CONSULTEZ NOTRE **NOUVEAU PODCAST** | DÉCOUVREZ LE MONDE DES **FUSIONS ET ACQUISITIONS** | MULTIPLES DE GOODWILL : **CE QU'IL FAUT SAVOIR**

DSMA PRÉSENTE :

LA GAZETTE **DU PADDOCK**

LE BULLETIN D'INFORMATION F&A

HIVER 2025

THE FUEL LINE

LE NOUVEAU PODCAST AUTOMOBILE DE DSMA



10 SECRETS POUR ACQUÉRIR UNE CONCESSION **AU JUSTE PRIX**

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.



TABLE DES **MATIÈRES**

03 LE MOT DU PDG

04 FUSIONS ET ACQUISITIONS TRANSFRONTALIÈRES

08 F&A DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE : LES LEÇONS DE 2024 ET CE QUI NOUS ATTEND EN 2025

12 L'IMPACT DES IMPÔTS, DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES ET DES TAUX D'INTÉRÊT SUR LE MARCHÉ D'ACHAT-VENTE

16 LE RÔLE ESSENTIEL DES ÉVALUATIONS MINUTIEUSES DE CONCESSIONS

20 10 SECRETS POUR ACQUÉRIR UNE CONCESSION AU JUSTE PRIX

24 AU-DELÀ DU PRIX

28 THE FUEL LINE : POINTS CLÉS DU NOUVEAU PODCAST DE DSMA SUR LES F&A AUTOMOBILES

30 MAXIMISER LE SUCCÈS DES CONCESSIONS : LE GUIDE DE QUOTUS

34 MULTIPLES DE GOODWILL EN AMÉRIQUE DU NORD

LE MOT DU PDG



Chers lecteurs,

Alors que l'hiver s'installe, nous sommes heureux de vous présenter la dernière édition de notre bulletin d'information, riche en analyses et mises à jour spécialement pensées pour l'industrie automobile en perpétuelle évolution.

Chez DSMA, cette saison a été marquée par des réussites exceptionnelles et des opportunités passionnantes. Que ce soit dans le soutien aux acquisitions transfrontalières ou l'offre de conseils d'experts en évaluation de concessions, notre mission reste la même : aider nos clients à traverser les complexités du marché actuel avec confiance et visibilité.

Dans cette édition, nous offrons des perspectives essentielles pour ceux qui souhaitent étendre leur présence, notamment les points clés tirés de notre récent événement sur les acquisitions transfrontalières. Nous examinons également les dernières tendances du secteur, présentons des points de vue exclusifs issus de notre série de questions-réponses avec des dirigeants et fournissons des conseils stratégiques pour les acheteurs potentiels souhaitant investir dans des concessions. Parmi les sujets abordés figurent l'importance d'évaluations précises, les critères à considérer au-delà du prix lors de l'achat d'une concession, ainsi que les aspects clés pour gérer les complexités des acquisitions, qu'il s'agisse de planification financière ou de relations avec les constructeurs (OEM).

Chez DSMA, notre engagement à fournir des informations et des opportunités inégalées demeure constant. Que vous soyez un investisseur chevronné ou que vous soyez à l'aube de votre parcours, nous sommes là pour garantir que votre chemin soit clair et couronné de succès.

Nous vous remercions de la confiance que vous accordez à DSMA en tant que partenaire de votre croissance et de votre réussite. Nous sommes impatients de vous accompagner tout au long de cette nouvelle année passionnante dans l'industrie automobile.

F. Ahmad

Fondateur & PDG
Au nom des partenaires de DSMA

FUSIONS ET ACQUISITIONS TRANSFRONTALIÈRES :

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS POUR LES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES CANADIENS S'IMPLANTANT AUX ÉTATS-UNIS

À mesure que le marché automobile nord-américain évolue, les concessionnaires montrent un intérêt croissant pour les opportunités d'expansion sur le marché américain. Bien que le potentiel de croissance soit considérable, les acquisitions transfrontalières présentent leur lot de défis complexes.

Afin de mieux guider les Canadiens dans ces épreuves, Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, propose des conseils stratégiques pour ceux qui envisagent des acquisitions aux États-Unis. Il aborde des thématiques clés, telles que les impacts des taux de change, les différences régionales et l'importance de la vérification diligente. Farid souligne la nécessité cruciale de préparation et d'expertise pour pénétrer le marché américain.

L'attrait et les défis de l'expansion transfrontalière

Pour les concessionnaires canadiens, l'attrait d'une expansion aux États-Unis est évident. La taille du marché, combinée à un potentiel de rendements plus élevés, en fait une perspective attrayante.

Cependant, Farid souligne que l'industrie automobile américaine est très complexe, avec d'importantes variations qui peuvent affecter le succès d'une concession.

"Les États-Unis présentent de nombreuses différences régionales", explique-t-il. "Tout Canadien souhaitant s'implanter sur ce marché doit impérativement comprendre la culture locale et éviter d'acquérir une grande entreprise dans un État dont la culture est incompatible."

Farid souligne l'importance de bien comprendre les différences culturelles et réglementaires propres à chaque région. Par exemple, si des marchés comme le Texas et la Floride connaissent une forte croissance et une demande soutenue, d'autres, comme la Californie, posent des défis particuliers,



notamment en raison de taxes élevées, de réglementations strictes et de préoccupations environnementales. Cette diversité régionale aux États-Unis signifie qu'une stratégie efficace dans une région peut ne pas convenir ailleurs, rendant indispensable une analyse approfondie et une connaissance précise des marchés ciblés par les concessionnaires.

Considérations sur le taux de change : une arme à double tranchant

Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain représente un facteur clé pouvant avoir un impact significatif sur la rentabilité des transactions transfrontalières. Farid explique : "Les fluctuations monétaires auront toujours des répercussions positives ou négatives sur une transaction." Un taux de change favorable peut offrir aux acheteurs canadiens un avantage concurrentiel en rendant les actifs américains plus accessibles. En revanche, un taux défavorable peut rapidement transformer une acquisition rentable en un lourd fardeau financier, notamment si une recapitalisation de l'entreprise devient nécessaire.

Tendances post-COVID : les acteurs gagnants et perdants sur le marché américain

Les conséquences de la pandémie de COVID-19 ont complexifié davantage le paysage pour les acheteurs potentiels. Pendant la crise, de nombreuses concessions ont prospéré grâce à des conditions de marché exceptionnelles, mais avec la normalisation du marché, un écart considérable s'est creusé entre les concessions bien gérées et celles ayant rencontré des difficultés.

"Ce que nous avons observé, c'est qu'après la fin de la COVID et le retour à la normale, ceux qui n'ont pas su s'adapter et qui n'étaient pas de bons opérateurs n'ont pas réussi à prospérer pendant cette période," constate Farid.

Ce changement a créé des opportunités pour les acheteurs canadiens. Les concessions en difficulté, qui commandaient des prix élevés pendant la pandémie, sont maintenant disponibles à des valorisations nettement réduites. Ahmad cite l'exemple d'un groupe de concessionnaires évalué à 128 millions de dollars en 2022, maintenant proposé à seulement 10 millions de dollars - une illustration de la rapidité avec laquelle les conditions peuvent changer.

L'importance de la vérification diligente dans les transactions transfrontalières

En ce qui concerne le processus de vérification diligente, Farid souligne que les acquisitions transfrontalières nécessitent

> **Le processus, de l'exécution d'une lettre d'intention à la remise des clés, diffère considérablement entre le Canada et les États-Unis.**

un niveau de rigueur supérieur par rapport aux transactions nationales.

"Le processus, de l'exécution d'une lettre d'intention à la remise des clés, diffère considérablement entre le Canada et les États-Unis", explique-t-il.

Au Canada, les acheteurs adoptent généralement une approche plus conservatrice et s'assurent que le financement est sécurisé avant de poursuivre une transaction. En revanche, aux États-Unis, les transactions peuvent échouer à un stade avancé en raison de problèmes de financement, générant ainsi de l'incertitude et des pertes potentielles tant pour les acheteurs que pour les vendeurs.

Farid ajoute que le processus de vérification diligente est généralement plus rigoureux au Canada. Par exemple, les évaluations immobilières au Canada sont rarement contestées, tandis qu'aux États-Unis, les acheteurs remettent souvent en question ces valeurs, même lorsqu'un rapport d'expertise a été fourni. Cette différence de pratique souligne l'importance pour les acheteurs canadiens d'être vigilants et de collaborer avec des professionnels de confiance qui comprennent les spécificités du marché américain.

Comment DSMA soutient les acheteurs transfrontaliers

Compte tenu de ces complexités, Farid souligne l'importance du rôle de DSMA dans l'accompagnement des concessionnaires canadiens pour naviguer efficacement sur le marché américain.

"Nous sommes conscients des pièges à éviter", dit-il, "et nous pouvons définir les attentes appropriées."

L'équipe de DSMA, composée de spécialistes dans des domaines essentiels tels que la banque, le juridique et la comptabilité, collabore étroitement avec ses clients pour simplifier le processus d'acquisition. En anticipant les problèmes potentiels et en offrant des conseils sur mesure, DSMA aide les acheteurs canadiens à éviter les obstacles fréquents et à prendre des décisions éclairées.

Farid compare ce soutien à celui d'un guide de confiance lorsqu'on explore un territoire inconnu.

"Ce serait comme si j'essayais d'acheter une maison au Brésil—si je n'ai pas un agent immobilier canadien au Brésil, je pourrais être mal orienté", dit-il.

Cette analogie souligne l'importance de travailler avec des experts qui comprennent à la fois les marchés canadien et américain, notamment lorsqu'il s'agit des subtilités des transactions transfrontalières.

Leçons tirées : anecdotes du terrain

Farid a partagé plusieurs anecdotes mettant en lumière les défis auxquels les concessionnaires canadiens peuvent être confrontés lors de leur implantation aux États-Unis. Un exemple étant, un concessionnaire a découvert que le vendeur avait falsifié les états financiers, ce qui a entraîné le refus de financement de la banque. Cette situation souligne l'importance d'une diligence raisonnable approfondie et de travailler avec des partenaires de confiance pour valider l'exactitude des informations financières.

Dans un autre cas, un avocat américain a délibérément tenté de faire échouer une transaction en diffusant de fausses informations sur l'acheteur. Cet incident met en évidence la compétitivité et parfois l'impitoyabilité du marché américain, où même les professionnels peuvent avoir des intérêts opposés. Farid conseille aux acheteurs canadiens de faire preuve de prudence et de s'entourer de conseillers qui agissent dans leur meilleur intérêt.



INTERVIEWÉ

FARID AHMAD
Fondateur & PDG
farid@dsma.com

SÉMINAIRE : “COMMENT ACQUÉRIR UNE CONCESSION AUX USA”

AU FAIRMONT WATERFRONT DE VANCOUVER



DSMA a organisé un séminaire d’une journée à Vancouver cet automne, destiné aux concessionnaires canadiens souhaitant sérieusement explorer l’expansion sur le marché américain. Conçu spécifiquement pour répondre à leurs besoins, cet événement leur a fourni des connaissances approfondies et des ressources pratiques pour réussir dans ce nouveau marché.

