINGDON
Director du réseau de développement de VMC
rick.kingdon@dsma.com

"Je suis très heureux de travailler avec VMC pour nommer 12 distributeurs au Canada d'ici la fin de 2024. C'est d'une excellente occasion de devenir un chef de file sur le marché des camions de classe 3 et 5, d'autant plus que la transition vers l'électrification se poursuit partout en Amérique du Nord."

LE CANDIDAT IDÉAL :

- Expérience démontrée dans le domaine des ventes de flotte
- Base de clientèle établie de classe 3 et 5 comprenant des opérateurs de livraison du dernier kilomètre, des paysagistes, des installateurs de CVC, des installateurs solaires, etc.
- Mentalité pionnière et capacité de se lancer dans la construction d'un marché.
- Adepte de l'électrification

VICINITY

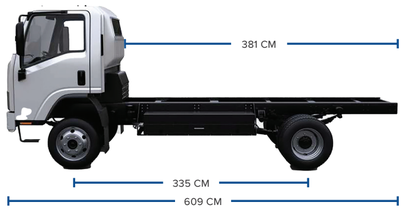
Vicinity Motor Corp. (VMC), un fournisseur nord-américain de véhicules commerciaux électriques, a signé une entente de services de développement de réseau de concessionnaires avec Dealer Solutions Mergers and Acquisitions (DSMA) afin de faciliter la pénétration sur le marché nord-américain de son modèle 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 (deux), Ontario (deux) et Alberta (une) – en plus de la première concession actuellement en activité à Vancouver. DSMA, en partenariat exclusif avec VMC, va désormais entamer le processus de recherche de partenaires de distribution aux États-Unis. Avec une vision expansive, VMC vise à exploiter tous les marchés disponibles dans tout le pays et a déterminé stratégiquement 17 états prioritaires qui détiennent chacun un immense potentiel de croissance et de pénétration du marché.

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR VICINITY MOTOR CORPORATION

Dimensions du VMC 1200





PLUSIEURS OPTIONS DE CHARGEMENT



UTILITAIRE | PLATEFORME | FOURGON | BENNE BASCULANTE

Caractéristiques techniques du VMC

général	
type de modèle	entièrement électrique
année du modèle	2023
style	cabover
classe	3
transmission	4 x 2
gamme	Jusqu'à 241 km (150 miles)
vitesse maximale	100 km/h (62 m/h)
aptitude au nivellement	26%
groupe motopropulseur	
moteur	moteur synchrone à aimant permanent
moteur - refroidissement	Liquide
puissance - nominale	55 Kw 74 puissance
puissance - crête	120 Kw 160 puissance
couple - nominal	200 Kw 147 pieds-livres
couple - pic	380 Kw 280 pieds-livres
transmission	Automatique à 2 vitesses
essieu arrière radio	6.167
poids	
PTAC	5,000 kg 11,000 livres
poids en ordre de marche*	2,495 kg 5,500 livres
GAWR - avant	2,000 kg 4,400 livres
GAWR - arrière	3,500 kg 7,700 livres
suspension	
avant	essieu plein - ressorts à lames
arrière	essieu solide - ressort à lames

système haute tension	
tension	325 V
capacité totale de la batterie	103 kWh
refroidissement de la batterie	air
charge	CCS1 combo - niveau 2 (240V) / niveau 3
système basse tension	
tension	12 V
convertisseur DC - DC	120 ampères
freins	
type	hydraulique
avant	disque
arrière	tambour
roues et pneus	
taille des pneus	225/75 R16 LT radial avec ceinture en acier
taille des roues	6" x 16"
type de roue	acier peint
intérieur	
sièges	tissu
sièges	3
siège conducteur	beau
sièges passagers	banc
plancher	vinyle
commodité	
climatisation	vitres électriques
verrouillage électrique des portes	entrée à distance

*Estimation, ne comprend pas le poids de la carrosserie relevée (plateau, caisse sèche, benne, etc.). Le poids en ordre de marche est augmenté du poids de la carrosserie lorsqu'elle est équipée.



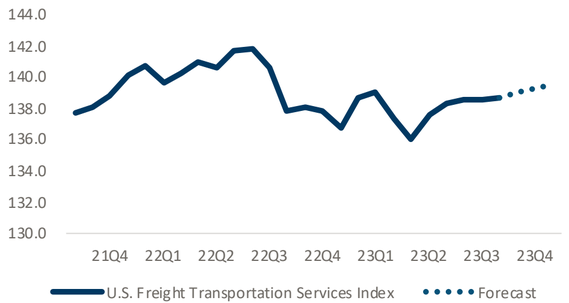
PETER PORTEOUS
Directeur du développement de VMC
peter.porteous@dsma.com

"Les camions électriques de VMC ne sont pas que des véhicules; ils représentent une force de transformation dans le secteur du camionnage, et nos plans de croissance aux États-Unis pour 2024 reflètent notre détermination à soutenir la révolution de l'industrie du transport."

