



Vision nord-américaine

R A P P O R T A N N U E L 2 0 0 5



Mission

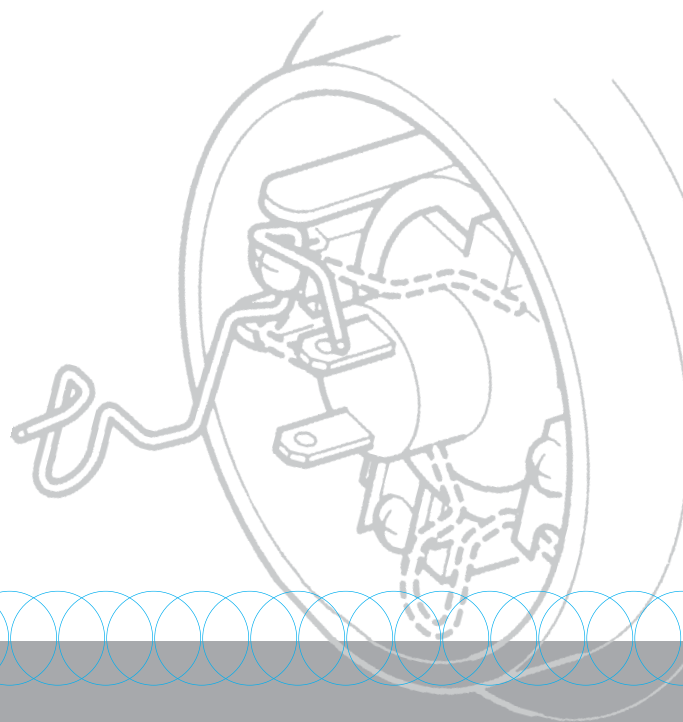
LA MISSION D UNI-SÉLECT est de créer de la valeur économique pour ses membres et actionnaires en construisant un solide réseau nord-américain

- + de distribution de pièces de rechange pour véhicules moteurs et
- + de services aux membres sur une base à la carte

afin de rencontrer le plus efficacement possible les besoins en constante évolution des marchands membres et des clients.

La priorité d'Uni-Sélect est d'assurer sa croissance et son développement, principalement par le biais de ses marchands indépendants.

Uni-Sélect procurera à ses marchands membres un avantage concurrentiel afin qu'ils détiennent une place dominante dans leur marché respectif.



ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

Le 17 mai 2006, à 13 h 30
Hôtel Omni Mont-Royal, Salon Pierre de Coubertin
1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec)

Réalisations 2005

CONSOLIDATEUR/INTÉGRATEUR
NORD-AMÉRICAIN

Grâce à l'acquisition de **Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. («MAWDI»)** en novembre 2004, les revenus d'Uni-Sélect ont atteint **1,153 milliard \$** en 2005, dont **50 %** aux États-Unis.

Groupe Automotive USA :

- > Augmentation de 175 % des ventes (575,8 millions \$ Can.) :
 - + contribution de MAWDI pour 12 mois (vs. 2 mois en 2004)
 - + croissance organique de 3,5 % (excluant la fluctuation du taux de change)
 - + réalisation de 8 acquisitions qui apporteront un chiffre d'affaires annuel additionnel d'environ 40 millions \$
- > Première année d'intégration de MAWDI conforme au plan triennal :
 - + lignes de produits communes
 - + systèmes financiers et comptables
 - + ressources humaines
 - + management
 - + distribution et gestion des stocks
- > Groupement d'achat unifié Automotive Distribution Network («ADN»)

Groupe Automotive Canada :

- > Acquisition d'un grossiste à Toronto (transformé en magasin corporatif)
- > Restructuration du réseau d'entrepôts au Québec
- > Renforcement des plans de succession et des programmes de partenariat pour soutenir l'expansion par acquisitions des marchands membres : plusieurs dossiers conclus avec succès

Groupe Automotive Canada :

Déploiement et rodage du modèle d'affaires renouvelé en réponse aux tendances nouvelles du marché nord-américain :

- > Implantation réussie, au Québec, de la nouvelle stratégie de distribution (centre de distribution central à Boucherville et entrepôt secondaire à Québec), afin d'assurer une excellente disponibilité des pièces tout en abaissant les coûts d'exploitation et en réduisant la base d'actifs
- > Modernisation du Système de gestion d'entrepôts sans papier («SGE») au centre principal de Boucherville
- > Impartition des services informatiques au Canada
- > Mise en œuvre d'une approche plus systématique et davantage encadrée des plans de succession et de support à la croissance des marchands : des résultats concluants
- > Introduction du nouveau programme de marketing SAX auprès des installateurs
- > Sessions de perfectionnement technique et administratif offertes à 3 110 personnes (marchands membres, installateurs et leur personnel)
- > Élargissement de la *communauté virtuelle* : intégration des intervenants de la chaîne de distribution, perfectionnement du portail VICTOR, introduction de DAVE (marchands-installateurs), mise au point de MARC (fournisseurs-marchands).



Près de 80 % des membres canadiens éligibles, dans environ 600 magasins transigent aujourd'hui via la *communauté virtuelle uni-select.biz*.

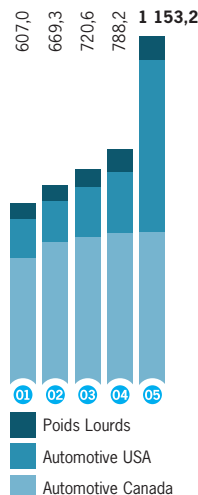
Groupe Automotive USA :

- > Amélioration du pouvoir d'achat grâce aux synergies issues de l'intégration de MAWDI
- > Amélioration des plans de succession et de support à la croissance des marchands
- > Développement de nouveaux programmes de marketing avec ADN (merchandising, publicité, formation, e-commerce)

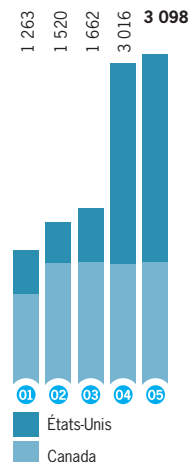
Groupe Poids Lourds :

- > Développement des lignes de produits à valeur ajoutée
- > Modernisation de plusieurs places d'affaires

Chiffre d'affaires
(en millions de \$)



Nombre de magasins exploités par les marchands indépendants dans le secteur automotive



PARTENAIRE DE CHOIX POUR
NOS MARCHANDS MEMBRES
ET NOS CLIENTS

Obj

Afin d'atteindre 1,5 milliard \$ de ventes d'ici trois ans et de maximiser la valeur offerte aux marchands indépendants et aux actionnaires, Uni-Sélect poursuivra l'intégration et l'expansion de sa base opérationnelle en fonction d'une **VISION NORD-AMÉRICAINNE** axée sur :

- > l'optimisation des conditions d'achat à l'échelle nord-américaine et des synergies entre ses différents groupes,
- > la mise en commun des meilleures pratiques de gestion,
- > la modernisation continue de son modèle d'affaires et de ses infrastructures.

Pour poursuivre et accentuer notre rôle de consolidateur/intégrateur...

Groupe Automotive USA (nouveau plan stratégique) :

- > Finaliser l'intégration de MAWDI d'ici deux ans et maximiser les synergies d'achat, de distribution, de marketing et de gestion opérationnelle
- > Finir d'intégrer les acquisitions réalisées en 2005
- > Compléter des transactions d'envergure d'acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats, afin de
 - + renforcer son positionnement dans ses territoires et accroître sa gamme actuelle de produits
 - + et s'établir dans de nouveaux territoires
- > Continuer de développer le réseau de magasins corporatifs en milieux urbains
- > Accélérer la croissance organique par le recrutement de nouveaux membres et le renforcement des programmes de support à la croissance et de succession des membres

CRÉATEUR DE VALEUR POUR NOS ACTIONNAIRES

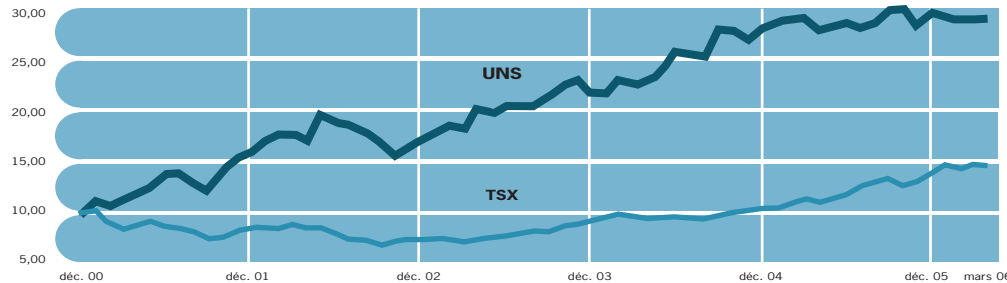
- > Appréciation de 5,5 % de l'action UNS qui atteint 29,95 \$ (rendement annuel composé de 26 % depuis cinq ans)
- > Bénéfice net record de 39,1 millions \$ en 2005, en hausse de 26 % sur 2004
- > Bénéfice par action dilué de 1,99 \$, par rapport à 1,65 \$ en 2004, soit une hausse de 21 %

- > Ratio cours/bénéfice de 15,1 en 2005 (17,2 en 2004)
- > Rendement de 16,3 % des capitaux propres moyens : depuis 10 ans, le rendement sur équité a constamment surpassé 15 %
- > Dividende de 0,31 \$ par action

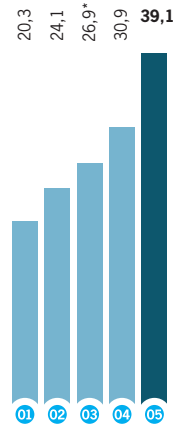
Uni-Sélect lauréate du prix Korn Ferry/Revue Commerce 2005, catégorie « Moyenne entreprise », pour la qualité de son conseil d'administration et de ses pratiques de gouvernance, ainsi que le rendement offert à ses actionnaires depuis 5 ans.