Les participants ont pu bénéficier des conseils d’experts en banque, comptabilité et droit, ainsi que de témoignages de concessionnaires canadiens ayant déjà relevé le défi d’entrer sur le marché américain.

“C’est une occasion unique de participer à un forum d’une journée où l’on peut échanger en tête-à-tête avec de véritables experts de l’industrie automobile”, explique Ahmad.

Ce séminaire s’inscrit dans la continuité d’un événement similaire organisé en Ontario l’an dernier, qui avait rencontré un vif succès et suscité une forte demande pour des éditions supplémentaires. Cette fois, le programme couvrait un éventail de sujets encore plus large, rassemblant des experts variés, en faisant une ressource essentielle pour tout concessionnaire sérieux au sujet de son expansion aux États-Unis.

Alors que le marché automobile américain continue d’offrir des perspectives de croissance, il est crucial pour les concessionnaires canadiens d’aborder les acquisitions transfrontalières avec une préparation minutieuse. Comprendre les différences régionales, gérer les fluctuations des taux de change et réaliser une diligence raisonnable approfondie sont autant d’éléments clés pour réussir. Une stratégie globale et le soutien de professionnels qualifiés sont indispensables.

Les événements organisés par DSMA permettent aux concessionnaires canadiens d’acquérir des connaissances stratégiques et de développer des relations précieuses pour éclairer leurs décisions. Que vous soyez au début de votre réflexion ou prêt à franchir une nouvelle étape, ce séminaire fournit les outils et les informations nécessaires pour prospérer sur le marché américain, reconnu pour sa complexité et sa compétitivité.

Un grand merci à nos partenaires — BMO, Withum, Semaine Law, DRIVE Investment Partners, Signal et QUOTUS — dont le soutien rend possibles ces initiatives. Grâce à leur contribution, les concessionnaires canadiens sont mieux préparés à relever les défis et à saisir les opportunités qu’offre le marché américain.

FARID AHMAD, PDG DE DSMA, À PROPOS DES F&A DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE : LES LEÇONS DE 2024 ET CE QUI NOUS ATTEND EN 2025

PRÉSENTÉ DANS AUTOMOTIVE NEWS "IN THE DRIVER'S SEAT"

L'animateur Tim Dimopoulos a rejoint Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, pour revenir sur une année 2024 dynamique dans le domaine des fusions et acquisitions automobiles, les tendances émergentes et ce à quoi s'attendre en 2025. L'expertise approfondie de Farid dans le secteur a offert un aperçu fascinant des facteurs influençant les transactions de concessions, de l'impact des développements mondiaux et de l'évolution du paysage pour les acheteurs et les vendeurs. Ci-dessous les enseignements-clés de la conversation.

1. La croissance impressionnante de DSMA en 2024

Farid a commencé l'entretien en mettant en avant la performance remarquable de DSMA en 2024, en partageant que l'entreprise avait connu une augmentation significative de son activité, enregistrant une hausse de 53% du volume des transactions, ce qui a abouti à plus de 100 affaires conclues au cours de l'année. Farid a attribué ces résultats à la capacité de l'entreprise à élargir ses offres de concessions en Amérique du Nord et au Royaume-Uni, soulignant une augmentation de 40-45% des concessions à vendre par rapport à l'année précédente. Cette envolée met en évidence l'activité continue dans le domaine des F&A automobiles, malgré les différentes pressions économiques.

2. Les tendances émergentes sur le marché des F&A

Interrogé sur les tendances marquantes du marché, Farid a évoqué plusieurs développements clés. Bien que 2024 ait été une année très



active dans le secteur des F&A, il a observé un ralentissement des prêts bancaires, en particulier pour les transactions de taille plus modeste. Le resserrement du crédit, combiné à des taux d'intérêt élevés, a posé des difficultés pour les acheteurs cherchant à financer ces opérations. Sur une note positive, Farid a souligné la reprise des volumes de ventes de voitures neuves, qu'il considère comme un signe prometteur pour l'industrie à l'avenir. Cette augmentation des ventes de véhicules pourrait contribuer à stabiliser la performance des concessions et stimuler davantage d'activités F&A dans les années à venir.

3. Performance des marques et préférences des acheteurs

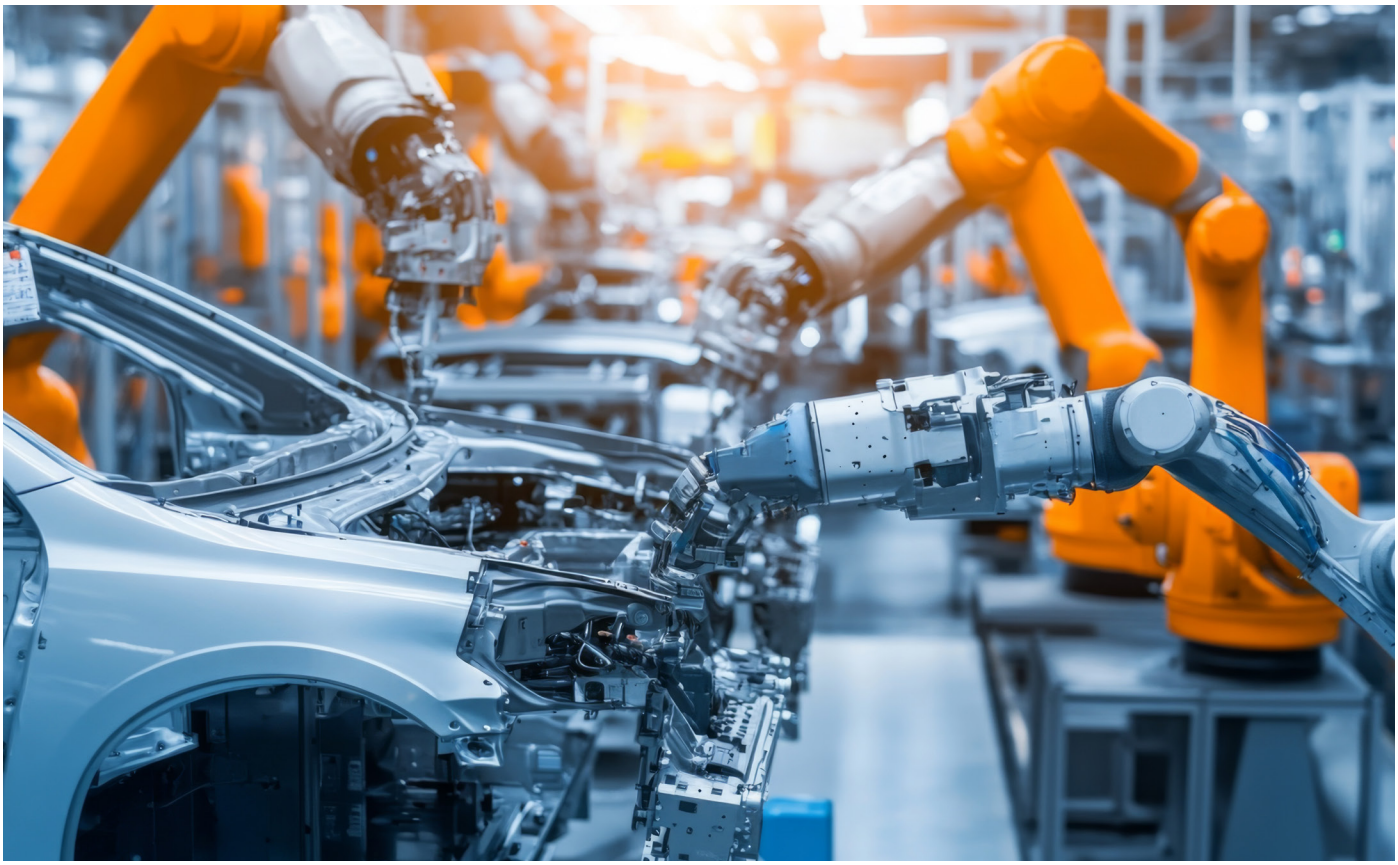
Concernant la performance des marques, Farid a observé que certaines marques automobiles continuent d'attirer une forte demande tant de la part des acheteurs que des vendeurs. Les marques allemandes traditionnelles comme Mercedes-Benz, Porsche, Audi et BMW, ainsi que des fabricants tels que Toyota et Honda, restent très recherchées dans le domaine des F&A. Cependant, il a souligné la popularité croissante de Hyundai, Kia et Mazda, des marques qui ont gagné une traction considérable auprès des acheteurs en 2024.

4. L'impact des constructeurs automobiles chinois en Amérique du Nord

Un sujet majeur abordé par Farid a été l'éventuelle entrée des fabricants automobiles chinois sur le marché nord-américain. Bien qu'il soit convaincu que les marques chinoises finiront par s'imposer dans la région, il a noté que les barrières réglementaires et tarifaires risquent de retarder leur entrée à grande échelle. Il a évoqué les investissements chinois dans des usines de fabrication au Mexique et des partenariats avec des marques existantes, suggérant que les bases de leur présence sont déjà en place. Farid a reconnu que l'arrivée des constructeurs chinois pourrait perturber le marché, notamment en ce qui concerne les prix des véhicules, un problème qui pourrait entraîner l'instauration de tarifs douaniers pour protéger les fabricants locaux.

5. Perspectives d'avenir : les prédictions pour 2025

En se tournant vers l'avenir, Farid a partagé ses prédictions pour le marché des F&A en 2025. Il estime que les changements politiques pourraient créer un environnement plus favorable à la croissance des entreprises, y compris dans le secteur automobile. Il considère que la position pro-Amérique et les potentielles réductions fiscales sous un gouvernement républicain sont des facteurs positifs susceptibles de stimuler l'activité dans le domaine des F&A. De plus, Farid s'attend à ce que, avec la baisse des taux d'intérêt, le marché des F&A devienne plus dynamique, attirant des



acheteurs qui étaient restés en attente en raison de l'incertitude économique. En particulier, il prévoit une activité accrue à mesure que les entreprises anticipent un climat fiscal favorable et de meilleures conditions de marché.

6. La philosophie d'entreprise et le mentorat de Farid

Dans la dernière partie de l'entretien, Tim a invité Farid à participer au défi 0-60, un segment amusant destiné à offrir aux spectateurs des aperçus plus personnels. Farid a partagé que le conseil le plus important qu'il ait jamais reçu venait d'un mentor dans l'industrie canadienne de la location de voitures, qui l'avait encouragé à "penser grand". Il a également révélé que deux mentors clés dans sa carrière avaient été Jeff Rosen, qui l'a guidé durant son parcours dans l'automobile de détail, ainsi que ses conseillers d'affaires actuels, Barry Shafran et Steve Quinn. Leur mentorat a joué un rôle déterminant dans la manière dont Farid aborde tant les affaires que ses qualités de dirigeant.