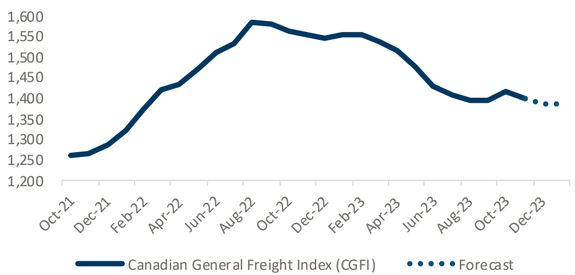

DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE,
LES GENS SAVENT QUE...
... NOUS ÉLECTRIFIONS
CETTE INDUSTRIE.
DS
MA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.
ACHETER ET
VENDRE EN
TOUTE
CONFIANCE

INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES SUR LE MARCHÉ DU CAMIONNAGE ET DU TRANSPORT

Indice des services de transport de marchandises (TSIFRGHT) aux États-Unis



Canadian General Freight Index (CGFI – indice de fret général canadien)



Offre et demande : la demande de camions complets a légèrement diminué vers la fin de 2023, vu la faiblesse des dépenses de consommation, des achats en gros et de la fabrication. La demande est demeurée inférieure de 1,5 % à son niveau du début de 2023. Malgré une remontée modeste résultant d'une reprise des dépenses de consommation et des importations au troisième trimestre de 2023, les deux plus grands secteurs, l'industrie manufacturière et le commerce de gros, ont connu de graves baisses au cours des 12 derniers mois.



LEV KOWALSKY
Dirigeant principal
des fusions et acquisitions
lev.kowalsky@dsma.com

> En 2024, les concessionnaires de camions continueront de faire face à défis comme les retards de production, la dépréciation des camions usagés et les pénuries de pièces. Malgré ces obstacles, l'alignement stratégique sur la demande d'unités antérieures aux normes sur les émissions peut répondre aux besoins des exploitants de flotte, et la consolidation en cours offre des occasions de croissance sur le marché résilient des camions.



Sources : Uber Freight, Canadian General Freight Index, FRED (réserve fédérale de données économiques)

©DSMA Inc. Tous droits réservés I Rapport d'information automobile DSMA : quatrième trimestre de 2023

VUE D'ENSEMBLE DES FEO

Perspectives du secteur des FEO à l'horizon de 2024

Thème 1 : L'industrie est encore vulnérable aux ruptures d'approvisionnement, car les constructeurs cherchent à stabiliser leurs chaînes d'approvisionnement

Le président et chef de la direction de Ford, Jim Farley, a qualifié 2023 d'« année de défis, allant d'une grève des travailleurs aux problèmes d'approvisionnement » mais il est confiant lorsqu'il remarque que l'entreprise est « prête à rebondir en 2024 » grâce au lancement de nouvelles versions des modèles du constructeur les plus populaires en 2023.

Dans son appel aux résultats du troisième trimestre, M. Farley a également évoqué ses projets visant à tirer parti de son pouvoir d'achat dans l'approvisionnement stratégique en pièces automobiles auprès de fournisseurs et ses projets visant à réduire la complexité des combinaisons pour sa gamme de produits. Il reconnaît que **le constructeur automobile a fait face à « une application incohérente au sein de [son] système de fabrication »** dans le passé, ce qui a mené à des rappels et à d'autres problèmes d'approvisionnement. **« Nous commençons maintenant à nous approvisionner stratégiquement en composants pour VE, que nous pouvons désormais appliquer à nos véhicules à combustion ».**

Pendant ce temps, Shinji Aoyama, administrateur, vice-président à la direction et cadre dirigeant représentatif de Honda Motor Corp., a abordé la capacité de production limitée en Amérique du Nord lors de l'appel aux résultats du deuxième trimestre de l'exercice 2024 de l'entreprise. M. Aoyama a signalé que l'entreprise **« [a] déjà envoyé un message selon lequel si la demande de véhicules à combustion augmentait, [ses] usines ne seraient pas en mesure de répondre à la demande », car comme « la capacité de production annuelle totale en Amérique du Nord est actuellement de 1,65 million d'unités, et [que] la prévision annuelle de 1,62 millions d'unités est très proche de la pleine capacité, [elle] ne [peut] donc pas augmenter la production ».** Une partie du défi de production survient alors que Honda commence à faire la transition de certaines lignes de production d'usine vers des VE à partir de véhicules à combustion.