Cours de l'action UNS
(en comparaison avec le TSX)



Bénéfice net
(en millions de \$)



* Excluant revenu non récurrent de 4,5 millions \$, net d'impôts

Objectifs 2006-2008

Groupe Automotive Canada :

- Acquérir, en 2006, la participation de 50 % du partenaire d'Uni-Sélect dans USI-AGI Prairies Inc.
- Rechercher les occasions d'acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats
- Stimuler la croissance organique par l'amélioration continue du modèle d'affaires, incluant les plans de succession et de partenariat
- En collaboration avec le Groupe Automotive USA, accroître la présence d'Uni-Sélect dans les catégories de produits en croissance, dont les pièces pour véhicules de marques autres que nord-américaines ainsi que les produits d'entrée de gamme « value line » pour applications nord-américaines
- Optimiser les ententes avec les comptes nationaux existants et en développer d'autres
- Acquérir des magasins corporatifs dans certains marchés urbains
- Implanter le système de gestion d'entrepôts SGE à Edmonton

Groupe Poids Lourds :

- Rechercher les occasions d'acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats afin de consolider sa présence à l'échelle nationale
- Améliorer la rentabilité du modèle d'affaires
- Continuer d'accroître la pénétration des produits de roues et d'outillage et intégrer d'autres gammes de produits à valeur ajoutée et marges bénéficiaires élevées, tout en diversifiant davantage ses sources d'approvisionnement
- Poursuivre le rajeunissement de ses places d'affaires

En de nous établir comme le meilleur partenaire d'affaires des assistés indépendants nord-américains et autres clients...

- Demeurer un distributeur de pièces de remplacement complet, efficace et proactif :
 - approvisionnement nos membres selon la méthode la plus conviviale et économique (directement du manufacturier ou des entrepôts d'Uni-Sélect) et leur offrant une solution d'affaires complète, selon un modèle à la carte « no or low frills », y compris en formation technique, stratégique et administrative

- > Renforcer la gestion proactive de produits dans les catégories les plus stratégiques pour la compétitivité et le succès des marchands
- > Continuer d'améliorer nos conditions d'approvisionnement ainsi que l'efficacité de notre distribution, afin d'assurer aux marchands une excellente disponibilité des pièces au meilleur prix possible, tout en optimisant nos coûts d'exploitation et l'utilisation de l'actif
- > Continuer d'investir dans les technologies de pointe, dont le système de gestion d'entrepôts SGE et la communauté virtuelle
- > Intensifier nos programmes de support à la croissance et de succession pour nos marchands canadiens et américains, afin d'appuyer leur expansion et la pérennité de leur entreprise
- > Continuer d'accroître la valeur ajoutée des produits et services offerts à nos clients du secteur poids lourds

Afin qu'Uni-Sélect continue de générer une plus-value pour ses actionnaires...

- > D'ici deux ans, réaliser pleinement les synergies résultant de l'intégration de MAWDI et demeurer un consolidateur actif à l'échelle nord-américaine et un intégrateur efficace d'entreprises
- > Améliorer sans cesse notre modèle d'affaires afin de demeurer un distributeur flexible, aux coûts d'opération parmi les plus bas de l'industrie
- > Maintenir une base optimale d'éléments d'actif et en maximiser l'utilisation
- > Préserver une structure de capital flexible et un niveau d'endettement raisonnable (ratio d'endettement total net sur capital investi de 16,3 % au 31 décembre 2005)
- > Maintenir un rendement annuel de 15 % et plus sur les capitaux propres moyens
- > Renforcer nos pratiques de gestion des risques opérationnels et financiers
- > Préserver la qualité et l'indépendance de notre conseil d'administration ainsi que nos pratiques de régie d'entreprise
- > Poursuivre notre politique de dividende
- > Continuer de promouvoir la notoriété de la Compagnie auprès des milieux financiers nord-américains

Points saillants financiers

(en millions de dollars, sauf montants par action et pourcentages)

Exercices terminés les 31 décembre ⁽¹⁾	2005	2004	2003	2002	2001
RÉSULTATS D'EXPLOITATION					
Chiffre d'affaires	1 153,2	788,2	720,6	669,3	607,0
<i>variation</i>	46,3 %	9,4 %	7,7 %	10,3 %	4,6 %
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) ⁽²⁾	74,1	50,9	46,4	41,2	40,3
<i>variation</i>	45,6 %	9,7 %	12,5 %	2,4 %	6,1 %
Marge bénéficiaire d'exploitation (BAIIA) ⁽²⁾	6,4 %	6,5 %	6,4 %	6,2 %	6,6 %
Bénéfice net	39,1	30,9	26,9 ⁽³⁾	24,1	20,3
<i>variation</i>	26,3 %	14,9 %	11,8 %	18,5 %	17,3 %
Marge bénéficiaire nette	3,4 %	3,9 %	3,7 % ⁽³⁾	3,6 %	3,3 %
Rendement sur les capitaux propres moyens	16,3 %	16,3 %	16,4 % ⁽³⁾	16,7 %	16,1 %
Rendement sur l'actif net moyen	13,6 %	15,4 %	15,0 % ⁽³⁾	13,7 %	12,7 %
SITUATION FINANCIÈRE					
Fonds de roulement	294,2	258,4	148,3	130,0	112,0
Capitaux propres	255,6	223,9	173,8	153,9	134,6
Actif total	495,7	482,5	317,7	259,6	243,2
Dette à long terme / capitaux propres	28,2 %	31,8 %	4,7 %	5,5 %	6,6 %
Dette totale nette / capital investi	16,3 %	22,3 %	s.o.	16,1 %	18,8 %
DONNÉES PAR ACTION ORDINAIRE					
Valeur comptable ⁽⁴⁾	13,04	11,53	9,47	8,47	7,48
Bénéfice net					
• de base ⁽⁴⁾	2,00	1,67	1,47 ⁽³⁾	1,33	1,13
• dilué ⁽⁴⁾	1,99	1,65	1,46 ⁽³⁾	1,32	1,12
Dividende	0,31	0,34 ⁽⁵⁾	0,26	0,22	0,20
Nombre d'actions émises en fin d'exercice ⁽⁴⁾	19 599 716	19 423 289	18 347 758	18 169 513	17 986 020
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ⁽⁴⁾	19 516 512	18 539 196	18 273 595	18 082 491	17 944 592

(1) Certaines données relatives aux exercices antérieurs ont été retraitées afin de refléter l'application de nouvelles règles comptables.

(2) Le BAIIA représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts, et impôts sur les bénéfices. Étant donné que le BAIIA n'est pas établi conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, il pourrait ne pas être comparable à des résultats d'autres sociétés portant un nom similaire.

(3) En 2003, Uni-Sélect a perçu un revenu non récurrent au montant de 6,6 millions \$ avant impôts (4,5 millions \$ après impôts afférents) suite au règlement favorable d'un litige. Afin de permettre la comparaison des résultats de la Compagnie entre les différentes périodes, ce montant non récurrent a été exclu des données financières de 2003 relatives au bénéfice net total et par action, à la marge bénéficiaire nette et aux taux de rendement sur les capitaux propres et l'actif net moyens.

(4) En novembre 2004, Uni-Sélect a émis 1 000 000 d'actions ordinaires en contrepartie partielle du prix d'acquisition de MAWDI.

(5) Inclut un dividende spécial de 0,05 \$.

Uni-Sélect c'est...

- > **3 297** employés
- > **48** centres de distribution de produits pour véhicules légers répartis à travers le Canada et les États-Unis et couvrant une superficie de 2 millions de pieds²
- > **2** centres de distribution pour véhicules poids lourds au Canada
- > **172** magasins corporatifs dans le marché de l'automobile en Amérique du Nord, et **22** dans le secteur Poids Lourds au Canada
- > une solution d'affaires complète offerte dans des conditions optimales de coûts et d'efficacité, incluant plus de **300 000** produits différents pour automobiles et véhicules poids lourds et une gamme de services de soutien, à l'intention des marchands et installateurs
- > **2 109** marchands grossistes indépendants en Amérique du Nord exploitant **3 098** magasins (en plus des **172** magasins corporatifs), au service d'une multitude d'installateurs.