Conclusion

L'interview de Farid Ahmad dans The Driver's Seat a offert un aperçu captivant de l'évolution du marché des fusions et acquisitions automobiles. De la performance impressionnante de DSMA en 2024 aux prévisions pour 2025, les idées de Farid fournissent un contexte précieux pour les concessionnaires, investisseurs et parties prenantes qui naviguent dans les complexités du marché. Ses points de vue sur les préférences de marque, l'impact potentiel des fabricants chinois et l'influence des changements politiques et économiques offrent une vision essentielle pour l'année à venir.

Pour en savoir plus sur les prévisions et les conseils de Farid Ahmad, n'oubliez pas d'écouter l'interview complète sur The Driver's Seat d'Automotive News Canada. Son expertise et sa perspective franche en font une écoute incontournable pour toute personne intéressée par l'avenir de l'industrie des fusions et acquisitions automobiles.



INTERVIEWÉ

FARID AHMAD
Fondateur & PDG
farid@dsma.com

AUTEUR

AUTOMOTIVE NEWS CANADA



LES ALÉAS INVISIBLES **PEUVENT FAIRE ÉCHOUER VOS TRANSACTIONS.**

DÉCOUVREZ LA VALEUR CACHÉE **AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD.**

DSMA est la firme de référence mondiale en matière de fusions et acquisitions automobiles, garantissant que vous connaissez la véritable valeur de vos actifs et que vous évitez les risques insoupçonnés. Forts de plus de 2000 évaluations de concessions réalisées, nous avons perfectionné l'art de dévoiler ce qui se cache sous la surface.

Contactez DSMA dès aujourd'hui pour obtenir une évaluation de votre entreprise.

BUY@DSMA.COM **DSMA.COM** **+1 833-650-4188**

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

L'IMPACT DES IMPÔTS, DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES ET DES TAUX D'INTÉRÊT SUR LE MARCHÉ D'ACHAT-VENTE DES CONCESSIONS AU CANADA

PRÉSENTÉ DANS AUTOMOTIVE NEWS

Le marché des fusions et acquisitions de concessions au Canada a gagné en dynamisme cette année, mais il demeure sensible à des facteurs externes tels que les changements de l'impôt sur les gains en capital, l'augmentation des stocks de véhicules et la baisse des taux d'intérêt. Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, analyse l'impact de ces tendances sur le marché d'achat-vente pour la fin de 2024 et au-delà.

Q : Comment le marché des acquisitions de concessions a-t-il évolué cette année par rapport à vos prévisions ? Quelles leçons de 2024 pourraient influencer les attentes pour 2025 ?

Farid Ahmad : Le marché des acquisitions de concessions en 2024 a répondu à nos attentes, avec DSMA bien positionnée pour atteindre ses objectifs de ventes. Malgré un premier trimestre en deçà des prévisions, l'activité s'est intensifiée au fil de l'année, et nous anticipons un quatrième trimestre solide, marqué par une hausse des clôtures.

Un élément clé cette année a été l'augmentation des échanges avec nos partenaires au sein des départements de développement des concessionnaires des constructeurs. Plusieurs d'entre eux signalent un volume record de transactions, incluant à la fois nos propres opérations et un nombre significatif de transactions privées.

En prévision de 2025, la principale leçon à retenir est la nécessité de rester flexible face aux fluctuations du marché, qui peut évoluer rapidement au cours de l'année.

Q : Comment les modifications du système fiscal du gouvernement fédéral, notamment celles concernant l'impôt sur les gains en capital, ont-elles influencé le rythme des acquisitions de concessions, et quel impact pourrait-on anticiper en 2025 ?

Farid : Les récentes modifications de l'impôt fédéral sur les gains en capital ont indéniablement influencé le calendrier des acquisitions de concessions. Avec un préavis minimal de la part du gouvernement, de nombreux propriétaires d'entreprises ont accéléré leurs plans de vente, entraînant un afflux de transactions précoces. Cela a également provoqué une hausse des consultations auprès des cabinets comptables, les clients cherchant à comprendre les implications du nouveau régime fiscal.



Grâce à nos solides partenariats avec les principaux cabinets comptables à travers le Canada, nous avons pu collaborer étroitement et accompagner nos clients dans cette transition. Malheureusement, certains propriétaires n'ont pas pu finaliser leur transaction avant l'entrée en vigueur du nouvel impôt sur les gains en capital, ce qui représentait une occasion manquée.

En prévision de 2025, nous anticipons que les changements fiscaux continueront d'avoir un impact sur le timing et le volume des acquisitions.

Q : AutoCanada Inc. a récemment annoncé qu'elle explorait la vente de ses concessions aux États-Unis. Cela suggère-t-il une tendance susceptible d'influencer les acquisitions de concessions au Canada ?

Farid : L'annonce d'AutoCanada concernant la vente potentielle de ses concessions aux États-Unis ne semble pas indiquer une tendance générale susceptible d'avoir un impact majeur sur le marché des acquisitions de concessions au Canada. Cette décision semble résulter de défis particuliers rencontrés sur le marché américain, tels que la surévaluation initiale des acquisitions et les différences opérationnelles entre les marchés canadien et américain. Il est important que les concessionnaires canadiens prennent ces éléments en compte lorsqu'ils envisagent des acquisitions transfrontalières.

Q : La transition plus lente que prévu de l'industrie automobile vers les véhicules électriques (VE) affecte-t-elle les acquisitions de concessions ?

Farid : D'après notre expérience, la transition plus lente que prévu vers les véhicules électriques (VE) n'a pas eu d'impact significatif sur les acquisitions de concessions. Nous n'avons pas encore rencontré d'acheteur qui nous ait expressément demandé d'éviter de présenter certaines marques en raison de leurs stratégies VE.

Bien que la transition de l'industrie vers les VE soit un sujet d'intérêt, elle n'a pas dissuadé les acheteurs potentiels d'explorer des

opportunités avec des marques à différents stades de leur transition vers les VE. L'accent reste mis sur la performance globale et le potentiel d'une concession, plutôt que sur son alignement avec une stratégie VE particulière.

Q : Le plan de Honda Canada de réduire les marges bénéficiaires des concessionnaires est-il une anomalie ou une mesure que d'autres constructeurs automobiles risquent d'imposer, et comment cela pourrait-il affecter l'activité d'achat-vente des concessions ?

Farid : La décision de Honda Canada de diminuer les marges bénéficiaires des concessionnaires a eu un impact significatif sur l'évaluation de ses concessions. Il y a quelques années, la demande pour les concessions Honda était forte, mais la situation a considérablement évolué. Lorsqu'un constructeur réduit les marges au point d'affecter substantiellement la rentabilité d'un concessionnaire, cela entraîne inévitablement une baisse de la valeur de la franchise.

Si d'autres constructeurs automobiles adoptaient des mesures similaires, cela aurait probablement un impact plus large sur l'activité d'achat-vente des concessions, la rentabilité réduite entraînant des évaluations plus faibles et potentiellement moins d'intérêt de la part des acheteurs. Cela rappelle que les politiques des fabricants influencent directement la stabilité des réseaux de concessionnaires et l'attractivité de leurs franchises sur le marché des acquisitions.

Q: Il est évident que certaines marques automobiles sont plus attractives pour les acquisitions que d'autres. Quelles marques sont susceptibles d'être les plus recherchées par les acheteurs potentiels de concessions ?

Farid : Certaines marques automobiles se distinguent régulièrement comme des acquisitions plus attractives en raison de leur solide performance sur le marché, de leur fidélité client et de leur rentabilité. Actuellement, les marques les plus recherchées par les acheteurs potentiels sont Audi, Hyundai, Kia, Subaru, Lexus, Mercedes-Benz, Porsche et Toyota.

Ces marques sont souvent prisées en raison de leur combinaison de volume de ventes élevé, de forte fidélité client et d'une gamme de produits diversifiée qui séduit un large éventail de consommateurs. Leur positionnement solide sur le marché en fait des cibles privilégiées pour les acquisitions, les acheteurs cherchant à capitaliser sur le potentiel de croissance de ces marques et leur réputation établie.

Q : La baisse des taux d'intérêt et l'augmentation des stocks sont des signes positifs pour 2024. Y a-t-il d'autres facteurs susceptibles d'influencer l'activité des acquisitions de concessions à l'avenir ?

Farid : Bien que les perspectives de baisse des taux d'intérêt et d'augmentation des stocks soient des indicateurs positifs pour l'activité des acquisitions de concessions en 2024, d'autres facteurs pourraient également jouer un rôle important à mesure que nous nous dirigeons vers 2025. L'un de ces facteurs est les élections américaines à venir, qui pourraient influencer les constructeurs automobiles américains et, par conséquent, impacter le réseau de concessionnaires canadiens, selon les changements politiques qui pourraient en découler.

De plus, les fluctuations des stocks et des valeurs des véhicules d'occasion restent un point crucial à surveiller. Les variations de l'offre et de la demande de véhicules d'occasion peuvent affecter directement la rentabilité des concessions et les stratégies d'acquisition, car elles jouent un rôle clé dans la performance globale des concessions.

Q : L'année prochaine, l'achat d'une concession au Canada deviendra-t-il plus facile, plus difficile ou restera-t-il à peu près le même ?

Farid : Nous prévoyons que l'achat d'une concession au Canada l'année prochaine restera globalement similaire à 2024. Cependant, le processus de conclusion des transactions est devenu de plus en plus complexe et long, avec un examen plus rigoureux de la part des banques, des acheteurs, des avocats et des fabricants. Actuellement, il faut en moyenne 32 jours de plus entre la signature d'une lettre d'intention et la clôture finale par rapport aux années précédentes.

Nous espérons voir un retour à des délais de clôture plus simplifiés en 2025, car le processus prolongé actuel représente un défi tant pour les acheteurs que pour les vendeurs. Néanmoins, nous prévoyons que l'environnement global des acquisitions de concessions restera stable, avec une vigilance continue requise à chaque étape du processus.



INTERVIEWÉ

FARID AHMAD
Fondateur & PDG
farid@dsma.com

AUTEUR

AUTOMOTIVE NEWS CANADA

NOUS ÉCRASONS LA CONCURRENCE.



LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER À **TROUVER VOTRE PROCHAINE GROSSE OPPORTUNITÉ.**

DSMA est la société mondiale de référence en fusions et acquisitions automobiles, où nous ne nous contentons pas de conclure des transactions—nous nous assurons que vous connaissez votre valeur et que vous dominez le marché. Avec plus de 2000 évaluations de concessions réalisées, plus de 500 transactions et une concession vendue tous les 2,5 jours, nous possédons l'expertise nécessaire pour vous propulser, prendre les rênes et conquérir chaque étape.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus sur nos centaines opportunités d'acquisition.