Sources : Automotive News, Yahoo Finance, J.D. Power et Global Data

Il sera important que les constructeurs automobiles demeurent agiles dans leurs chaînes d'approvisionnement et leurs offres de produits prévues, d'autant plus qu'ils cherchent à prendre en charge plusieurs types de châssis au cours des prochaines années avec les véhicules électriques, hybrides et à combustion.

Thème 2 : L'accumulation accrue des stocks pourrait mener à une augmentation des incitatifs afin de stimuler la demande des consommateurs

Selon un rapport de J.D Power et de Global Data, les stocks américains de voitures neuves et de camions légers s'élevaient à 1,7 million d'unités à la fin de décembre, soit une augmentation de 7,6 % par rapport à novembre et de 55 % par rapport au mois de décembre précédent. Cependant, les stocks sont demeurés inférieurs de 40 % à ceux d'avant la pandémie de COVID-19.

Les remises moyennes sur les véhicules neufs devraient grimper à 2 458 $, en hausse de 145 $ par rapport à novembre et de 91 % par rapport à décembre 2022, ont déclaré J.D. et Global Data. Les programmes incitatifs ont dépassé 1 000 $ chez tous les grands constructeurs automobiles en novembre; certains dépassant 2 400 $ pour les Trois de Détroit.

Détails : l'incitatif moyen par camion léger neuf en décembre devrait totaliser 2 645 $, contre 1 346 $ un an plus tôt, tandis que la remise moyenne sur les voitures neuves devrait s'élever à 1 880 $, soit une hausse de 634 $ par rapport à décembre 2022.

L'augmentation de l'offre incitera les fabricants à rester compétitifs grâce à des programmes incitatifs et offrira des occasions de baisse des prix aux consommateurs, ce qui devrait stimuler ultimement la demande unitaire.

Thème 3 : Les perspectives des analystes demeurent optimistes

Les analystes prévoient que les ventes passeront de 15,9 à 16,1 millions jusqu'en 2024, vu les préoccupations persistantes quant à l'abordabilité et les coûts d'emprunt plus élevés compensant le potentiel de croissance plus élevée et un retour à la période précédant la COVID-19, où les chiffres de ventes dépassaient constamment les 17 millions d'unités.

Détails : le prix moyen des transactions au détail des véhicules neufs aux États-Unis allait atteindre un peu plus de 46 000 $, en baisse d'environ 1 275 $ par rapport à décembre 2022, où celui-ci avait atteint un record de 47 329 $.

Le taux d'intérêt moyen sur un prêt en vue de l'achat d'un véhicule neuf aux États-Unis devrait augmenter de 0,46 point de pourcentage par rapport à décembre 2022, pour atteindre 6,9 % en décembre 2023.

« La concurrence va sans doute être très vive en 2024. Tout le monde aura un inventaire. Tout le monde va revenir au marketing et à la publicité, à la promotion des ventes, au marchandisage, à la mise en place de programmes incitatifs sur le marché. Ce sera un combat au corps à corps mensuel contre nos principaux concurrents. » — Randy Parker, chef de la direction de Hyundai Motor America



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

> La représentation des acheteurs potentiels de franchises en ce qui a trait aux ressources financières, aux ressources physiques et aux ressources humaines, ainsi que l'historique de ces acheteurs en matière de satisfaction de la clientèle, feront l'objet d'un examen de plus en plus rigoureux par les acteurs du marché de l'équipement d'origine. DSMA est prête à aider les acheteurs à surmonter ces difficultés, et l'année en cours offre un équilibre optimal entre acheteurs et vendeurs.

NOUVELLES IMPORTANTES DE DSMA

UHY LLP Certified Public Accountants | DSMA REAL PEOPLE. REAL DEAL.

DSMA étend sa présence mondiale grâce à un partenariat stratégique avec UHY Hacker Young.

DSMA a le plaisir d'annoncer son expansion sur le marché européen grâce à un partenariat stratégique avec UHY Hacker Young, principal acteur de fusions et acquisitions au Royaume-Uni et spécialisé dans les opérations de concessions.

L'établissement de ce partenariat est né d'une nécessité reconnue d'établir une connexion outre-Atlantique, motivée par un historique remarquable d'acquisitions transatlantiques concernant des concessionnaires au Royaume-Uni. La décision de former cette collaboration est le résultat d'une recherche et d'une analyse approfondies, visant à répondre à la demande d'établir un pont reliant les marchés automobiles nord-américain et européen et plus encore.