AUTOMOTIVE CANADA

● Centres de distribution

AUTOMOTIVE USA

▼ Centres de distribution

POIDS LOURDS

● Centres de distribution



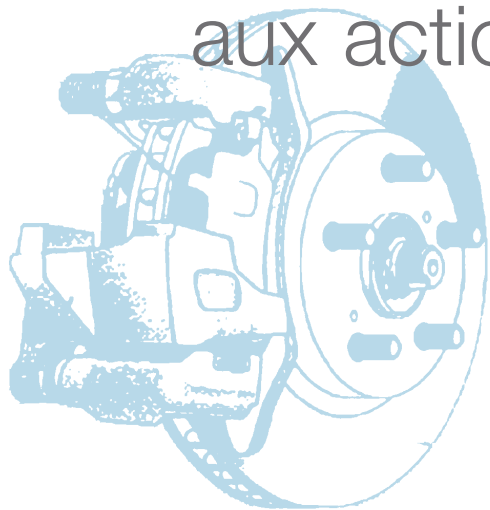


Jacques Landreville, président et chef de la direction, et Jean-Louis Dulac, président du conseil d'administration

LA PERFORMANCE AFFICHÉE PAR UNI-SÉLECT EN 2005 TÉMOIGNE DE L'EXCELLENTE VALEUR DE L'ACQUISITION DE MIDDLE ATLANTIC WAREHOUSE DISTRIBUTOR, INC. (« MAWDI »), RÉALISÉE EN NOVEMBRE 2004. NON SEULEMENT CETTE ACQUISITION A-T-ELLE ÉTÉ LA PRINCIPALE LOCOMOTIVE DE LA CROISSANCE DE NOS RÉSULTATS AU DERNIER EXERCICE, MAIS L'EFFICACITÉ AVEC LAQUELLE S'EST DÉROULÉE SON INTÉGRATION JUSQU'À DATE A FOURNI À UNI-SÉLECT L'OCCASION DE RENFORCER SA RÉPUTATION EN TANT QUE CONSOLIDATEUR ET INTÉGRATEUR CRÉDIBLE AUX YEUX DE L'INDUSTRIE NORD-AMÉRICAINNE DES PIÈCES DE REMPLACEMENT POUR VÉHICULES.

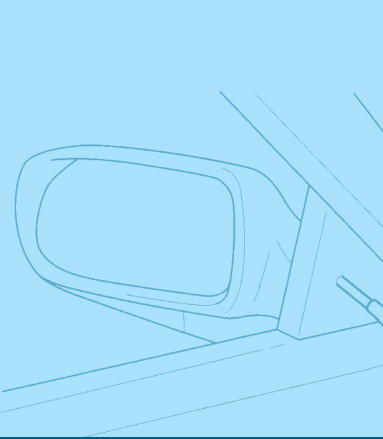
FORTS D'UNE POSITION DE MARCHÉ PLUS INFLUENTE, NOUS ENTENDONS POURSUIVRE L'INTÉGRATION ET L'EXPANSION DE NOTRE BASE OPÉRATIONNELLE EN FONCTION D'UNE VISION VÉRITABLEMENT NORD-AMÉRICAINNE. NOUS ŒUVRERONS PLUS SPÉCIFIQUEMENT À MAXIMISER LA VALEUR OFFERTE AUX MARCHANDS INDÉPENDANTS NORD-AMÉRICAINS COMME AUX ACTIONNAIRES D'UNI-SÉLECT PAR L'OPTIMISATION DE NOS CONDITIONS D'ACHAT, LA VALORISATION DES SYNERGIES ENTRE NOS DIFFÉRENTS GROUPES ET LA MODERNISATION CONTINUELLE DE NOTRE MODÈLE D'AFFAIRES ET DE NOS INFRASTRUCTURES.

Message aux actionnaires



L'exercice terminé le 31 décembre 2005 a marqué un autre jalon important dans l'histoire d'Uni-Sélect qui a franchi la barre du milliard de dollars de ventes. De fait, notre chiffre d'affaires consolidé a atteint 1,153 milliard \$ en 2005, en hausse de 46 % sur 2004. Cette croissance est essentiellement attribuable à la contribution de MAWDI pour l'ensemble de la période par rapport aux deux derniers mois l'année précédente. Les revenus de notre Groupe Automotive USA ont ainsi presque triplé pour atteindre 575,8 millions \$, soit 50 % du chiffre d'affaires consolidé d'Uni-Sélect. Ce groupe a également été la source de l'augmentation du bénéfice d'exploitation consolidé d'Uni-Sélect, qui a progressé de 46 % pour s'établir à 74,1 millions \$.

L'évolution des revenus et du bénéfice d'exploitation du Groupe Automotive Canada et du Groupe Poids Lourds, par contre, a été en deçà de nos attentes, dû en grande partie à des facteurs de nature non récurrente. Ces groupes ont toutefois renoué avec la croissance des revenus au quatrième trimestre et s'enlignent aujourd'hui pour une performance davantage conforme à leurs objectifs pour l'année 2006.



*Pierre Chesnay, v.-p., affaires juridiques
et secrétaire*

*David G. Alderson, v.-p., systèmes d'information
et de gestion*

Martin Labrecque, contrôleur

*Richard G. Roy, v.-p., administration
et chef des opérations financières*

Uni-Sélect a clos l'exercice 2005 avec un bénéfice net record de 39,1 millions \$, en hausse de 26,3 % sur le bénéfice net de 30,9 millions \$ de l'année 2004. Le bénéfice dilué par action s'est accru de 20,6 % pour s'établir à 1,99 \$ comparativement à 1,65 \$ l'année précédente. Rappelons qu'un million d'actions ordinaires ont été émises en novembre 2004 en marge de l'acquisition de MAWDI. Uni-Sélect a ainsi réalisé un rendement de 16,3 % sur les capitaux propres moyens. Les actionnaires se sont, en outre, vu verser un dividende de 0,31 \$ par action, tandis que le cours de l'action à la Bourse de Toronto a atteint 29,95 \$ à la fin décembre 2005. Il est intéressant de souligner que les actionnaires qui ont investi dans Uni-Sélect il y a cinq ans ont réalisé une plus-value de 217 % sur leur placement.

Le Groupe Automotive USA a connu une année très fructueuse en 2005, à la faveur principalement de l'intégration de MAWDI, et également au chapitre de son développement organique.

Les résultats obtenus à ce jour dans le cadre de l'intégration des actifs et des ressources de MAWDI et d'Uni-Select USA, Inc. sont conformes et, à certains égards, en avance sur le plan triennal mis en œuvre à la fin de 2004. Entre autres, nous sommes très avancés dans l'intégration des lignes de produits communes aux deux entités, ce qui a créé des synergies légèrement supérieures à nos attentes, tandis que celle des activités de distribution progresse comme prévu. De plus, nous avons à toute fin pratique complété l'intégration des systèmes de gestion comptable et financière ainsi que la gestion des ressources humaines au nouveau bureau chef de Buffalo.

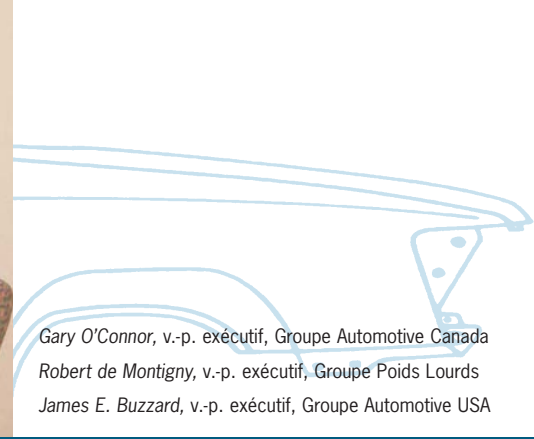
Nous sommes également très satisfaits de l'intégration des équipes de gestion, dotant le Groupe Automotive USA d'un excellent personnel animé par une culture et des objectifs communs.

Il importe de souligner le remarquable travail d'équipe qui s'est développé au cours des derniers mois, tant à l'intérieur de l'organisation élargie d'Uni-Sélect aux États-Unis qu'entre les équipes du Groupe Automotive USA, du Groupe Automotive Canada et du siège social. Puisant dans la longue expérience de MAWDI et d'Uni-Sélect en acquisition d'entreprises, cette collaboration joue un rôle déterminant dans le succès de l'exigeant exercice que représente l'intégration de nos opérations américaines qui, à ce jour, s'est déroulée sans provoquer d'érosion de la base de clients ni du personnel. D'ailleurs, nous voyons rapidement s'établir au sein d'Uni-Sélect une culture d'ouverture et d'échange de bons procédés qui sera d'un précieux apport pour réaliser notre vision nord-américaine en tant que partenaire de choix pour les marchands indépendants, où qu'ils se trouvent sur le continent.

Par ailleurs, à la suite de la fusion en 2004 des anciens groupements d'achat de MAWDI et d'Uni-Select USA, Inc. (c'est-à-dire Independent Auto Parts of America et Parts Plus) pour former Automotive Distribution Network (« ADN »), nous avons entrepris en 2005 d'intégrer et de bonifier les services de marketing offerts aux marchands. Capitalisant sur les meilleurs éléments de chacune des deux entités fondatrices, de nouveaux programmes et outils à bon rapport valeur / coût ont été lancés récemment ou le seront sous peu, afin d'appuyer la performance des marchands indépendants et de leurs clients installateurs dans les domaines du marchandisage, de la publicité, du e-commerce et de l'acquisition de compétences techniques et managériales.



Gary O'Connor, v.-p. exécutif, Groupe Automotiv Canada
Robert de Montigny, v.-p. exécutif, Groupe Poids Lourds
James E. Buzzard, v.-p. exécutif, Groupe Automotiv USA



Notre appartenance au groupement d'achat unifié « ADN », dont le chiffre d'affaires totalise plus de 2 milliards \$ US, nous apporte d'importants avantages, dont celui de nous faire bénéficier de meilleures conditions d'achat. De plus, elle facilite nos relations avec les autres distributeurs américains, ce qui représente un atout de taille dans la poursuite de notre stratégie d'expansion par acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations et partenariats.