BUY@DSMA.COM **DSMA.COM** **+1 833-650-4188**

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

LE RÔLE ESSENTIEL DES ÉVALUATIONS MINUTIEUSES DE CONCESSIONS

Dans un secteur automobile en perpétuelle évolution, les évaluations des concessions n'ont jamais été aussi cruciales. Pour les propriétaires de concessions qui souhaitent prendre des décisions éclairées, que ce soit pour acheter, vendre ou obtenir un financement, comprendre le mécanisme des évaluations peut avoir un impact majeur sur les résultats. Forts de notre expertise chez DSMA et de plus de 2000 évaluations réalisées, Andy Church, vice-président de l'est des États-Unis, et Bill Fields, associé exécutif à DSMA, mettent leur expérience à profit pour accompagner les propriétaires dans ce processus complexe, en leur offrant des conseils avisés et des informations précieuses.

Les paramètres principaux influençant les résultats de l'évaluation

Lors de l'évaluation d'une concession, plusieurs critères essentiels jouent un rôle décisif. La rentabilité est au cœur de l'évaluation : la performance financière d'une concession au fil du temps constitue la base de son estimation. Comme l'explique Bill, "Les tendances de rentabilité, ainsi que les indicateurs de performance clés, constituent le fondement de toute évaluation de concession." D'autres éléments doivent également être pris en compte, tels que l'emplacement, la conformité de l'établissement aux normes d'image du fabricant et la nature de la franchise. Par exemple, les franchises de luxe affichent généralement des évaluations plus élevées que les franchises de volume domestique, en raison de la valeur intrinsèque de la marque et de la rentabilité plus importante.

De plus, les conditions du marché peuvent avoir un impact significatif sur la valeur d'une concession. Les tendances économiques locales et nationales affectent la rentabilité. Les marchés en croissance, comme beaucoup dans le sud-est, avec des volumes de planification croissants chaque année, ont une valeur plus élevée que les concessions situées dans des marchés très ruraux où la population diminue d'année en année. Par exemple, la perte d'une industrie locale majeure dans une petite ville pourrait affecter gravement la performance d'une concession; Andy souligne : "J'ai eu une petite ville où une industrie majeure a déménagé, et cela a eu un énorme impact local qui s'est répercuté jusqu'à la concession."

Le danger de prendre ses désirs pour des réalités

Une erreur fréquente chez de nombreux propriétaires est de prendre ses désirs pour des réalités lors de l'évaluation de leur concession. Il est facile de croire qu'une concession vaut plus qu'elle ne l'est réellement, mais cette surestimation peut entraîner des occasions manquées. Andy souligne : "De nombreux concessionnaires sont trop optimistes quant à la valeur de leur concession et négligent l'étape cruciale d'obtenir une évaluation précise." Cela peut conduire à fixer un prix trop élevé, ce qui risque de repousser les acheteurs potentiels ou



d'empêcher toute offre. Comme le conseille Bill : "Il n'y a rien de mieux qu'une concession correctement évaluée—c'est une situation gagnant-gagnant. Le vendeur obtient un prix juste, et l'acheteur se sent en confiance dans son investissement."

Découvrir le potentiel caché

Il est également crucial de noter que les évaluations ne servent pas uniquement à éviter que les concessionnaires ne fixent un prix trop optimiste pour leur concession ; de nombreux concessionnaires sont souvent agréablement surpris de constater que la valeur de leur concession est plus élevée que ce qu'ils avaient anticipé. Andy explique : "Notre équipe de comptables spécialisés est composée de chasseurs de profit, ils comprennent l'entreprise et savent où chercher pour garantir une évaluation précise et équitable. Souvent, notre estimation est supérieure à celle envisagée par le concessionnaire. On ne peut pas se passer d'un processus d'évaluation." Beaucoup de concessionnaires tentent de jouer sur le timing du marché, mais ce n'est pas la meilleure stratégie ; l'important est d'agir rapidement et de finaliser l'accord dès que possible.

L'attrait commercial de la localisation

L'importance de l'emplacement dans les résultats d'une évaluation ne peut être sous-estimée. Comme le souligne Bill : "L'emplacement d'une concession est un facteur déterminant dans son évaluation. Être situé du mauvais côté de la ville ou dans une zone en déclin peut nuire à sa commercialisation." En revanche, une concession située dans un secteur privilégié bénéficie d'un avantage intrinsèque, la rendant plus attractive pour les acheteurs et les prêteurs.

Le poids des franchises

De plus, les franchises de concessions jouent un rôle important dans l'évaluation. Il existe un contraste marqué entre les valeurs des différentes franchises, les marques de luxe bénéficiant généralement d'un prix plus élevé que les franchises de volume domestique. Les concessions indépendantes, quant à elles, manquent l'équité de marque intégrée d'une franchise, ce qui rend leur évaluation plus complexe. Comme l'explique Andy : "Les concessions franchisées offrent un territoire protégé, une infrastructure plus solide, des clients fidèles et de meilleures perspectives, autant d'éléments qui augmentent leur évaluation."

Comprendre le facteur de Goodwill

Le Goodwill ou "Blue Sky" représente une part importante de la valeur totale d'une concession. La qualité de la gestion, les scores de satisfaction client et la valeur de la franchise contribuent tous au Goodwill. Une concession avec une direction solide, une bonne réputation et une clientèle fidèle aura naturellement une valeur de Goodwill plus élevée. Bill remarque que : "La rentabilité, la franchise et l'emplacement sont des moteurs clés du Goodwill. Il ne s'agit pas seulement du bâtiment ou de l'inventaire, mais des relations et de la réputation bâties au fil du temps."

L'élément crucial de la santé financière

La santé financière d'une concession est le facteur le plus déterminant pour évaluer

sa valeur. Si une concession rencontre des difficultés financières, une “valeur indiciaire” est souvent utilisée—une estimation basée sur la valeur intrinsèque de la franchise et de l’emplacement, plutôt que sur la rentabilité. En revanche, une concession financièrement saine verra généralement une évaluation plus élevée, car cela témoigne de sa stabilité et de son potentiel de croissance futur.

La nécessité d’avoir des états financiers clairs est également essentielle. Andy conseille que les concessionnaires “mettent de l’ordre dans leurs états financiers” avant de commencer une évaluation. Des documents financiers désorganisés ou un manque de transparence peuvent considérablement abaisser la valeur d’une concession, rendant plus difficile sa vente ou l’obtention d’un financement.

Les risques de sauter l’étape de l’évaluation

Sauter le processus d’évaluation formelle peut entraîner des erreurs coûteuses, comme le montrent de nombreux cas où les concessionnaires ont soit surestimé, soit sous-estimé la valeur de leur entreprise. “J’ai vu beaucoup de concessionnaires refuser d’accepter l’évaluation que nous avons donnée à leur concession”, explique Bill. “Ils se lancent sur le marché à un prix gonflé, pour devoir ensuite le baisser, perdant ainsi un temps précieux.” Une évaluation appropriée permet non seulement de fixer un prix équitable, mais aussi de préparer les propriétaires à une transaction réussie, en garantissant que la concession est correctement valorisée et qu’aucun temps ne soit perdu.

L’importance des évaluations continues

Le processus d’évaluation n’est pas une démarche ponctuelle. Tout comme on ne néglige pas les évaluations régulières des biens immobiliers, il est essentiel de suivre en permanence la valeur de votre concession. Comme le suggère Andy : “Votre concession est probablement votre actif le plus précieux. Tout comme vous vérifiez la valeur de votre portefeuille boursier chaque jour, vous devez comprendre la valeur de votre entreprise de manière continue.”

Chez DSMA, les clients bénéficient de mises à jour gratuites de leur évaluation dans les 12 mois suivant un engagement payé, garantissant ainsi que le concessionnaire reste informé à mesure que les conditions du marché évoluent. L’avantage de travailler avec DSMA réside dans la capacité de l’entreprise à offrir une expérience d’évaluation globale—une analyse qui va au-delà des simples chiffres. Il s’agit d’une analyse complète qui fournit des éclairages sur les domaines potentiels d’amélioration, les gains d’efficacité opérationnelle et les opportunités stratégiques, donnant aux propriétaires les informations nécessaires pour prendre des décisions éclairées et tournées vers l’avenir. Cette approche proactive permet à une concession de rester constamment positionnée pour une performance optimale, quelles que soient les fluctuations du marché.

La valeur de l’expertise

L’expertise de sociétés telles que DSMA joue un rôle central en aidant les concessionnaires à comprendre et maximiser la valeur de leur entreprise. Fort d’une équipe expérimentée, composée d’experts-comptables certifiés et d’autres professionnels financiers, DSMA possède une compétence inégalée en matière d’évaluations, ayant effectué plus de 2000 évaluations depuis sa création. Cette vaste expérience met en lumière leur capacité à fournir des informations cruciales, basées sur des données qui orientent la prise de décision et offrent aux concessionnaires une compréhension complète et nuancée de la véritable valeur de leur concession. Une évaluation de concession ne se limite pas à un chiffre ; elle sert de feuille de route stratégique vers le succès. En comprenant les subtilités de la valeur de leur concession, les propriétaires peuvent prendre des décisions plus éclairées, éviter des erreurs coûteuses et positionner stratégiquement leur entreprise pour une croissance à long terme.

Que vous souhaitiez vendre, obtenir un financement ou simplement clarifier la valeur de votre entreprise, une évaluation précise et approfondie—soutenue par une expertise financière—est indispensable dans le paysage automobile compétitif d’aujourd’hui.

Pour toute information supplémentaire ou pour des questions concernant les évaluations de concessions, ou si vous souhaitez bénéficier d’une évaluation complète, veuillez contacter Andy Church à andy@dsma.com ou Bill Fields à bill.fields@dsma.com.



AUTEUR

ANDY CHURCH
Vice-président, Est, É.-U.
andy@dsma.com



AUTEUR

BILL FIELDS
Associé exécutif
bill.fields@dsma.com

DÉMASQUEZ UN **RÉSEAU INSOUPÇONNÉ.**



ENVISAGEZ DE **NOUVELLES PERSPECTIVES.**

DSMA est la société de référence en matière de fusions et acquisitions automobile, qui tire parti de plus de 1000 ans d'expérience combinée et d'un réseau de plus de 11 000 contacts, ouvrant ainsi un monde de nouvelles possibilités. Joignez-vous à nous au NADA à La Nouvelle-Orléans et laissez-nous vous dévoiler votre prochaine réussite.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus sur notre centaine d'opportunités d'acquisition.

BUY@DSMA.COM **DSMA.COM** **+1 833-650-4188**

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

10 SECRETS POUR ACQUÉRIR UNE CONCESSION AU JUSTE PRIX

Acquérir une concession automobile représente un investissement majeur. Pour maximiser la valeur de votre achat, une planification stratégique et une expertise sont indispensables. Voici 10 clés pour vous guider dans le processus et vous permettre de négocier au juste prix votre prochaine concession.