Farid Ahmad, fondateur et chef de la direction de DSMA, a exprimé son enthousiasme à propos du partenariat, déclarant : « Nous sommes enchantés de ce partenariat, car il permettra aux clients de DSMA et d'UHY un meilleur accès aux occasions internationales, ce qui ouvrira les marchés nord-américains et européens. »

David Kendrick, PDG d'UHY Hacker Young, a déclaré : « Le marché international a été extrêmement actif au cours de la dernière décennie vu l'entrée de nombreux groupes automobiles mondiaux sur le marché britannique, et parce que des investisseurs européens et du Moyen-Orient envisagent des occasions aux États-Unis et au Canada. Ce partenariat stratégique entre UHY et DSMA ouvre la voie à une occasion extraordinaire : il nous permettra de servir encore mieux ce segment du marché en pleine croissance. »

Faits saillants du partenariat :
- **Occasions transfrontalières**
- **Portée internationale**
- **Avantages mondiaux**

Cette collaboration aidera les acheteurs à explorer les occasions sur le marché du Royaume-Uni, tout en donnant accès à des occasions de transactions visant des concessions en Amérique du Nord aux acheteurs internationaux. Elle permettra un échange transparent de connaissances, de ressources et d'occasions entre deux chefs de file du secteur des fusions-acquisitions.



Farid Ahmad, fondateur et chef de la direction de DSMA, est reconnu par Automotive News Canada 2023 comme un champion notable de la diversité qui démontre son engagement à faire progresser la diversité, l'équité et l'inclusion dans l'industrie automobile.

Sous la direction de M. Ahmad, DSMA promeut activement la diversité au sein de ses équipes, soutient l'éducation grâce à une bourse annuelle, s'engage dans des œuvres caritatives et remet en question les normes de l'industrie avec une main-d'œuvre diversifiée, ce qui contribue à un avenir plus inclusif.

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

DSMA figure parmi les entreprises affichant la plus grande croissance pour une troisième année consécutive, selon le *Globe and Mail*.

« Toute entreprise en croissance doit son succès aux personnes qui la porte. Nous sommes fiers de travailler avec certaines des personnes les plus dévouées, les plus travailleuses et les plus brillantes du secteur, qui sont le fondement de notre croissance continue. » – Farid Ahmad, fondateur et chef de la direction, DSMA



DSMA change les choses au-delà des frontières en s'associant à Hope of Life

En septembre, l'équipe de direction de DSMA s'est rendue au Guatémala dans le cadre d'une démarche humanitaire réalisée en partenariat avec Hope of Life (HOL) International, dont la mission première est de sauver des vies et d'éradiquer la pauvreté.

Depuis plus de trois décennies, Hope of Life offre un soutien nutritionnel, par l'intermédiaire d'interventions médicales, aux enfants qui sont exposés à un risque de décès extrême en raison de la malnutrition. Pour en savoir plus sur HOL International, visitez le www.hopeoflifeintl.org.

APERÇU DES FUSIONS ET ACQUISITIONS SUR LE MARCHÉ PUBLIC

Transactions clés aux États-Unis

Asbury Automotive a conclu l'acquisition de Koons Group pour 1,2 G$ US en décembre 2023. Koons Group est l'un des plus importants groupes de concessions détenus par des intérêts privés aux États-Unis, comprenant 20 concessions et 6 ateliers de carrosserie dans les états du centre du littoral de l'Atlantique. Le prix de vente comprenait 740 M$ pour l'écart d'acquisition, 420 M$pour les actifs immobiliers et 70 M$ pour les véhicules, les pièces et les autres immobilisations corporelles. Il s'agit de la plus importante transaction enregistrée par Automotive News en 2023 en ce qui a trait au nombre de concessions acquises.

En novembre 2023, Group 1 Automotive a acquis une concession Subaru au New Hampshire pour 35,1 millions de dollars américains, concluant ainsi l'acquisition – qui était restée au point mort jusqu'alors – de la dernière concession visée par l'acquisition de Prime Automotive Group réalisée en 2021.

En octobre 2023, Lithia a signé une entente révisée pour l'établissement d'un partenariat stratégique avec Pinewood Technologies et pour l'acquisition de la division automobile et de la division de gestion de véhicules de Pendragon au Royaume-Uni. Lithia y a augmenté la contrepartie en espèces de 42 % par rapport à sa proposition initiale, la portant à 397 millions de livres sterling.