En 2005, le Groupe Automotiv USA a réalisé huit acquisitions qui, combinées, apporteront des revenus annuels additionnels de près de 40 millions \$ tout en renforçant sa position concurrentielle dans les états de Washington, du Texas, de l'Oklahoma, du Missouri, du Minnesota, ainsi qu'en Nouvelle-Angleterre. Les activités de distribution acquises ont été intégrées aux centres de distribution existants de ces régions, tandis qu'un entrepôt et cinq magasins corporatifs additionnels se sont greffés au réseau du Groupe Automotiv USA, qui en compte aujourd'hui 159.

Soulignons, de plus, que les opérations qui étaient en place aux États-Unis avant l'acquisition de MAWDI ont affiché une croissance organique de l'ordre de 3,5 % en 2005, si l'on exclut l'impact de la fluctuation des devises. La division South Central, entre autres, a affiché un rythme élevé de pénétration de nouveaux marchés tandis que la rentabilité de la division Northwest s'est grandement améliorée, à la faveur d'une gestion rigoureuse au cours des trois dernières années dans cette région.

Le Groupe Automotiv USA a également réalisé des progrès significatifs en regard des programmes de succession des marchands et d'appui à leur expansion par acquisitions. Ce volet demeure une des priorités de la stratégie de croissance d'Uni-Sélect, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada.

Le Groupe Automotiv USA déposera sous peu son nouveau plan stratégique pour les années 2006 à 2010; ce dernier devrait élaborer sur les lignes directrices de sa croissance organique et sa stratégie d'expansion par acquisitions dans ce marché particulièrement propice à la consolidation. Au cours des deux prochaines années, il précisera les axes d'amélioration des synergies issues de l'intégration de MAWDI.

Pour l'année 2006, ses efforts d'intégration porteront principalement sur les systèmes informatiques supportant les opérations, sur les activités de distribution, sur les lignes de produits non communes et sur une plus grande harmonisation des programmes américains et canadiens.

À l'instar du Groupe Automotiv Canada, le Groupe Automotiv USA visera notamment à accentuer sa croissance organique en améliorant son modèle d'affaires de façon à attirer davantage de marchands indépendants, incluant par l'élargissement de ses lignes de produits en réponse aux besoins évolutifs des marchands, par le développement de services économiques et à valeur ajoutée, et par le renforcement de ses programmes de succession et de support à l'expansion des marchands.



Michel Maheux, v.-p. senior, développement de marché nord-américain

Guy Archambault, v.-p., développement corporatif



Luc L'Espérance, v.-p., ressources humaines

Florent Jacques, v.-p., distribution et intégration

Russell D. Sturgeon, v.-p., achats corporatifs



Enfin, au terme d'une année d'intégration et de familiarisation, notre équipe américaine est prête à réaliser une ou des acquisitions d'envergure. Nous cibons plus précisément les entreprises qui renforceront le positionnement du Groupe Automotive USA dans ses marchés actuels – tant en termes de territoire que de produits – ou qui lui permettront d'investir de nouveaux territoires et d'élargir sa sélection de produits dans des catégories en croissance, en particulier les pièces pour véhicules de marques autres que nord-américaines, les pièces d'entrée de gamme « value line » pour applications nord-américaines, l'outillage et l'équipement. Le Groupe Automotive USA est en excellente posture pour intéresser d'éventuels vendeurs compte tenu de l'expérience de son management, de l'étendue de sa présence géographique, qui couvre la majeure partie du territoire américain, et de son expertise diversifiée dans les activités de distribution et dans l'exploitation de magasins corporatifs.

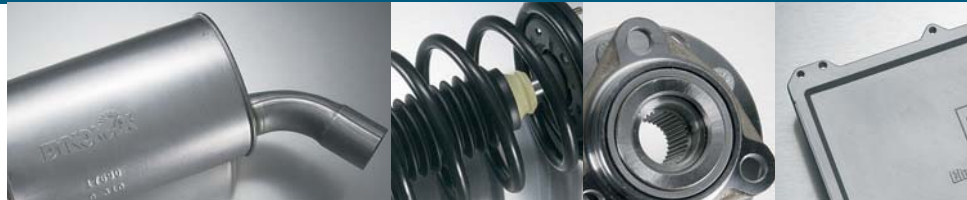
Bien que le Groupe Automotive Canada ait évolué dans un environnement d'affaires relativement positif en 2005, sa croissance a été ralentie par un ensemble de facteurs ponctuels. Ce groupe a néanmoins continué de consolider sa base de marchands membres et de déployer les principaux volets de son modèle d'affaires renouvelé.

Les ventes du Groupe Automotive Canada ont reculé de 0,1 % en 2005 pour se chiffrer à 503,4 millions \$, alors que l'ensemble de notre segment de l'industrie canadienne affichait une croissance d'environ 3,5 %.

Ce léger repli du chiffre d'affaires du Groupe Automotive Canada est principalement attribuable au segment des comptes nationaux, en particulier son entente avec MIDAS qui a requis des ajustements structurels importants suite à la décision du client d'interrompre la fabrication de silencieux et de composants pour systèmes d'échappement. Par conséquent, nous avons dû élaborer une nouvelle ligne de produits de marque privée avec un manufacturier, afin de pouvoir continuer de desservir les franchisés MIDAS. La nouvelle entente est opérationnelle et nous prévoyons que le volume d'affaires retrouvera un niveau satisfaisant d'ici quelques trimestres.

Dans son domaine principal, les services de distribution aux marchands indépendants qui génèrent plus de 90 % de son chiffre d'affaires, les ventes du Groupe Automotive Canada ont affiché une croissance de 0,8 %. Celle-ci est de nature essentiellement organique puisque le groupe a réalisé une seule acquisition pendant l'année, soit celle d'un grossiste en Ontario dont le commerce a été converti en magasin corporatif. L'évolution des ventes a été particulièrement marquée dans les Prairies et l'Ouest canadien, alors que nous avons fait face à des conditions plus difficiles dans l'Est.

Entre autres, nos opérations du Québec ont été perturbées pendant quelques semaines dans le cadre d'une modernisation importante de notre plateforme technologique centrale. Cette transition, qui a coïncidé avec l'impartition d'une partie de notre infrastructure informatique canadienne, a occasionné des dépenses exceptionnelles ainsi qu'une baisse temporaire du niveau de service à notre centre de distribution de Boucherville.



 **Auto Parts Plus**

 **Auto Plus**

 **BUMPER TO BUMPER**
Auto Parts Professionals

 **LE SPÉCIALISTE**

Cependant, elle nous dote dorénavant d'une plateforme technologique moderne, mieux à même de supporter nos projets d'expansion futurs. Compte tenu de ces changements importants, nous avons décidé de reporter à la fin de 2006 l'implantation du système de gestion des entrepôts (SGE) au centre de distribution d'Edmonton.

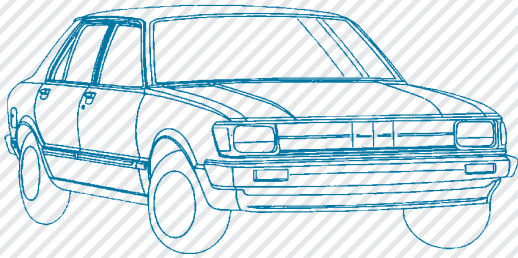
D'autre part, au cours de la dernière année, le dollar canadien ne s'étant pas stabilisé face à la devise américaine comme nous l'avions espéré, il y a eu peu d'augmentation de prix de la part des manufacturiers, et très peu d'inflation des prix des produits en entrepôts. Le Groupe Automotive Canada a même accusé un léger recul de ses prix de vente moyens en raison de la place plus importante des produits d'entrée de gamme dans la composition de son chiffre d'affaires. S'il a contribué au ralentissement de ses revenus, ce facteur n'a toutefois pas d'incidence négative sur la rentabilité.

En 2005, nous avons initié la mise en place d'un nouveau concept de distribution; en premier lieu les centres principaux assurent l'approvisionnement quotidien des produits et maintiennent à niveau l'inventaire des marchands-membres ; en seconde ligne, des entrepôts régionaux offrent aux marchands membres un accès sur demande aux pièces critiques et aux pièces de remplacement à rotation lente. Cette formule a permis une réduction importante de notre base d'actif tout en maintenant le service à la clientèle.

Le centre de distribution de la ville de Québec a été converti en entrepôt secondaire, tandis que le service a été accru au centre de distribution principal de Boucherville, afin d'assurer une excellente disponibilité des pièces et une livraison rapide. Cette transformation a permis une réduction significative de notre base d'actifs utilisés, en particulier les inventaires, et de nos coûts d'exploitation. Notre nouveau concept sera éventuellement déployé à travers le Canada, tout en s'adaptant aux particularités régionales.