Secret 1 : l'emplacement

Le succès d'une concession dépend fortement de son emplacement. Commencez par une analyse approfondie de la ville ou de la région où elle est implantée. Évaluez la visibilité et l'accessibilité pour les clients en observant les modèles de circulation aux heures de pointe et en période creuse. Renseignez-vous sur les projets de développement résidentiels et commerciaux à venir, qui pourraient influencer la demande future. Prévoyez également des emplacements alternatifs au cas où un déménagement serait nécessaire. Enfin, examinez les tendances des taxes foncières et assurez-vous que l'environnement local favorise les affaires, un facteur clé pour garantir une rentabilité durable.

Secret 2 : le terrain et le bâtiment

L'immobilier de la concession est un élément clé de l'investissement global. Pour réduire les coûts liés au goodwill, envisagez de négocier avec le vendeur afin qu'il conserve la propriété du terrain et du bâtiment. Proposez un bail de 3 à 5 ans avec une clause de droit de première offre pour acquérir la propriété ultérieurement. Assurez-vous que le loyer correspond à une évaluation actuelle de la propriété afin d'éviter de surpayer. Explorez également les possibilités de travaux d'amélioration financés par le propriétaire, ce qui peut réduire vos dépenses initiales et simplifier la transition.

Secret 3 : analyse des perspectives de croissance

Identifiez les principaux leviers de croissance et de rentabilité en ciblant les opportunités immédiates d'amélioration des performances. Normalisez les revenus afin de refléter avec précision le potentiel réel de l'entreprise. Mettez l'accent sur l'optimisation de la rentabilité en financement et assurance (F&I) et sur l'augmentation du profit brut moyen par unité pour les véhicules neufs et d'occasion. Analysez le facteur de loyer pour vous assurer qu'il est aligné sur les standards actuels du marché. Enfin, améliorez l'efficacité opérationnelle en évaluant et optimisant le taux d'absorption fixe, une métrique clé pour assurer la durabilité à long terme.

Secret 4 : maintenir les avantages existants

Préserver les avantages existants pour les employés est crucial afin d'assurer une transition harmonieuse. Maintenez le plan de santé en place pour offrir stabilité et continuité à votre équipe. Proposez des avantages liés à l'utilisation de véhicules aux membres clés de l'équipe sur une période de 2, 3 ou 5 ans, afin de montrer votre engagement envers leur bien-être. Gardez les membres de la famille employés dans la concession pour préserver les relations internes et garantir la cohérence des opérations. Ces avantages, souvent plus précieux pour les employés que pour les acheteurs, représentent



également une opportunité de réduire les paiements de Goodwill tout en renforçant la confiance et la fidélité des équipes.

Secret 5 : l'héritage

Honorer l'héritage de la concession peut offrir des avantages stratégiques significatifs. Valorisez l'importance du nom de la concession pour le vendeur et la communauté locale. Si le nom jouit d'une solide réputation, le conserver peut favoriser une transition harmonieuse tout en préservant la confiance des clients. En revanche, si le nom est entaché d'une mauvaise image, un rebranding pourrait s'avérer nécessaire pour protéger le potentiel de croissance. Maintenir un nom établi et respecté permet également de réduire les coûts liés au branding et au marketing, simplifiant ainsi la transition tout en la rendant plus rentable.

Secret 6 : il existe plus d'une solution !

Adopter des stratégies de financement créatives peut réduire significativement les coûts initiaux. Envisagez le financement par "Vendor Take-Back" (VTB) comme une solution pour diminuer la pression financière au départ. Prioriser l'acquisition de l'entreprise avant de négocier la propriété immobilière à une étape ultérieure. Maintenir le vendeur comme actionnaire peut permettre de partager le risque financier tout en limitant vos dépenses en capital. De plus, opter pour une structure de vente d'actions peut offrir des avantages fiscaux, tout en créant des bénéfices mutuels pour les deux parties, rendant l'accord





plus attractif et efficient.

Secret 7 : K.I.S.S.

Gardez votre offre simple et transparente. Rédigez une Lettre d'Intention (LOI) concise, avec le moins de conditions possible. Évitez les termes trop complexes qui pourraient dissuader le vendeur. Adoptez une approche juste et raisonnable pour établir la confiance et favoriser la bonne volonté. Réservez les négociations plus détaillées pour l'accord d'achat final.

Secret 8 : le fabricant

Impliquer le fabricant dès le début du processus est crucial pour assurer une acquisition réussie. Préparez un dossier de demande clair et bien structuré à leur présenter. Assurez-vous de bien comprendre leurs exigences actuelles et futures en matière d'image et de branding afin d'assurer une bonne adéquation. Mettez en avant des indicateurs de performance solides pour renforcer leur confiance dans vos capacités à gérer l'opération. Soulignez votre stabilité financière, notamment votre liquidité disponible, car les fabricants privilégient les acheteurs capables de répondre à leurs exigences et de soutenir leur succès à long terme.

Secret 9 : les stocks

Une gestion efficace des stocks peut générer des économies substantielles. Si la concession du vendeur fonctionne de manière autonome, proposez d'acheter l'ensemble des stocks de pièces pour faciliter la transition. Réallouez une plus grande part de la valeur d'achat aux meubles, agencements et équipements (FFE) afin de réduire les coûts liés au Goodwill. Mettez en place des politiques claires pour la gestion des véhicules de reprise, des pièces et des équipements pour éviter toute ambiguïté. Évaluez soigneusement la valeur des stocks des années modèles précédentes et négociez les prix pour refléter leur juste valeur. Acceptez de reprendre tous les véhicules d'occasion en stock depuis moins de 30 jours, tout en négociant des prix avantageux pour les stocks plus anciens afin d'optimiser l'efficacité financière.

Secret 10 : les fournisseurs et les banques

Les partenariats stratégiques avec les fournisseurs et les institutions financières sont cruciaux pour garantir le succès de la transaction. Envisagez de continuer avec la banque actuelle du vendeur pour le financement afin de maintenir la stabilité. Si cela présente des avantages, conservez également la même société de gestion des services aux concessionnaires (DSM) pour assurer une continuité opérationnelle. Évaluez soigneusement vos besoins en fonds de roulement à l'avance pour éviter tout déficit imprévu. Identifiez les synergies possibles avec les fournisseurs existants, ce qui pourrait ouvrir la voie à des économies et à une rationalisation des opérations. Enfin, veillez à avoir une vue d'ensemble complète de vos finances avant de finaliser l'offre, afin de prendre des décisions éclairées et confiantes.

Le truc en plus : engagez DSMA

S'associer avec DSMA vous prépare à réussir l'acquisition d'une concession. Notre équipe d'experts réalise des évaluations approfondies pour garantir un prix compétitif, tout en tirant parti de solides relations avec les fabricants pour faciliter les négociations. Profitez d'un accès à des informations exclusives du marché, révélant les meilleures opportunités. Avec des professionnels expérimentés qui défendent vos intérêts, vous bénéficierez de négociations habiles et de conseils stratégiques. Expérimentez un processus d'achat rationalisé et efficace, accompagné d'un accès à des listes exclusives qui vous positionnent pour un succès sur le long terme.

L'achat d'une concession est un processus complexe, mais avec la bonne approche et le soutien adéquat, vous pouvez réaliser la transaction idéale au juste prix. Contactez DSMA dès aujourd'hui pour découvrir comment nous pouvons vous aider à atteindre vos objectifs d'acquisition de concession.



AUTEUR

JOHN CHISHOLM
Vice-président exécutif,
F&A internationales
john.chisholm@dsma.com



SENTEZ-VOUS LE POIDS COLOSSAL **DES PROCESSUS D'APPROBATION DES ÉQUIPEMENTIERS ?**

NOUS POUVONS **PORTER VOTRE FARDEAU.**

Acquérir une concession existante ou sécuriser une opportunité de point ouvert obligent les acheteurs potentiels à suivre un processus laborieux pour obtenir l'approbation de l'équipementier.

La force de DSMA réside dans sa connaissance concrète et sa solide expertise, appuyées par une équipe de soutien qui guide les acheteurs de la première étape jusqu'à la décision finale.

Laissez DSMA faire tout le gros œuvre pour vous. Contactez-nous aujourd'hui.

BUY@DSMA.COM DSMA.COM +1 248-797-1799

DSMA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

AU-DELÀ DU PRIX :

FACTEURS CLÉS À CONNAÎTRE POUR LES ACHETEURS POTENTIELS LORS DE L'ACHAT D'UNE CONCESSION

Pour de nombreux entrepreneurs, posséder une concession automobile représente l'apogée de la réussite professionnelle. L'idée de participer à l'industrie automobile, superviser la vente de véhicules et gérer une opération florissante peut être une perspective tentante. Cependant, le processus d'acquisition d'une concession est bien plus complexe que de simplement réunir le capital nécessaire pour conclure la transaction. Cela nécessite une combinaison stratégique de planification financière, d'expérience sectorielle, d'une solide réputation et d'un alignement avec les attentes des institutions financières et des constructeurs automobiles (OEM).

Chez DSMA, nous guidons les acheteurs potentiels à chaque étape du processus d'acquisition pour le rendre plus simple et efficace. Notre objectif est de nous assurer qu'ils sont pleinement préparés aux dynamiques uniques qu'elle implique. Cet article explore les facteurs clés, au-delà du prix, à considérer lors de l'acquisition d'une concession afin d'aider ceux qui envisagent cette aventure à se positionner pour réussir.

1. Préparation financière : au-delà du prix initial

Réunir les fonds nécessaires est une étape importante dans le processus d'acquisition, mais l'engagement financier total dépasse largement le prix affiché de la concession. Les acheteurs doivent être prêts à couvrir des coûts initiaux tels qu'un acompte conséquent pour l'immobilier et le fonds de commerce. Généralement, cela commence par un acompte de 20% sur l'immobilier et d'au moins 50% pour le fonds de commerce, bien que ces montants puissent varier selon la nature de l'accord.

Ce qui est souvent négligé, c'est la flexibilité financière nécessaire pour faire face aux hauts et aux bas inévitables liés à l'exploitation d'une concession. Les institutions financières examinent de près la situation financière des acheteurs, en évaluant leur épargne, leurs garanties personnelles et leur capacité à soutenir l'entreprise en cas de ralentissement. Il ne s'agit pas seulement de disposer du capital initial, mais aussi de démontrer la capacité à gérer les risques et les imprévus.

Une compréhension claire de l'ensemble de l'investissement garantit une transaction fluide et réussie, raison pour laquelle DSMA fournit un soutien et des conseils à chaque étape, permettant aux acheteurs potentiels de naviguer dans ce processus avec confiance.