Penske a signé une entente en décembre 2023 pour l'acquisition de Rybrook Group, qui se compose de 15 concessions au Royaume-Uni, générant un chiffre d'affaires annualisé estimé à 1 G$ US. Le groupe comprend quatre concessions BMW, quatre concessions MINI, quatre concessions Volvo, deux concessions Land Rover et une concession Porsche.

Transactions clés au Canada

Le regroupement de concessions AutoCanada a vendu une participation minoritaire dans sa nouvelle entreprise en ligne de financement et d'assurance à l'assureur iA Groupe financier tandis qu'il se prépare à faire passer cette initiative au niveau supérieur dans le cadre d'un partenariat avec l'entreprise de vente en ligne Kijiji.ca. iA Groupe financier versera 25 millions de dollars canadiens pour obtenir une participation de 10 % dans la nouvelle entreprise, qui proposera des produits de financement, d'assurance et de garantie prolongée aux acheteurs de véhicules mis en vente par le propriétaire sur la place de marché en ligne de Kijiji.

En novembre 2023, CanadaOne Auto était censée annoncer l'achat de 12 concessions au cours des prochaines semaines. Le chef de la direction du groupe prévoit que d'ici le premier trimestre de 2024, l'entreprise comptera 42 concessions.

Cars.com (« Cars Commerce »), une entreprise de technologie et un réseau se spécialisant dans les médias de vente au détail, a acquis D2C Media Inc., une société canadienne de technologie et de services destinés aux concessions, pour la somme de 76 M$ US en novembre 2023. Cette acquisition permettra à Cars Commerce d'étendre sa présence au Canada, où D2C sert plus de 1 000 concessions.

POINTS CLÉS À RETENIR

Dans l'ensemble, le volume d'opérations de fusion-acquisition a été modeste au quatrième trimestre de 2023.

« 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. Pour que l'opération se déroule sans accroc, les vendeurs doivent s'attendre à une vérification plus approfondie de la part des acheteurs et de leurs sources de financement, et doivent mettre en place des conditions favorables à la conclusion de l'opération.

Sources : Yahoo Finance, Automotive News

POURQUOI ENVISAGER 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 soit 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 réduire au minimum 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 où vous excellez et ce que vous pourriez améliorer, ce qui vous permettra d'optimiser votre stratégie de retraite.

5. PLANIFIER DE MANIÈRE À FAVORISER 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 du secteur

Plus de 425
transactions conclues à ce jour

Plus de 1 000
années d'expérience combinée

171
jours en moyenne pour conclure les transactions

6
experts CPA/CFA à votre service

Plus de 1 700
évaluations de concession



ANTHONY CODISPOTI, CPA
Gestionnaire principal, Évaluations
anthony.codispoti@dsma.com

Obtenir une évaluation professionnelle de votre entreprise n'est pas seulement une décision financière prudente; il s'agit d'une démarche stratégique éclairante qui met au jour des renseignements clés, qui soutient la prise de décisions judicieuses et qui accroît la résilience et la valeur globales de votre entreprise dans le marché dynamique d'aujourd'hui. Les experts en évaluation de DSMA peuvent vous aider à libérer la vraie valeur de votre concession aujourd'hui.

©DSMA Inc. Tous droits réservés I Rapport d'information automobile DSMA : quatrième trimestre de 2023

TRANSACTIONS CONCLUES AVEC L'AIDE DE DSMA

LE GROUPE AUTOMOBILE DESJARDINS

A ACQUIS

Groupe Samatas

Doug Kego

A ACQUIS

Volkswagen LACHUTE

Anthony Aquino

A ACQUIS

Autohaus Stackelberg

Trotman AUTO GROUP

A ACQUIS

cars.com Mazda

Adrian Vegnaduzzo

A ACQUIS

CARSTAR Collision & Glass Service

A ACQUIS

KIA Desrosiers

HOOVER AUTOMOTIVE GROUP

A ACQUIS

Sutherlin Volkswagen Lithia Springs

GERALD

A ACQUIS

KIA HAWKINSON KIA

HAWKINSON NISSAN Matteson Auto Mall

Fowler HOLDING COMPANY

A ACQUIS

PEAK KIA NORTH

« La vente d'une entreprise familiale n'est jamais facile, mais François de DSMA a rendu le processus aussi simple que possible. Il nous a aidés et a travaillé avec diligence en notre nom pour trouver l'acheteur qui conviendrait le mieux à notre situation. Il est allé au-delà du rôle d'un courtier en assurant une excellente communication entre l'acheteur et nous-mêmes. »

Mélissa Samatas, vice-présidente, Groupe Samatas

« Je voulais prendre quelques instants afin de vous remercier, vous et l'équipe de DSMA, pour le professionnalisme dont vous avez fait preuve tout au long de notre processus d'achat de VIP Mazda.