En 2005, d'autres initiatives ont également été implantées pour favoriser la performance de nos marchands membres, dont le programme de fidélisation SAX à l'intention des installateurs. Les retombées de ce programme introduit, déployé et rodé pendant l'année 2005, devraient se matérialiser en 2006. En outre, grâce à l'approche plus systématique et mieux encadrée développée l'année précédente, nous avons réalisé des progrès prometteurs en ce qui a trait aux plans de succession et de partenariat mis de l'avant pour assurer la pérennité de notre réseau et faciliter la croissance de nos marchands. Plusieurs dossiers ont été traités en 2005, dont la plupart ont été conclus de façon satisfaisante pour Uni-Sélect et ses marchands.

Enfin, nous mettons à la disposition de nos marchands des outils technologiques de pointe, dont notre *communauté virtuelle*. Celle-ci a été enrichie d'un nouveau portail en 2005, DAVE, qui relie électroniquement les installateurs aux marchands afin de permettre à ces derniers d'offrir un service de qualité supérieure, transparent et différenciateur.



Nous continuons également d'améliorer les fonctionnalités du portail VICTOR reliant les marchands à Uni-Sélect, lequel est maintenant utilisé par 79 % des marchands éligibles, dans près de 600 magasins. À l'heure actuelle, 51 % des commandes effectuées par les marchands passent par Internet, un véhicule efficace pour abaisser nos coûts et améliorer les services aux membres, tout en facilitant leur gestion. En 2006, un nouveau portail se greffera aux deux autres, MARC, qui permettra le transfert d'information stratégique entre Uni-Sélect et ses manufacturiers.

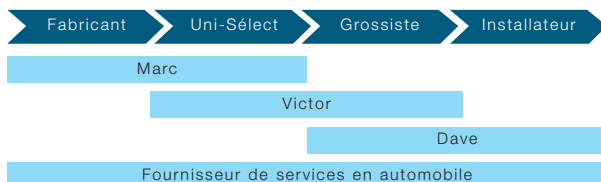
En 2006, le Groupe Automotive Canada continuera de moderniser son modèle d'affaires et d'en parfaire l'exécution, en mettant un accent particulier sur la gestion proactive des produits et le renforcement des relations avec les clients, tant pour faciliter le recrutement de nouveaux marchands que pour cultiver la loyauté de ses membres actuels.

Le Groupe Automotive Canada et le Groupe Automotive USA étudient ensemble certaines alternatives afin d'accélérer la croissance et augmenter la part de marché d'Uni-Sélect dans deux catégories de produits qui connaissent actuellement un développement important en Amérique du Nord : les produits d'entrée de gamme « value line » et les pièces pour voitures de marques européennes et asiatiques.

À mesure que s'améliore la perception des consommateurs à l'endroit des voitures dites « importées » (qui, dans les faits, sont de plus en plus fabriquées en Amérique du Nord), leur proportion dans la flotte totale de véhicules ne cesse d'augmenter. Uni-Sélect est déjà implantée dans ce marché mais nous devons y augmenter notre présence, en particulier dans les pièces de carrosserie et les composantes électroniques. À cet effet, nous participons actuellement à certaines démarches, dont nous entrevoyons l'issue de façon positive, visant à rendre la formation et les outils de diagnostic relatifs aux voitures de marques étrangères plus accessible aux installateurs.

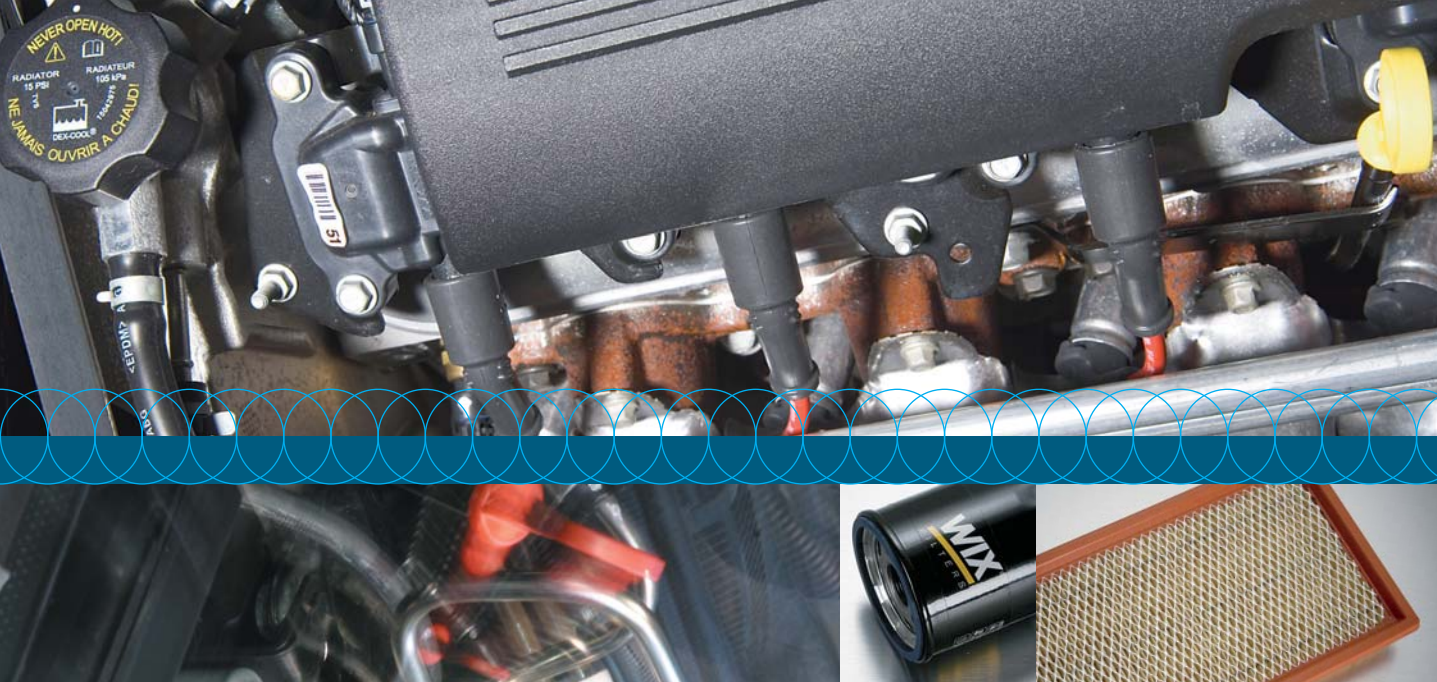
Les acquisitions demeurent un pilier important de la stratégie de croissance du Groupe Automotive Canada. En 2006, entre autres, nous nous prévaudrons de notre option d'acquérir la participation de 50 % de notre partenaire dans la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., ce qui apportera une contribution positive au bénéfice d'exploitation du groupe. Nous envisageons également déployer davantage de ressources pour acquérir des magasins corporatifs dans les centres urbains. Cette stratégie servira à plusieurs fins, dont celles de favoriser la stabilité du réseau en empêchant certains commerces de passer aux mains de concurrents, et d'améliorer le service à nos marchands membres en nous servant des magasins corporatifs comme fenêtres directes sur le marché et laboratoires pour l'implantation de technologies nouvelles.

uni-select.biz



Communiquer • Interagir • Converger • Réussir





Palmar

Pour favoriser l'atteinte des objectifs et la poursuite de la croissance du Groupe Automotive Canada, nous sommes heureux de pouvoir compter sur une équipe qui a été passablement renforcée en 2005 par le recrutement de nouveaux dirigeants, dont MM. Randy Klein à la tête de la division de l'Ontario, Robert Beauchamp au poste de vice-président, marketing, et Gary O'Connor à la fonction de vice-président exécutif, Groupe Automotive Canada. Ce dernier remplace Michel Maheux qui a pris en charge le poste nouvellement créé de vice-président senior, développement de marché nord-américain, avec pour mandat de favoriser la réalisation de la vision nord-américaine d'Uni-Sélect, notamment par l'harmonisation de nos stratégies d'expansion aux Canada et aux États-Unis et la diffusion des meilleures pratiques à travers l'entreprise.

Pour la première fois en quatre ans, le Groupe Poids Lourds, dont la filiale Palmar Inc. est la principale entité, a accusé un recul de ses résultats en 2005. Plusieurs améliorations ont cependant été apportées à son infrastructure et à son modèle d'affaires, dont les effets bénéfiques ont commencé à se faire sentir au quatrième trimestre.

Le chiffre d'affaires de ce groupe s'est chiffré à 74,1 millions \$ en 2005, en baisse de 1,6 % sur l'année précédente. Cette décroissance s'explique en partie par le transfert de certaines ventes au Groupe Automotive Canada. De plus, le Groupe Poids Lourds a fait face à un environnement d'affaires plus contraignant au sein de l'industrie canadienne des pièces de remplacement pour véhicules poids lourds dû, notamment, au coût élevé du pétrole et de l'acier, ainsi qu'à la situation économique relativement difficile dans l'Est du Canada.

Enfin, ses ventes et ses marges bénéficiaires ont été affectées par une intensification de la concurrence occasionnée par le ralentissement de la demande.

La performance du Groupe Poids Lourds a aussi été pénalisée par certains facteurs exceptionnels. Entre autres, il a connu des problèmes de qualité hors de son contrôle au niveau de son approvisionnement en roues, lesquels ont été corrigés au quatrième trimestre. Bien que ceci ait nui à ses marges bénéficiaires, le groupe a néanmoins affiché une croissance significative de son chiffre d'affaires dans cette catégorie de produits à valeur ajoutée. Il a entrepris de diversifier davantage son approvisionnement en roues afin de garantir à ses clients une qualité de produit irréprochable.