2. L'importance de l'emplacement

L'emplacement d'une concession est un élément crucial, non seulement pour l'accessibilité des clients, mais aussi pour l'approbation du manufacturier. Un acheteur potentiel doit envisager s'il est prêt à déménager pour gérer la concession ou à opérer dans une région où il ne réside pas actuellement. C'est une considération essentielle pour de nombreux constructeurs, qui préfèrent des propriétaires-exploitants impliqués dans leurs communautés locales.

Dans certains cas, les constructeurs exigent une preuve de résidence dans la zone d'exploitation de la concession, car la propriété à distance est généralement peu appréciée. Lorsque vous envisagez des concessions potentielles, pesez les implications sur votre mode de vie : êtes-vous prêt à déménager votre famille ou à investir beaucoup de temps dans une autre région ? Bien que les petites villes puissent



offrir des coûts d'entrée plus bas, l'emplacement doit s'aligner sur vos objectifs personnels et professionnels.

3. La réputation compte—personnelle et professionnelle

Une solide réputation, tant personnelle que professionnelle, joue un rôle déterminant dans l'acquisition d'une concession. Les constructeurs effectuent des vérifications approfondies, y compris des antécédents criminels et judiciaires, et des recherches sur les réseaux sociaux. Ces vérifications sont souvent plus poussées que ce à quoi s'attendent de nombreux acheteurs. Même le meilleur dossier financier ne peut compenser un historique de comportement criminel, comme une condamnation pour conduite en état d'ivresse, ou des références personnelles négatives.

Votre réputation dans la communauté automobile a également un poids considérable. Être recommandé par un propriétaire de concession existant ou avoir établi des relations dans le secteur peut renforcer votre candidature. De même, la réputation de vos précédentes entreprises peut aider ou freiner vos progrès. Si vous avez connu le succès dans un autre secteur, c'est un atout, mais sans expérience pertinente et expertise spécifique—comme au moins cinq ans en tant que directeur général d'une concession de véhicules neufs—les manufacturiers sont peu susceptibles d'examiner favorablement votre candidature.

> **“Les fabricants préfèrent travailler avec des candidats ayant un historique avéré dans le secteur ou une approche opérationnelle impliquée.”**

4. Relations avec les fabricants : instaurer la confiance

L'acquisition d'une concession n'est pas seulement une transaction financière, mais aussi un partenariat avec le constructeur. Pour les acheteurs ayant peu d'expérience dans le secteur automobile, il est essentiel d'établir une relation avec le manufacturier dès le début. Les fabricants préfèrent travailler avec des candidats ayant un historique avéré dans le secteur ou une approche opérationnelle impliquée.

Chez DSMA, nous avons eu le privilège d'accompagner nos clients dans le renforcement de leurs relations stratégiques. Comme l'a souligné Gracielle Sills, associée en fusions et acquisitions pour DSMA au Québec, un exemple marquant est celui d'un candidat soutenu dans l'acquisition d'une concession GM. Un autre cas notable est celui d'un client de Manon Messier, associée exécutive à DSMA, intéressé par l'acquisition d'une concession Volkswagen. Pour ces clients, notre mission a consisté à clarifier les attentes des constructeurs, structurer leur dossier et offrir un soutien complet afin de renforcer leur crédibilité auprès des fabricants. En particulier, DSMA a accompagné le client de Manon à chaque étape du processus : élaboration d'un portfolio de candidature au manufacturier, aide à la soumission des documents requis auprès de Volkswagen, et préparation détaillée pour sa rencontre avec les cadres du constructeur. Cette démarche rigoureuse a conduit à

un aboutissement couronné de succès.

5. Le rôle de l'expérience dans l'industrie

L'expérience dans l'industrie automobile est cruciale. Les OEM s'attendent généralement à ce qu'un acheteur ait au moins 10 ans d'expérience dans le domaine, dont au moins cinq ans en tant que directeur général. Le secteur est dynamique, avec des cycles de croissance et de déclin, et les constructeurs doivent être convaincus que les acheteurs possèdent les compétences et la résilience nécessaires pour naviguer dans ces fluctuations.

Pour beaucoup, cette expérience ne se limite pas à vendre des voitures. Les manufacturiers valorisent des qualités de dirigeant éprouvées, une expertise opérationnelle et une compréhension des complexités impliquées dans la gestion d'une entreprise de grande envergure et à enjeux élevés. Si vous manquez d'expérience en gestion de concession, vous associer à un directeur général compétent, ayant une compréhension approfondie des opérations, peut faire toute la différence. Ce partenariat peut considérablement renforcer votre candidature auprès d'un fabricant.

6. Erreurs et idées reçues courantes

L'une des erreurs les plus fréquentes chez les acheteurs est de choisir une marque et un emplacement en fonction de leurs préférences personnelles, sans comprendre pleinement les implications financières et opérationnelles. Par exemple, un acheteur pourrait être attiré par l'idée d'acquérir une concession Kia ou Toyota à Montréal, pensant que c'est un marché idéal. Cependant, les coûts immobiliers et le multiple actuel pour ces marques pourraient rapidement rendre l'opération beaucoup plus coûteuse que prévu.

Les acheteurs sous-estiment souvent les coûts supplémentaires impliqués, tels que les frais juridiques, les inspections environnementales, les exigences en matière de permis, les systèmes de gestion et les dépenses opérationnelles continues. Ces coûts peuvent rapidement s'accumuler, il est donc essentiel de les anticiper dès le début du processus. Chez DSMA, nous offrons un service complet pour s'assurer que les acheteurs potentiels soient pleinement préparés et évitent toute dépense imprévue.

7. Considérations à long terme : la réalité de la propriété

Posséder une concession est plus qu'une opportunité commerciale : c'est un engagement à long terme. Réussir dans l'industrie automobile exige de l'engagement, de l'adaptabilité et la capacité à surmonter les défis, tels que les rappels de produits, la demande fluctuante ou les évolutions du paysage automobile, comme la montée des véhicules électriques.

La décision d'acheter une concession ne devrait pas être basée sur des facteurs superficiels tels que le prestige ou le désir de réussite financière. Il est important de réfléchir à vos motivations profondes. Êtes-vous animé par une passion pour l'industrie ou poursuivez-vous simplement un projet lucratif ? L'industrie automobile est pleine de hauts et de bas, et gérer une concession nécessite du courage, de la persévérance et une compréhension approfondie du métier. Ceux qui réussissent sont souvent ceux qui savent traverser les années difficiles et effectuer les investissements nécessaires, même lorsque la route est semée d'embûches.

Conclusion : Naviguer dans le processus d'acquisition d'une concession

Acquérir une concession est un objectif prestigieux, et bien que les exigences financières soient importantes, les véritables défis résident dans la préparation, les relations établies et les efforts continus pour maintenir une opération réussie. Chez DSMA, nous accompagnons les acheteurs tout au long de ce parcours complexe, en veillant à ce qu'ils soient non seulement prêts pour l'acquisition, mais aussi positionnés pour réussir sur le long terme.

Nous travaillons étroitement avec nos clients pour évaluer leurs qualifications, identifier les défis potentiels et fournir les outils et connexions nécessaires pour présenter un dossier solide aux OEM. Que vous soyez un acheteur débutant ou un entrepreneur chevronné, notre expertise peut vous guider à chaque étape.

En fin de compte, posséder une concession est une aventure gratifiante, mais cela demande bien plus que de l'argent pour réussir. Cela exige une combinaison d'expérience, de réputation, de stabilité financière et d'une vision claire pour l'avenir. Heureusement, avec une préparation et un accompagnement adéquat, vous pouvez transformer votre rêve de posséder une concession en une réussite durable.



AUTEURE

DORA ZORZ
Coordonnatrice marketing, rédactrice
dora.zorz@dsma.com

THE FUEL LINE

AN AUTOMOTIVE M&A PODCAST

ON ACCÉLÈRE LES FUSIONS ET ACQUISITIONS AUTOMOBILES. UN PODCAST À LA FOIS.

Accélérez vos connaissances avec The Fuel Line, le podcast essentiel pour naviguer dans le monde haute performance des fusions et acquisitions automobiles. Animé par Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, chaque épisode offre des perspectives de premier plan de la part de dirigeants de premier plan, d'analystes du secteur, de décideurs clés et de tous les acteurs intermédiaires. **Découvrez le premier podcast de DSMA. Écoutez dès aujourd'hui pour rester en avance sur la concurrence.**



Avez-vous un sujet intéressant ou souhaitez-vous être présenté dans notre émission? **Veuillez nous contacter à thefuelline@dsma.com.**

DSMA

NOTRE ÉQUIPE. VOTRE RÉUSSITE.

THE FUEL LINE :

POINTS CLÉS DU NOUVEAU PODCAST DE DSMA SUR LES FUSIONS ET ACQUISITIONS AUTOMOBILES

Le nouveau podcast de DSMA, The Fuel Line, fait sensation dans l'industrie automobile, offrant une place au premier rang pour découvrir les dernières tendances et les perspectives d'experts sur l'espace des fusions et acquisitions dans l'automobile. Animé par Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, le podcast a déjà proposé aux auditeurs des conversations fascinantes avec des acteurs reconnus du secteur, offrant un aperçu unique des forces qui façonnent l'avenir des transactions automobiles. Dans ses premiers épisodes, The Fuel Line explore des thématiques variées, des dynamiques économiques stimulant les fusions et acquisitions aux approches de leadership définissant l'avenir du marché automobile. Voici un aperçu rapide des épisodes diffusés jusqu'à maintenant :

Épisode 4 : Les forces économiques qui stimulent les fusions et acquisitions automobiles avec Erik Johnson

Farid Ahmad s'entretient avec Erik Johnson, vice-président et économiste principal chez BMO, pour une analyse approfondie des tendances économiques qui impactent le secteur automobile. Des taux d'intérêt à la confiance des consommateurs, Erik décompose comment les forces macroéconomiques influencent les évaluations des concessions et l'activité des F&A. Cet épisode est essentiel pour ceux qui cherchent à comprendre le paysage financier qui gouverne les transactions automobiles.

Épisode 3 : À la place du conducteur avec Don Romano, PDG de Hyundai Canada

Farid accueille Don Romano, président et PDG de Hyundai Canada, pour une discussion sur son parcours professionnel, l'expansion de Hyundai au Canada et les stratégies de direction qui ont contribué à son succès. Don y dévoile ses réflexions sur les aptitudes de direction, la diversité et la préparation de Hyundai pour l'avenir de l'industrie automobile. Cet épisode offre une mine de conseils inspirants pour les dirigeants actuels et ceux



en devenir dans le secteur automobile.

Épisode 2 : Démystification des évaluations avec Maxime Théorêt

Maxime Théorêt, CPA et directeur associé chez DSMA, se joint à Farid pour aborder les enjeux complexes de l'évaluation des concessionnaires. Maxime détaille la méthode d'évaluation de DSMA et met en lumière les principaux facteurs qui influencent la valeur d'un concessionnaire. Avec la montée des taux d'intérêt, cet épisode est essentiel pour ceux qui sont impliqués dans l'achat ou la vente de concessionnaires.