Nous avons dû fermer le mercredi, et, comme dans le cadre de toute entente, il y a eu quelques obstacles en cours de route, mais la transaction s'est déroulée de façon normale. Je tiens à souligner la contribution de Rick Kingdon, ainsi que le dévouement, l'expérience et l'expertise dont il a fait preuve pour représenter les deux parties jusqu'à la conclusion de l'opération.

Je suis très reconnaissant de la relation que nous avons établie avec votre équipe, qui laisse entrevoir de belles choses pour l'avenir! »

Mark Trotman, nouveau propriétaire de VIP Mazda

TRANSACTIONS CONCLUES AVEC L'AIDE DE DSMA

CASTLE Automotive Group

A ACQUIS

Pugi

Jeff Garon et Kris Rams

A ACQUIS

ROBINSON CHRYSLER · DODGE · JEEP · RAM

ARORA AUTO GROUP

A ACQUIS

mazda | AIRPORT MAZDA OF TORONTO

craftsman collision

A ACQUIS

Northstar Body Shop

Joël Grégoire

A ACQUIS

Rivière-du-Loup Honda

Pierre Deraspe

A ACQUIS

L'Or Sports Île de la Madeleine

JEAN DUMAS MULTICONCESSIONNAIRE

A ACQUIS

Laflèche

Ford

Steele AUTO GROUP

ATLANTIC CANADA'S EV EXPERT

A ACQUIS

ECI TRUCKS

Nous avons à cœur de comprendre les attributs uniques de chaque client afin d'adapter efficacement nos stratégies de marketing. Nous accordons aussi une importance primordiale à la confidentialité, afin de protéger les intérêts de nos clients tout en leur permettant d'obtenir des résultats optimaux dans le cadre de leurs transactions visant des concessions.



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

« J'aimerais également profiter de l'occasion pour vous remercier, vous et toute l'équipe de DSMA, pour l'excellent service que vous nous avez fourni. Nous avons aimé la façon dont la transaction s'est déroulée. »

Éric Desrosiers, ancien propriétaire de Kia Desrosiers

« Lorsque nous avons entamé nos discussions avec Jennifer Rafael, vice-présidente de DSMA, nous avons été impressionnés par son niveau de professionnalisme et son souci du détail. Le processus d'évaluation bien défini de DSMA nous a fourni des renseignements cruciaux; il a permis à notre famille de prendre une décision éclairée relativement à la vente de ses entreprises.

DSMA a maintenu un niveau de confidentialité irréprochable pendant le déroulement de la transaction et s'est montrée disponible à chaque étape du processus. L'équipe de DSMA a établi un parcours clair pour l'exécution de notre vente. Nous tenons à remercier DSMA pour son engagement à l'égard de l'excellence et pour l'expérience remarquable qu'elle nous a procurée. Si vous envisagez de vendre ou d'acheter une concession, nous vous recommandons fortement les services de Jennifer Rafael et l'équipe de DSMA. »

Bob et Jim Hawkinson, anciens propriétaires de Hawkinson Kia et Hawkinson Nissan



OCCASIONS D'ACQUISITION FACILITÉES PAR DSMA (LISTE PARTIELLE)

No Groupe de marques	Province/état	Ventes annuelles (en M)	Bénéfice net moyen sur 5 ans	Actifs immobiliers	Volume de véhicules neufs	Volume de véhicules d'occasion	
6380/Asiatiques	Illinois	76 $ - 125 $	4 $ - 7 $	Vente	250 - 500	1 000 - 2 000	Occasions aux États-Unis
5191/Américaines/ Asiatiques	Illinois	126 $ - 200 $	4 $ - 7 $	Vente	Plus de 2 000	Plus de 2 000	
4731/Luxe-Multiples marques	Midwest	Plus de 200 $	4 $ - 7 $	1 location, 1 vente	250 - 500	750 - 1 000	
6004/Américaines	Texas	76 $ - 125 $	2 $ - 4 $	Location	500 - 750	1 000 - 2 000	
5823/Asiatiques	Indiana	11 $ - 25 $	0,5 $ - 1 $	Vente	100 - 250	250 - 500	
5939/Américaines	Caroline du Nord et Caroline du Sud	41 $ - 75 $	0,5 $ - 1 $	Vente	250 - 500	500 - 750	
4987/Américaines	Midwest	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Non disponible	
3887/Asiatiques	Colorado	11 $ - 25 $	0,5 $ - 1 $	Vente	100 - 250	100 - 250	
3347/Américaines	Saskatchewan	26 $ - 40 $	1 $ - 2 $	Vente	250 - 500	250 - 500	Occasions au Canada
5179/Américaines	Ontario	76 $ - 125 $	2 $ - 4 $	Location-achat	500 - 750	1 000 - 2 000	
4317/Américaines	Saskatchewan	26 $ - 40 $	0,5 $ - 1 $	Vente	100 - 250	0 - 100	
2718/Américaines	Saskatchewan	11 $ - 25 $	0,5 $ - 1 $	Vente	100 - 250	100 - 250	
5667/Américaines	Saskatchewan	26 $ - 40 $	0,5 $ - 1 $	Vente	100 - 250	100 - 250	
5801/Américaines	Colombie-Britannique	11 $ - 25 $	0 $ - 0,5 $	Location ou vente	0 - 100	0 - 100	
4488/Américaines	Ontario	26 $ - 40 $	1 $ - 2 $	Vente	0 - 100	0 - 100	
5466/Américaines	Alberta	11 $ - 25 $	0 $ - 0,5 $	Vente	100 - 250	100 - 250	