De plus, le Groupe Poids Lourds a enregistré en 2005 des dépenses exceptionnelles relatives à la relocalisation de plusieurs places d'affaires. À Montréal, en particulier, trois anciens entrepôts ont été relocalisés dans un seul et même bâtiment beaucoup plus fonctionnel, ce qui accommodera la croissance future du groupe tout en augmentant sa productivité. Par ailleurs, le magasin corporatif de Montréal a été jumelé avec un des magasins de Les Batteries Électriques Gagnon Inc. acquis en 2004, alors que deux autres magasins, situés au sud de Montréal et à Mississauga (Ontario), ont été réaménagés dans des nouveaux locaux disposant de surfaces de vente beaucoup plus grandes.

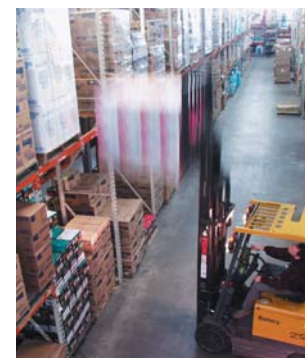


Malgré les contraintes posées par son environnement d'affaires, le Groupe Poids Lourds anticipe une amélioration de sa performance en 2006, à la faveur notamment de la modernisation de plusieurs de ses centres d'affaires et du renforcement de ses sources d'approvisionnement.

Le groupe a également conçu un programme agressif de mise en marché afin de renouveler la croissance organique de ses ventes, notamment dans le domaine de l'outillage. Ces diverses améliorations ont permis au Groupe Poids Lourds d'afficher une croissance organique de plus de 15 % de ses ventes au quatrième trimestre. En 2006, en plus de l'amélioration de ses marges bénéficiaires et du rendement de ses actifs, sa priorité sera aussi de rehausser tous les aspects de son service à la clientèle par l'ajout de lignes de produits à valeur ajoutée, l'amélioration de son pouvoir d'achat, le rajeunissement de ses magasins et la formation de son personnel. Enfin, il demeurera à l'affût des acquisitions potentielles, en particulier dans l'Ouest canadien.

La revue de l'exercice 2005 ne serait pas complète sans un compte-rendu des principaux progrès réalisés au niveau corporatif.

Nous sommes, entre autres, satisfaits de constater que le plan successoral d'Uni-Sélect est maintenant en place à tous les niveaux de l'entreprise. Nos groupes bénéficient de l'appui d'une solide équipe de dirigeants – combinant l'expertise du marché de l'après-vente et l'expérience en intégration d'entreprises – capable d'en assurer le développement pour plusieurs années.



D'autre part, Uni-Sélect a continué de perfectionner ses mécanismes de gestion des risques et ses pratiques de régie d'entreprise, notamment en ce qui a trait à la définition des rôles des divers comités, aux processus relatifs aux certifications entrant progressivement en vigueur et à la divulgation d'information aux investisseurs. Le 24 janvier 2006, après avoir été sélectionnée comme finaliste pour une troisième année consécutive, Uni-Sélect s'est vu attribuer le prix Korn Ferry / Revue Commerce, dans la catégorie « Moyenne entreprise », pour la qualité de son conseil d'administration et de ses pratiques de gouvernance, ainsi que pour le rendement offert à ses actionnaires au cours des cinq dernières années. Ce prix représente une reconnaissance dont nous sommes particulièrement fiers compte tenu des efforts importants déployés par Uni-Sélect en matière de régie d'entreprise.

De fait, Uni-Sélect s'est maintenue à l'avant-plan des règles de saine gouvernance en adoptant plusieurs pratiques longtemps avant qu'elles ne soient exigées ou recommandées par les autorités réglementaires. Entre autres, il y a plus de dix ans que le président du conseil d'administration d'Uni-Sélect est indépendant de la direction.



« Uni-Sélect a été fondée dans les années 1960 par des entrepreneurs qui, au fil de leur évolution, ont senti eux aussi le besoin d'ouvrir leur capital et d'adopter des règles de régie d'entreprise strictes et particulièrement sophistiquées, longtemps avant que les régulateurs du marché n'en fassent une obligation. Pourquoi ? Tout simplement par souci d'équité envers les actionnaires et parce que ces règles, a-t-on constaté il y a plus de 20 ans (!), étaient susceptibles de rendre la gestion de l'entreprise plus efficace. »
– Revue Commerce, février 2006

Notre comité de vérification est depuis longtemps composé de personnes compétentes en matière financière. Les membres du conseil se réunissent depuis trois ans, au besoin, en l'absence des membres de la direction. Depuis trois ans également, les actionnaires peuvent voter pour chaque administrateur individuellement. Enfin, la Compagnie n'a toujours eu qu'une seule catégorie d'actions émises. Ces quelques exemples reflètent l'intégrité et l'indépendance du conseil d'administration d'Uni-Sélect, composé majoritairement de membres indépendants dont les compétences diversifiées sont mises en commun pour diriger Uni-Sélect de façon transparente et responsable envers ses actionnaires.

C'est avec beaucoup de confiance et d'enthousiasme que nous envisageons l'avenir d'Uni-Sélect, aussi bien à court terme qu'à long terme. La dynamique de notre industrie est généralement favorable en Amérique du Nord, et nous avons établi des stratégies claires et réalistes pour en tirer avantage.

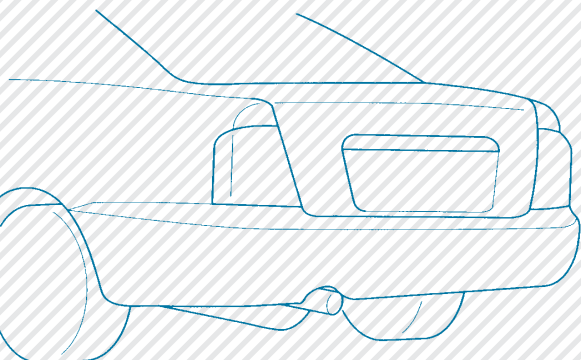
La croissance soutenue et le vieillissement du parc de véhicules immatriculés, leur utilisation accrue ainsi que l'augmentation importante, ces dernières années, des ventes de camions légers qui requièrent davantage d'entretien, sont autant de tendances qui devraient continuer d'alimenter la croissance de l'industrie des pièces de remplacement au cours des années futures.

Un autre facteur jouant en faveur d'Uni-Sélect est que l'évolution de l'industrie des pièces de remplacement est très semblable au Canada et aux États-Unis. Ceci augmente considérablement le potentiel de synergies entre nos différents groupes et la possibilité de mettre de l'avant des stratégies communes qui mettront en valeur la taille et la force de notre organisation.

Ce potentiel est d'autant plus important compte tenu de l'excellente complémentarité de culture et d'approche du marché qui existait, au départ, entre Uni-Sélect et MAWDI, conférant à cette acquisition une valeur exceptionnelle pour Uni-Sélect et ses actionnaires.

Cependant, notre industrie doit aussi composer avec un certain nombre de nouveaux défis, dont la flambée récente du prix du pétrole, la compétition accrue provenant des concessionnaires d'automobiles et la progression des véhicules de marques étrangères au détriment des trois grandes marques américaines. De tels défis nous forcent à repenser sans cesse nos stratégies et notre modèle d'affaires afin de soutenir la compétitivité de nos marchands et créer pour eux de nouvelles opportunités d'affaires. Par exemple, si le prix élevé de l'essence réduit le kilométrage parcouru, il diminue également le revenu disponible, ce qui tend non seulement à retarder l'achat de nouveaux véhicules, mais à rendre le consommateur encore plus sensible au coût des réparations. Cette réalité devrait normalement favoriser le recours à l'atelier de réparation traditionnel plutôt qu'aux services plus dispendieux du concessionnaire, surtout passé un certain âge du véhicule.

Voilà une raison de plus qui nous incite à faire en sorte que nos marchands puissent desservir leurs clients installateurs au meilleur coût possible, avec une sélection adéquate de produits de marques domestiques aussi bien qu'importées, et de pièces de qualité économique aussi bien que comparable ou supérieure aux pièces d'origine (OE).



Conséquemment, une part importante de nos efforts est désormais consacrée à accroître le niveau et la valeur de nos services de distribution et de soutien dans la catégorie des pièces pour véhicules de marques étrangères, ce pourquoi nous comptons développer de nouvelles sources d'approvisionnement et améliorer la formation des installateurs.


Au cours des prochains trimestres, nous poursuivons l'intégration du Groupe Automotif USA en maximisant les synergies au niveau des achats, de la distribution, du marketing et de la gestion opérationnelle. Nous entendons également accentuer notre rôle de consolidateur par le biais d'acquisitions et de partenariats ciblés, principalement aux États-Unis, et par le renforcement de nos programmes de partenariat et de succession visant à faciliter l'expansion de nos marchands canadiens et américains. Afin de stimuler la croissance organique d'Uni-Sélect et de supporter toujours plus efficacement le développement et la compétitivité de nos grossistes indépendants et clients nationaux, nous continuerons de mettre sans cesse à jour notre modèle d'affaires, notre sélection de produits, nos infrastructures et nos technologies.