Épisode 1 : Plongée dans le monde de l'automobile

Dans le premier épisode, Farid s'entretient avec John Chisholm, vice-président chez DSMA, pour découvrir son parcours et son rôle dans l'accompagnement des clients face aux complexités des fusions et acquisitions automobiles. Cet épisode offre une excellente introduction au travail de DSMA et à la manière dont elle aide les entreprises à gérer avec succès leurs transactions de fusion et acquisition.

Pourquoi écouter ?

The Fuel Line est le podcast essentiel pour tous ceux qui souhaitent comprendre les évolutions rapides des fusions et acquisitions dans l'industrie automobile. Présenté par Farid Ahmad, fondateur et PDG de DSMA, le podcast propose des analyses approfondies sur les tendances économiques, l'évaluation des concessionnaires, les stratégies de leadership et l'avenir du secteur, permettant à ses auditeurs de garder une longueur d'avance dans un marché concurrentiel.

Si vous avez des questions ou souhaitez participer en tant qu'invité, contactez-nous à l'adresse thefuelline@dsma.com.

Ne manquez pas nos épisodes—écoutez dès maintenant !

MAXIMISER LE SUCCÈS DES CONCESSIONS

LE GUIDE DE QUOTUS SUR LES PARTENARIATS ENTRE CONCESSIONNAIRES, INSTITUTIONS FINANCIÈRES ET CONSTRUCTEURS

Les partenariats stratégiques entre concessionnaires, constructeurs (OEM) et institutions financières sont indispensables à la réussite de chacun. Les OEM et les prêteurs apportent une expertise précieuse en offrant des analyses de marché et des conseils stratégiques permettant aux concessionnaires d'optimiser leurs opérations, de minimiser les risques et d'améliorer leur rentabilité. Toutefois, pour maximiser ces avantages, les concessionnaires doivent également s'appuyer sur des analyses financières solides et un soutien adapté. En combinant ces éléments, ces partenariats favorisent une croissance durable et une efficacité opérationnelle accrue. Exploiter pleinement la puissance des données financières et analytiques est essentiel pour permettre aux concessionnaires de prendre des décisions plus avisées et stratégiques.

La performance financière dans le secteur automobile de détail ne se résume pas à la vente de véhicules ; elle repose sur une maîtrise approfondie des données financières pour optimiser la rentabilité et la croissance. Pourtant, 86 % des leaders financiers de l'industrie automobile reconnaissent ne pas exploiter pleinement le potentiel de ces données. Pour maximiser leur croissance, les concessionnaires doivent s'appuyer sur les bons outils et une analyse stratégique afin de tirer le meilleur parti de leurs informations financières.

Ce guide examine comment les concessionnaires, les constructeurs (OEM) et les institutions financières peuvent collaborer afin de fournir aux concessions les outils, les ressources et le soutien financier nécessaires pour prospérer dans un marché de plus en plus concurrentiel.

1. Pour les concessionnaires souhaitant solidifier leur relation avec les parties prenantes clés, il est essentiel d'adopter des pratiques financières rigoureuses. L'un des leviers les plus efficaces est **de maintenir des états financiers clairs et transparents**, car ils constituent la base de toute évaluation ou négociation de financement. À l'inverse, une gestion financière désorganisée peut entraîner plusieurs risques :

- **Valorisation réduite :** Des finances peu claires soulèvent des doutes quant à d'éventuels problèmes cachés, diminuant ainsi la valeur perçue de la concession.
- **Retards dans les transactions :** Des documents financiers mal structurés obligent acheteurs et prêteurs à approfondir leurs vérifications, ralentissant ainsi le processus de vente ou de financement.
- **Opportunités manquées :** Dans un marché concurrentiel, des finances mal tenues peuvent dissuader des investisseurs potentiels ou faire échouer des transactions stratégiques.
- **Relations bancaires fragilisées :** Un manque de précision ou de transparence peut éroder la confiance des institutions financières, entraînant des conditions de prêt plus strictes, des taux d'intérêt plus élevés ou une réduction des lignes de crédit.
- **Coûts de conformité accrus :** Une mauvaise organisation financière peut conduire à une surveillance renforcée de la part des prêteurs, nécessitant des audits supplémentaires qui



s'avèrent coûteux et chronophages.

En encourageant une gestion financière rigoureuse et structurée, les institutions financières peuvent aider les concessionnaires à maximiser leur valorisation, sécuriser leurs financements et saisir de nouvelles opportunités de croissance.

2. Harmonisation des pratiques financières avec les normes bancaires

Pour établir des relations solides avec les banques et autres prêteurs, les concessions doivent adopter des pratiques financières conformes aux standards du secteur bancaire. Cela implique une évaluation rigoureuse du crédit, une tenue de livres précise et la mise en place d'un cadre de gestion des risques efficace. Un tel alignement favorise la transparence des opérations et simplifie les interactions avec les institutions financières.

Voici les principaux aspects à considérer pour assurer cette conformité :

- **Contrôle du crédit :** Appliquer des critères stricts pour évaluer la solvabilité des clients et limiter les risques d'impayés.
- **Gestion rigoureuse des finances :** Assurer une documentation complète et précise des transactions, contrats de prêt et historiques de paiement.
- **Respect des réglementations :** Se tenir informé des lois encadrant le crédit, les emprunts et la protection des consommateurs pour garantir une conformité optimale.
- **Stratégie de gestion des risques :** Mettre en place un cadre robuste permettant d'anticiper et de minimiser les risques financiers, à l'image des pratiques adoptées par les banques.

En intégrant ces principes, les concessions améliorent leur crédibilité auprès des prêteurs, optimisent leur accès au financement et renforcent la pérennité de leurs opérations.

Les constructeurs (OEM) et les institutions financières souhaitant renforcer leur partenariat avec les concessions devraient envisager les stratégies suivantes :

- **Adopter la perspective du concessionnaire :** Pour limiter les risques dans votre portefeuille, il est essentiel de comprendre les indicateurs de performance clés (KPI) qui sont réellement importants pour les concessions. Autrement dit, il faut "voir ce que voient les concessionnaires" pour saisir pleinement leur point de vue sur leur activité. En s'appuyant sur des analyses financières solides, les institutions financières peuvent surveiller de près la santé des concessions et identifier proactivement les défis à venir. Des métriques telles que le taux d'absorption, le roulement des stocks et les marges bénéficiaires par département permettent aux prêteurs de repérer les signaux d'alerte en cas de difficultés financières. De plus, l'analyse de scénarios offre une vision des performances dans différents contextes économiques, réduisant ainsi le risque de défaut et renforçant la gestion globale du portefeuille.
- **Standardiser les comptes pour une vision globale plus précise :** Tous les états financiers des concessions ne sont pas identiques – ils varient selon les marques, ce qui complique l'évaluation comparative de la performance ou du risque. C'est ici qu'intervient QUOTUS : notre plateforme standardise les



comptes des concessions et fournit des repères fiables, permettant ainsi de comparer et d'évaluer plusieurs concessions, peu importe leur marque, de manière uniforme et exacte. Grâce à ces informations cohérentes, les prêteurs peuvent simplifier l'évaluation des demandes de financement, repérer plus rapidement les comptes à risque élevé et bâtir des partenariats solides et collaboratifs.

- **Comprendre les dynamiques du marché :** Au-delà de la gestion des risques, il est primordial de saisir les tendances du secteur et de mesurer la performance des concessions par rapport à leurs concurrents. En exploitant ces informations, vous pouvez aider vos concessionnaires à optimiser leur santé financière et à soutenir des améliorations opérationnelles via des décisions éclairées et des programmes de formation adaptés. En fin de compte, QUOTUS permet à toutes les parties prenantes de s'ajuster aux évolutions des attentes des consommateurs et aux fluctuations économiques, garantissant ainsi la pérennité et la réussite à long terme.

Comment QUOTUS peut faire la différence

Pour les concessionnaires, les institutions financières et les OEM souhaitant rester à la pointe de la compétitivité en 2025, les analyses financières ne sont pas une simple tendance, mais une nécessité. QUOTUS offre les informations cruciales pour optimiser l'octroi de crédits, minimiser les risques et renforcer les partenariats financiers entre les institutions financières et les OEM. Avec QUOTUS, les comptes sont standardisés de manière fluide, permettant ainsi des comparaisons directes entre toutes les marques. De plus, un nouveau module d'évaluation (disponible bientôt) sera accessible tant pour les OEM que pour les institutions financières.

Grâce aux outils d'analyse financière et d'évaluation de QUOTUS, les prêteurs et fabricants disposent des insights nécessaires pour prendre des décisions éclairées, renforcer les relations avec les concessionnaires et, in fine, garantir un succès durable.

Demandez une démo dès aujourd'hui pour découvrir comment QUOTUS peut dynamiser votre stratégie financière et ajouter de la valeur à votre entreprise.



AUTEURE

VÉRONIQUE BOUCHER
Directrice des technologies
veronique.boucher@quotus.com

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.

Cédulez votre démo dès aujourd'hui.

INFO@QUOTUS.COM QUOTUS.COM +1 833-650-4188

MULTIPLES DE GOODWILL **EN AMÉRIQUE DU NORD**

ÉCHELONS DES MULTIPLES ACTUELS PAR MARQUE

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

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

DSMA a évalué plus de 2000 concessions au cours des dernières années et est la principale source d'évaluation de concessions automobiles en Amérique du Nord.