PERSONNES-RESSOURCES



FARID AHMAD
Chef de la direction
farid@dsma.com



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

Pour plus d'occasions d'acquisition, visitez DSMA.com

ÉQUIPE DE DIRECTION



FARID AHMAD
Chef de la direction
farid@dsma.com



ANDY CHURCH
Vice-président responsable de la région Sud-Est
andy@dsma.com



ERIC LEVITT
Vice-président et associé responsable des régions Centre et Ouest
eric.levitt@dsma.com



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



VÉRONIQUE BOUCHER
Directrice, Technologies
veronique.boucher@quotus.com



MAXIME THÉORÊT, CPA
Associé directeur
maxime@dsma.com



JENNIFER RAFAEL
Vice-présidente et associée responsable du Midwest
jennifer.rafael@dsma.com



KATIE NAUGHTON
Vice-présidente et associée responsable des régions Centre et Ouest
katie.naughton@dsma.com



ANTHONY CODISPOTI, CPA
Gestionnaire principal, Évaluations
anthony.codispoti@dsma.com



CARMEN MARTIN
Adjointe de direction et cadre responsable des ressources humaines
carmen.martin@dsma.com



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



KYLE CHASE
Vice-président et associé responsable de la région Sud-Ouest
kyle.chase@dsma.com



ÉTIENNE DEMEULES,CPA
Directeur des finances et partenaire
etienne.demeules@dsma.com



JESSI KESSEL
Directrice, Ressources humaines et stratégie d'entreprise
jessi.kessel@dsma.com

ÉQUIPE DES ÉTATS-UNIS



SUD-EST
BILL FIELDS
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
bill.fields@dsma.com



CENTRE ET OUEST
JODY HENDERSON
Associé, Fusions et acquisitions
jody.henderson@dsma.com



SUD-EST
ROBERT SCHLICHT
Associé, Fusions et acquisitions
robert.schlicht@dsma.com



MIDWEST
KEVIN CHRIST
Associé, Fusions et acquisitions
kevin.christ@dsma.com



ÉTATS-UNIS
CHRISTINE MARZE
Responsable des opérations d'acquisition
christine.marze@dsma.com



TEXAS
CODY CANTU
Associé, Fusions et acquisitions
cody.cantu@dsma.com



CENTRE ET OUEST
GARY SWARTZ
Associé, Fusions et acquisitions
gary.swartz@dsma.com



MIDWEST
GREG BROWN
Associé, Fusions et acquisitions
greg.brown@dsma.com



ÉTATS-UNIS
JOHN HILL
Directeur, Gestion des acquisitions
john.hill@dsma.com



PETER PORTEOUS
Directeur, Développement du réseau, VMC
peter.porteous@dsma.com



NEW YORK
LINDA BARNETTE
Associée, Fusions et acquisitions
linda.barnette@dsma.com



SUD-EST
CHRIS FOSHEE
Associé, Fusions et acquisitions
chris.foshee@dsma.com



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



ÉTATS-UNIS
DANIEL RESTREPO
Spécialiste, Soutien des ventes
daniel.restrepo@dsma.com



ÉQUIPE DU CANADA



COLOMBIE-BRITANNIQUE

RICK KINGDON
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
rick.kingdon@dsma.com



RÉGION DE L'ATLANTIQUE

KEVIN LESLIE
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
kevin.leslie@dsma.com