Enfin, la rentabilité et la santé financière d'Uni-Sélect demeureront au centre des priorités et un pilier du succès à long terme. Nous continuerons de gérer l'entreprise selon les plus hauts critères d'efficacité et d'efficience, en maintenant une base réduite d'éléments d'actif, utilisée de façon optimale, en préservant une structure de capital flexible et un niveau d'endettement raisonnable.


Nous visons à atteindre un chiffre d'affaires de 1,5 milliard \$ d'ici deux à trois ans. Nous le ferons en nous établissant à l'échelle nord-américaine comme le partenaire par excellence des marchands indépendants, grâce à notre formule d'entrepôt ouvert et de services à la carte, notre sélection de produits de marques nationales et notre engagement fondamental à offrir aux grossistes un avantage concurrentiel distinctif, au diapason de l'évolution des marchés. En concrétisant cette vision, Uni-Sélect demeurera une entreprise créatrice de valeur économique pour ses actionnaires, dont nous continuerons de défendre les intérêts avec la plus grande détermination.

En guise de conclusion, nous tenons à féliciter et remercier les dirigeants et employés d'Uni-Sélect pour leur enthousiasme et leur capacité à relever avec compétence le défi que représente la croissance rapide de nos activités. Nous remercions également nos marchands membres et clients pour leur loyauté et leur adhésion aux stratégies de développement qui supportent notre succès commun. Nous exprimons notre gratitude envers nos actionnaires pour leur confiance, de même qu'à tous nos partenaires d'affaires, en particulier nos fournisseurs. Enfin, nous saluons les membres de notre conseil d'administration dont l'excellente contribution permet à Uni-Sélect de se démarquer parmi les sociétés ouvertes les plus assidues à défendre les intérêts de ses actionnaires.

Le président du conseil,


(Signé)
Jean-Louis Dulac
Mars 2006

Le président et chef de la direction,


(Signé)
Jacques Landreville

Rapport de gestion 2005

(Analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005)

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

FONDÉE EN 1968, UNI-SÉLECT INC. (« UNI-SÉLECT » OU « LA COMPAGNIE ») EST LE DEUXIÈME PLUS IMPORTANT DISTRIBUTEUR DE PIÈCES DE REMPLACEMENT ET ACCESSOIRES POUR VÉHICULES MOTEURS AU CANADA, ET LE HUITIÈME EN IMPORTANCE AUX ÉTATS-UNIS. LES ACTIVITÉS D'UNI-SÉLECT SONT RÉPARTIES À L'INTÉRIEUR DE TROIS SECTEURS ISOLABLES :

- > Le **Groupe Automotive Canada**, représenté par différentes filiales, deux coentreprises ainsi que des divisions, se spécialise dans la distribution de pièces de remplacement, d'outillage et d'accessoires pour véhicules automobiles à travers le Canada. Sa clientèle se compose principalement de 597 marchands grossistes indépendants desservant des ateliers de mécanique et de carrosserie, ainsi que de cinq grandes chaînes nationales d'installateurs. Par le biais de ses 14 centres de distribution implantés dans toutes les principales régions du pays, le Groupe Automotive Canada garde un inventaire de plus de 300 000 produits différents, principalement de marques nationales, qu'il se procure auprès d'un bassin de manufacturiers nord-américains et étrangers. Outre les services de distribution, il offre à ses marchands membres une gamme importante de services « à la carte » dont plusieurs programmes différenciateurs de marketing identifiés par des bannières distinctives, ainsi que des activités de formation et des outils de développement informatique, de financement et de support général à la gestion et à l'expansion de sa clientèle. Le Groupe Automotive Canada exploite également 13 magasins corporatifs dans certains milieux urbains.
- > Le **Groupe Automotive USA**, représenté par la filiale Uni-Select USA, Inc. détenue à 85,7 % par la Compagnie, exerce des activités similaires aux États-Unis. Ce groupe, qui a réalisé une importante acquisition vers la fin de l'exercice 2004, exploite actuellement 34 centres de distribution et 159 magasins corporatifs répartis dans 21 états. Ce réseau lui assure une couverture d'environ 70 % du parc de voitures immatriculées aux États-Unis. Il dessert 1 512 marchands indépendants auxquels il offre une grande sélection de produits et de services.
- > Le **Groupe Poids Lourds**, représenté par la filiale Palmar Inc. détenue à 100 % par Uni-Sélect, œuvre dans la distribution et la vente de pièces de remplacement et d'accessoires pour camions poids lourds, remorques et autobus, ainsi que d'outils spécialisés et de roues pour tous les types de véhicules. Il exploite deux centres de distribution au Québec et en Alberta, en plus de 22 magasins corporatifs au Québec, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Ontario.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2005, les trois secteurs d'Uni-Sélect ont généré respectivement 43,7 %, 49,9 % et 6,4 % de son chiffre d'affaires consolidé.

L'industrie canadienne de la distribution de pièces de remplacement pour véhicules a vécu une consolidation significative au cours des 20 dernières années, tant au niveau des distributeurs que des grossistes. Uni-Sélect a joué un rôle important dans ce mouvement en réalisant 42 acquisitions et alliances stratégiques au Canada et aux États-Unis, en plus de mettre de l'avant des programmes de financement pour appuyer ses marchands membres dans leurs projets d'expansion par acquisitions. Bien que relativement plus fragmentée que l'industrie canadienne, l'industrie américaine a aussi entrepris un certain mouvement de consolidation au cours des dernières années auquel Uni-Sélect a participé en complétant l'acquisition de plusieurs distributeurs de petite et moyenne tailles depuis 1998, ainsi que d'un distributeur d'envergure en 2004 (voir rubrique « Événements marquants des trois derniers exercices » du présent rapport de gestion).

Bien qu'il existe certaines différences dans la structure et l'évolution de l'industrie canadienne et américaine des pièces de remplacement pour véhicules, les grandes tendances qui caractérisent l'offre et la demande sont sensiblement les mêmes des deux côtés de la frontière. Cette similitude permet à Uni-Sélect de mettre de l'avant des stratégies et des programmes aptes à valoriser les synergies que lui procurent sa taille et son pouvoir d'achat croissants à l'échelle nord-américaine.

L'industrie canadienne et américaine de la distribution de pièces de remplacement et d'accessoires pour véhicules est soumise à certains facteurs de risque d'ordre conjoncturel, concurrentiel et autres, qui sont décrits à la rubrique « Gestion des risques » du présent rapport de gestion.

COMMENTAIRES PRÉALABLES AU RAPPORT DE GESTION

Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion porte sur les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie pour les exercices terminés les 31 décembre 2005 et 2004, de même que sur la situation financière de la Compagnie à ces dates. Il devrait être lu en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires contenus dans le rapport annuel. Pour de plus amples renseignements, certains documents complémentaires, dont les documents préparés en vue de l'assemblée annuelle des actionnaires, qui sera tenue le 17 mai 2006, la notice annuelle, les rapports annuels précédents, les rapports intermédiaires et les communiqués de presse, sont disponibles sur le site Internet de SEDAR (www.sedar.com).

Les états financiers contenus dans le rapport annuel ont fait l'objet d'une vérification par les vérificateurs de la Compagnie.

Dans le présent rapport de gestion, « Uni-Sélect » ou la « Compagnie » désigne, selon le cas, Uni-Sélect Inc. et ses filiales, divisions et coentreprises, ou Uni-Sélect Inc. ou l'une de ses filiales, divisions ou coentreprises. Le terme « exercice » désigne la période financière de 12 mois terminée le 31 décembre de l'année visée dans le contexte. D'autre part, les comparaisons se font par rapport à l'exercice antérieur.

Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion tiennent compte de tout événement important survenu avant le 14 mars 2006, date de l'approbation des états financiers et du rapport de gestion par le conseil d'administration de la Compagnie. Ils présentent la situation de l'entreprise et son contexte commercial tels qu'ils étaient, au meilleur de la connaissance de la direction, au moment de la rédaction de ces lignes.

Conformité aux principes comptables généralement reconnus du Canada

À moins qu'il ne soit indiqué autrement, l'information financière présentée ci-après, ainsi que les montants apparaissant aux tableaux, sont exprimés en dollars canadiens et préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. L'information comprise dans ce rapport renferme également certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux PCGR.

Par exemple, la Compagnie utilise la mesure de « croissance organique » qui consiste à quantifier l'augmentation des ventes consolidées et sectorielles entre deux périodes données, en excluant l'impact des acquisitions et des alliances stratégiques ainsi que celui des variations du taux de change et, lorsqu'il y a lieu, du nombre différent de journées de facturation entre deux périodes. Uni-Sélect utilise cette mesure car elle aide à juger de l'évolution intrinsèque des ventes générées par sa base opérationnelle par rapport avec le reste du marché. La détermination du taux de croissance organique, qui est fondée sur des constats raisonnables aux yeux de la direction, pourrait différer des taux de croissance organique réels. Cette mesure pourrait aussi ne pas correspondre à des mesures portant un nom similaire employées par d'autres sociétés.

Uni-Sélect utilise également la mesure de « BAIIA », qui représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle, car il s'agit d'un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer ses dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou de flux de trésorerie, ni comme un paramètre de mesure de liquidité.

Étant donné que le BAIIA n'est pas établi conformément aux PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable au BAIIA d'autres sociétés. Dans l'état des résultats de la Compagnie, le BAIIA correspond au poste « *Bénéfice avant les postes énumérés ci-dessous* ».