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

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

Données présentées par :

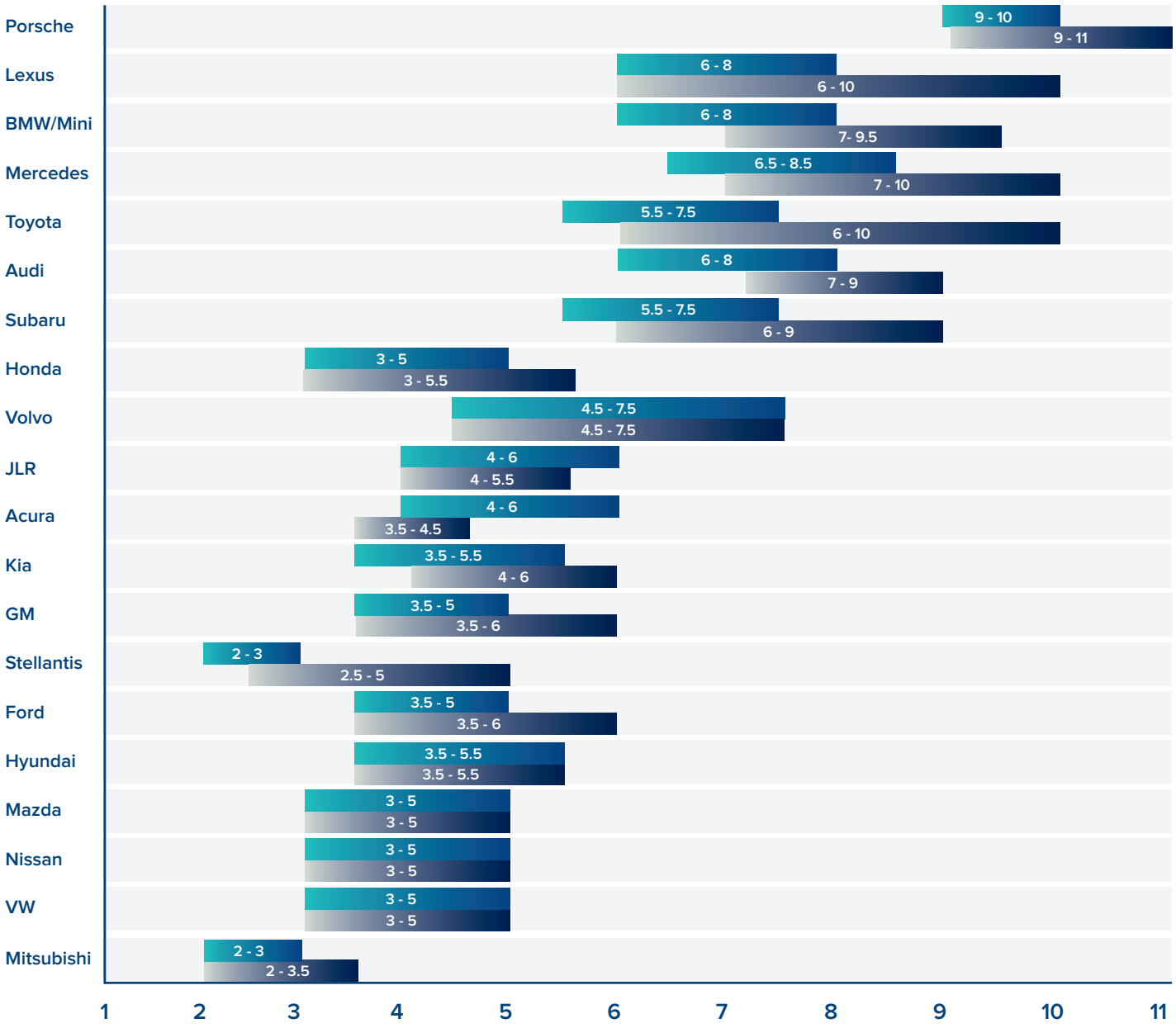
QUOTUS
DONNÉES FINANCIÈRES. RÉSULTATS INTELLIGENTS.

QUOTUS est la plateforme analytique de premier plan en Amérique du Nord. Elle s'appuie sur 7,5 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.

QUEBEC Multiple

CAN Multiple

Les multiples indiqués sont des Bénéfices Avant Impôts (BAI). Les barres colorées représentent les plages minimale et maximale actuelles de goodwill. Le bleu représente les multiples de Québec. Le gris représente les multiples canadiens. Toutes les données de valorisation DSMA et de goodwill sont basées sur des données financières normalisées pour garantir que les comparaisons sont valides d'une marque à l'autre.



L'ÉQUIPE **EXÉCUTIVE**



FARID AHMAD
Fondateur et PDG
maxime@dsma.com



MAXIME THÉORÊT, CPA
Directeur associé
maxime@dsma.com



JOHN CHISHOLM
VP exécutif, F&A internationales
john.chisholm@dsma.com



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



JENNIFER RAFAEL
Vice-présidente, Midwest, É.-U., & Partenaire
jennifer.rafael@dsma.com



KYLE CHASE
Vice-président, Ouest, Canada & Partenaire
kyle.chase@dsma.com



ERIC LEVITT
Vice-président, Centre-Ouest, É.-U., & Partenaire
eric.levitt@dsma.com



CODY CANTU
Directeur régional
cody.cantu@dsma.com



MÉLISSA SAMATAS
Vice-présidente, Québec et côte atlantique, Canada
melissa.samatas@dsma.com



SANDRA LIEM
Vice-présidente marketing
sandra.liem@dsma.com



ETIENNE DEMEULES, CPA
Directeur des finances & Partenaire
etienne.demeules@dsma.com



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



VÉRONIQUE BOUCHER
Gestionnaire, technologie de l'information et processus
veronique.boucher@quotus.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



NICOLA BIGGS
Conseillère juridique
nicola.biggs@dsma.com

L'ÉQUIPE DES ASSOCIÉS **DU CANADA**



OUEST

KYLE CHASE
Vice-président, Ouest, Canada & Partenaire
kyle.chase@dsma.com



ONTARIO

LEV KOWALSKY
Associé exécutif F&A
lev.kowalsky@dsma.com



ONTARIO

ROB MACKENZIE
Associé F&A
rob.mackenzie@dsma.com



OUEST

JEFF RENAUD
Associé exécutif F&A
jeff.renaud@dsma.com



ONTARIO

JOHN RAYMOND
Associé F&A
john.raymond@dsma.com



ONTARIO

DARREN SAVAGE
Associé F&A
darren.savage@dsma.com



ONTARIO

JEETU VIRK
Associé F&A
jeetu.virk@dsma.com



PACIFIC NORD-OUEST

RICK KINGDON
Associé exécutif F&A
rick.kingdon@dsma.com



PACIFIC NORD-OUEST

JONATHAN PUMPHREY
Associé F&A
jonathan.pumphrey@dsma.com



QUÉBEC & CÔTE ATL.

MÉLISSA SAMATAS
Vice-présidente
melissa.samatas@dsma.com



QUÉBEC

FRANCOIS MCDONALD
Associé exécutif F&A
francois.mcdonald@dsma.com



QUÉBEC

MANON MESSIER
Associée exécutive F&A
manon.messier@dsma.com



QUÉBEC

GRACIELLE SILLS
Associée F&A
gracielle.sills@dsma.com



QUÉBEC

GEORGES THÉBERGE
Associé F&A
georges.theberge@dsma.com



CANADA

PHILIP PAYNE
Associé F&A, carrosserie
philip.payne@dsma.com

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



EST

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



MIDWEST

JENNIFER RAFAEL
Vice-présidente, Midwest, É.-U., & Partenaire
jennifer.rafael@dsma.com



CENTRE-OUEST

ERIC LEVITT
Vice-président, Centre-Ouest, É.-U., & Partenaire
eric.levitt@dsma.com



SUD-EST

BILL FIELDS
Associé exécutif F&A
bill.fields@dsma.com



SUD-EST

ROBERT SCHLICHT
Associé F&A
robert.schlicht@dsma.com



SUD-EST

CHRIS FOSHEE
Associé F&A
chris.foshee@dsma.com



SUD-EST

ANDREW ZAHNER
Associé F&A
andrew.zahner@dsma.com



NORD-EST

MICHAEL DEMARSHALL
Associé F&A
michael.demarshall@dsma.com



TEXAS

CODY CANTU
Directeur régional
cody.cantu@dsma.com



CENTRE-OUEST

GARY SWARTZ
Associé F&A
gary.swartz@dsma.com



CENTRE-OUEST

WES SMITH
Associé F&A
wes.smith@dsma.com



CENTRE-OUEST

NOAH TRUBO
Associé F&A
noah.trubo@dsma.com



MIDWEST

JONATHON MORONI
Associé F&A
jonathon.moroni@dsma.com



MIDWEST

GREG BROWN
Associé F&A
greg.brown@dsma.com



MIDWEST

KEVIN CHRIST
Associé F&A
kevin.christ@dsma.com

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



MIDWEST

MIKE FUNK
Associé F&A
michael.funk@dsma.com



MIDWEST

CHRIS HAWLEY
Associé F&A
chris.hawley@dsma.com



MIDWEST

ZACH HICKSON
Associé F&A
zach.hickson@dsma.com



PACIFIC NORD-OUEST

RICK KINGDON
Associé exécutif F&A
rick.kingdon@dsma.com



PACIFIC NORD-OUEST

JONATHAN PUMPHREY
Associé F&A
jonathan.pumphrey@dsma.com



CASEY EVANS
Directrice du développement des affaires
casey.evans@dsma.com

L'ÉQUIPE **SERVICES ESSENTIELS**



MAXIM GINSBURG
Gestionnaire marketing
maxim.ginsburg@dsma.com



XANA HODGSON
Spécialiste marketing sénior
xana.hodgson@dsma.com



RICO MARQUES
Graphiste
rico.marques@dsma.com



DORA ZORZ
Coordinatrice marketing, rédactrice
dora.zorz@dsma.com



JASMINE KHREICHE
Parajuriste
jasmine.khreiche@dsma.com



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



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



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



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



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



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



DANIEL RESTREPO
Spécialiste gestion des acquisitions
daniel.restrepo@dsma.com



MARCOS ALVES
Analyste financier junior
marcos.alves@dsma.com



NICOLAS GAY-HUBAUX
Analyste financier junior
nicolas.gay-hubaux@quotus.com

L'ÉQUIPE **QUOTUS**



MAXIME THÉORÊT, CPA
Directeur associé
maxime@dsma.com



ALEX CHURCHILL
Directeur des finances
alex.churchill@quotus.com



VÉRONIQUE BOUCHER
Directrice des technologies
veronique.boucher@quotus.com



CAMERON AHMAD
Coordinateur commercial
cameron.ahmad@quotus.com



MARC-ANDRÉ PHANEUF
Spécialiste informatique
marcandre.phaneuf@quotus.com



JONATHAN ROBINSON
Développeur
jonathan.robinson@quotus.com



NICOLAS GAY-HUBAUX
Analyste financier junior
nicolas.gay-hubaux@quotus.com



SOHAIB PANWALA
Ingénieur de données principales
sohaib.panwala@quotus.com



ROSEMBERG LOPEZ
Développeur
rosemberg.lopez@quotus.com

FAITES PARTIE DE NOTRE **PERSPECTIVE À 360°**

JOIGNEZ **L'ÉQUIPE DSMA**



NOUS RECRUTONS ACTUELLEMENT POUR LES POSTES SUIVANTS :

Associé(s) F&A

- Houston, Texas
- Détroit, Michigan
- Tampa, Floride
- Los Angeles, Californie
- Kansas City, Missouri
- Washington, Oregon

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

DSMA
NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

DS
MA

NOTRE ÉQUIPE.
VOTRE RÉUSSITE.

Sièges sociaux

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

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

Bureaux régionaux Canada

Calgary, AB
Edmonton, AB
Montréal, QC
St. John's, T.-N.
Vancouver, C.-B.

Bureaux régionaux États-Unis

Chicago, IL
Columbia, SC
Dallas, TX
Denver, CO
Détroit, MI
Jacksonville, FL
Las Vegas, NV
Mobile, AL
Nashville, TN
New York, NY
Philadelphie, PA
San Francisco, CA
Seattle, WA

Suivez-nous sur :

dsma

dsma.official

dsmaautobuysell

dealersolutionsma