ONTARIO

ROB MACKENZIE
Associé, Fusions et acquisitions
rob.mackenzie@dsma.com



QUÉBEC

GRACIELLE SILLS
Associée, Fusions et acquisitions
gracielle.sills@dsma.com



CANADA

PHILIP PAYNE
Associé, Carrosserie
philip.payne@dsma.com



OUEST CANADIEN

JEFF RENAUD
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
jeff.renaud@dsma.com



ONTARIO

DARREN SAVAGE
Associé, Fusions et acquisitions
darren.savage@dsma.com



OUEST CANADIEN

DEAN PEZDERIC
Associé, Fusions et acquisitions
dean.pezderic@dsma.com



QUÉBEC

MANON MESSIER
Associée exécutive, Fusions et acquisitions
manon.messier@dsma.com



DIANE DESILVA
Spécialiste, Soutien des ventes
diane.desilva@dsma.com



ONTARIO

LEV KOWALSKY
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
lev.kowalsky@dsma.com



ONTARIO

JOHN RAYMOND
Associé, Fusions et acquisitions
john.raymond@dsma.com



QUÉBEC

HUGO MESSIER BÉLANGER
Associé, Fusions et acquisitions
hugo.belanger@dsma.com



QUÉBEC

FRANÇOIS MCDONALD
Associé exécutif, Fusions et acquisitions
francois.mcdonald@dsma.com

ÉQUIPE DES SERVICES ESSENTIELS



MAXIM GINSBURG
Gérant, Marketing
maxim.ginsburg@dsma.com



KARINE L. WLASICHUK
Spécialiste bilingue, Marketing
karine.lw@dsma.com



IVY LU, CPA
Responsable pour les États-Unis, Conseils en matière de transactions et évaluation
ivy.lu@dsma.com



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



WENDY DURWARD
Directrice, Gestion des acquisitions
wendy.durward@dsma.com



XANA HODGSON
Spécialiste senior, Marketing
xana.hodgson@dsma.com



NICOLA BIGGS
Conseillère juridique
nicola.biggs@dsma.com



RITA JIANG, CPA, CFA
Conseils en matière de transactions et évaluation
rita.jiang@dsma.com



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



RICO MARQUES
Spécialiste graphiste, Marketing
rico.marques@dsma.com



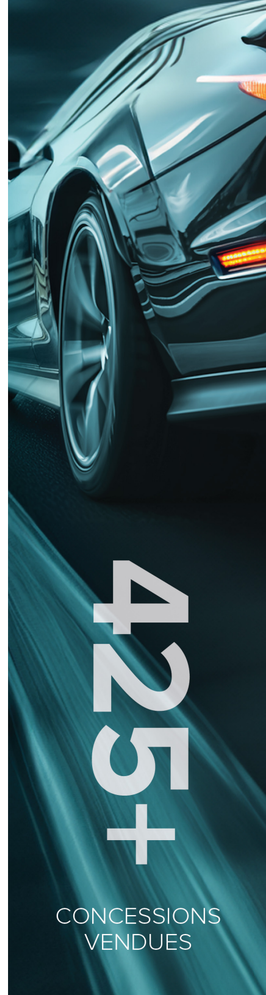
JASMINE KHREICHE
Technicienne juridique
jasmine.khreiche@dsma.com



TYLER OSBORNE
Conseiller économique et financier
tyler.osborne@dsma.com



THEODORE SIMON
Ingénieur principal, QUOTUS
theodore.simon@quotus.com



LIBÉREZ VOTRE
VRAIE VALEUR.



DS MA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

ACHETER ET
VENDRE EN
TOUTE
CONFIANCE

MARQUES **AVEC LESQUELLES NOUS TRAVAILLONS**

Maserati · Acura · Alfa Romeo · Audi · BMW · Buick · Chevrolet
Lamborghini · Chrysler · Dodge · FIAT · Ford · Freightliner · GM
Bugatti · Harley-Davidson Motor Cycles · Hino · Honda · Hyundai · Infiniti · Jaguar
Rolls-Royce · Jeep · Kia · Land Rover · Lexus · Lincoln · Mack
RAM · Mazda · MINI · Mercedes-Benz · Mitsubishi · Nissan · Porsche
Volvo · Volkswagen · Subaru · Toyota · Vicinity

Siège social

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

Canada
305, Renfrew Drive,
Bureau 202
Markham (Ontario) | L3R 9S7

Bureaux régionaux

Calgary (Alberta)
Chicago (Illinois)
Las Vegas (Nevada)
Montréal (Québec)
Nashville (Tennessee)
New York (New York)
Scottsdale (Arizona)
St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)
Vancouver (Colombie-Britannique)

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

Suivez-nous sur

dsma

dsma.official

dsmaautobuysell

dealersolutionsma