De plus, afin de mesurer le rendement de son actif, la Compagnie utilise la mesure du « rendement sur l'actif net moyen ». Celui-ci consiste dans le bénéfice avant intérêts, moins les impôts y afférents, divisé par l'actif net moyen, c'est-à-dire, l'actif total moins les espèces et quasi-espèces, le placement temporaire, les dettes bancaires, les dettes à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres.

Enfin, la Compagnie utilise la mesure de « l'endettement total net » qui comprend la dette à court terme et à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme), net des espèces et quasi-espèces et du placement temporaire. Elle utilise également comme mesure le coefficient d'endettement total net sur le capital investi total, ce coefficient correspondant à l'endettement total net divisé par la somme de l'endettement total net et des capitaux propres. Ces deux mesures ne sont pas établies conformément aux PCGR et pourraient ne pas être comparables à des mesures d'autres sociétés portant des noms similaires. La Compagnie les utilise car elles sont des indices généralement reconnus de la santé financière à court et à long terme des entreprises.

Déclarations prospectives

Le rapport de gestion a pour but d'aider l'investisseur à comprendre la nature et l'importance des changements et des tendances, de même que des risques et incertitudes liés à l'exploitation et à la situation financière d'Uni-Sélect. Certaines sections du présent rapport de gestion et autres sections du rapport annuel 2005 présentent des déclarations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières, concernant les objectifs, les projections, les estimations, les attentes ou les prédictions de la Compagnie. Ces déclarations prospectives comportent des risques et incertitudes, si bien que les résultats réels pourraient différer significativement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans ces déclarations. Les principaux facteurs pouvant entraîner une différence significative entre les résultats réels de la Compagnie et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives sont décrits à la rubrique « *Gestion des risques* » du présent rapport de gestion. En dehors de ces principaux facteurs, les résultats de la Compagnie sont tributaires de l'effet de la concurrence, des habitudes d'achat des consommateurs, de l'évolution du parc automobile, de la conjoncture en général, ainsi que de la capacité de financement de la Compagnie. Aucune assurance ne peut être donnée quant à la concrétisation des résultats, du rendement ou des réalisations tels que formulés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs. La direction d'Uni-Sélect n'assume aucune obligation quant à la mise à jour ou à la révision des déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres changements.

Efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information

Uni-Sélect a établi et maintient des contrôles et procédures de communication de l'information de façon à fournir une assurance raisonnable que l'information importante relative la Compagnie et ses filiales consolidées est transmise à la direction, que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR. La direction a évalué les contrôles et procédures de communication de l'information à la fin de l'exercice 2005 et conclut que ces derniers sont efficaces et, qu'à sa connaissance, les états financiers et autres éléments d'information présentés dans les documents annuels donnent, tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière, des résultats financiers et des flux de trésorerie de la Compagnie pour la période visée.

Utilisation d'estimations

Pour dresser des états financiers conformément aux PCGR du Canada, la direction de la Compagnie doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la Compagnie pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations, dont les plus importantes sont décrites dans le texte qui suit.

Constataion des produits :

Les ventes sont comptabilisées à la livraison des produits, soit lorsque le droit de propriété est transféré et que l'encaissement est raisonnablement assuré. La Compagnie enregistre ses ventes, déduction faite des rabais octroyés aux clients. Des provisions sont comptabilisées afin d'estimer les escomptes sur ventes octroyés aux clients et les crédits futurs relatifs aux produits de l'exercice. Cependant, une charge additionnelle pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels seraient différents des hypothèses et estimations utilisées par la Compagnie lors de la comptabilisation des provisions.

Écart d'acquisition :

L'écart d'acquisition n'est pas amorti et est soumis à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'actif pourrait avoir subi une dépréciation. La Compagnie compare la valeur comptable d'une unité d'exploitation à sa valeur marchande, calculée en fonction d'une analyse des flux de trésorerie actualisés. Lorsqu'elle prépare les flux de trésorerie actualisés, la direction exerce son jugement pour estimer la rentabilité future, la croissance, les dépenses en immobilisations et le taux d'actualisation. La direction faisant appel à son jugement pour estimer la valeur marchande des unités d'exploitation, des changements aux estimations peuvent toucher la valeur de l'écart d'acquisition présenté. Si la valeur comptable d'une unité d'exploitation excédait sa valeur marchande, la Compagnie évaluerait alors la perte de valeur en comparant la juste valeur de l'écart d'acquisition à sa valeur comptable.

Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2005, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait. Cependant, une perte de valeur pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels seraient différents des hypothèses et estimations utilisées.

Régimes de retraite :

La Compagnie offre à ses employés des régimes de retraite à prestations déterminées et s'assure de maintenir ses cotisations à un niveau permettant de pourvoir aux prestations. Les différents régimes de retraite de la Compagnie ont fait l'objet d'évaluations actuarielles les 31 décembre 2003 et 2004. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements. La charge nette des régimes de retraite est fondée sur différentes hypothèses de nature économique et démographique déterminées avec l'aide d'actuaire et font l'objet d'une révision annuelle. Les hypothèses clés comprennent le taux d'actualisation, le taux de croissance de la rémunération ainsi que le taux de rendement prévu à long terme de l'actif des régimes. Le taux d'actualisation ayant servi à calculer la valeur actualisée des prestations projetées des régimes a été déterminé à la date de mesure du 31 décembre 2005 et il est fondé sur le rendement à long terme d'investissements dans des instruments financiers à revenus fixes de grande qualité. Le taux de rendement prévu sur l'actif des régimes de retraite a été obtenu en calculant un taux moyen pondéré fondé sur la répartition ciblée de l'actif des régimes. Le taux de rendement prévu de chaque catégorie d'actif est fondé sur la combinaison d'une analyse historique du rendement et sur une estimation prospective des marchés financiers. La répartition ciblée de l'actif des régimes est généralement de 60 % en titres de participation, de 20 % en titres à revenus fixes et de 20 % en titres sensibles au taux d'inflation. Le taux d'augmentation de la rémunération est utilisé pour projeter le bénéfice actuel des régimes afin d'estimer les prestations des régimes de retraite à des dates futures. Cette hypothèse a été déterminée en se fondant sur les augmentations salariales historiques, les prévisions budgétaires des salaires, l'incidence des négociations des conventions collectives et les facteurs concurrentiels. La Compagnie est d'avis que les hypothèses sont raisonnables en fonction de l'information disponible au moment où elle les établit. Cependant, les charges et les obligations découlant des régimes de retraite pourraient devoir être rajustées, dans l'éventualité où les résultats réels seraient différents des hypothèses et estimations utilisées.

Provision pour créances douteuses :

La Compagnie maintient une provision pour créances douteuses afin de couvrir les pertes prévues de la part de clients qui ne peuvent assumer leurs obligations. Cette provision fait l'objet d'une révision périodique et est fondée sur l'analyse de comptes spécifiques significatifs et impayés, l'âge des comptes clients, la solvabilité des clients et l'expérience historique de recouvrement. La Compagnie croit que sa provision pour créances douteuses est suffisante pour faire face aux risques inhérents aux débiteurs impayés. Cependant, une charge additionnelle pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels seraient différents des hypothèses et estimations utilisées.

Provision pour stocks excédentaires ou désuets :

Les stocks sont évalués au moindre des éléments suivants : la valeur de réalisation nette ou le coût calculé selon la méthode du premier entré, premier sorti. La Compagnie constitue une provision pour la désuétude estimée calculée en fonction d'hypothèses relatives à la demande future pour ses produits et aux conditions des marchés sur lesquels ses produits sont vendus. Cette provision, qui réduit les stocks à leur valeur de réalisation nette, est ensuite inscrite à titre de réduction des stocks dans le bilan consolidé. La direction doit faire des estimations et porter des jugements au moment de déterminer ces provisions. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables que les hypothèses de la Compagnie, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

Impôts sur les bénéfices :

La Compagnie se sert de son meilleur jugement pour déterminer son taux d'imposition effectif. Dans le cours normal des affaires, il existe de nombreux facteurs pouvant avoir des répercussions sur le taux d'imposition effectif puisque les conséquences fiscales de certaines transactions et de certains calculs demeurent incertaines. En tout temps, la Compagnie peut faire l'objet d'une vérification par les différentes autorités fiscales de chacune des juridictions dans lesquelles elle mène ses activités. Un certain nombre d'années peuvent s'écouler avant qu'une question particulière pour laquelle la Compagnie a établi une provision fasse l'objet d'une vérification et qu'elle soit résolue. Le nombre d'années durant lesquelles une vérification fiscale est en cours dépend de la juridiction fiscale. La direction est d'avis que ses estimations sont raisonnables et reflètent le dénouement le plus probable des éventualités fiscales connues, bien que leur résolution finale soit difficile à prévoir. Si le résultat d'une vérification fiscale concluait à un traitement différent de celui utilisé par la direction, la provision pourrait devoir être rajustée.

Impôts futurs :

La Compagnie doit évaluer la réalisation éventuelle de l'actif d'impôts futurs résultant des écarts temporaires entre la valeur comptable au bilan et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif, et résultant également de la valeur fiscale des pertes inutilisées et reportées dans le futur. Cette évaluation repose sur le jugement et dépend d'hypothèses et d'estimations concernant la réalisation et la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant de l'actif d'impôts futurs qui sera effectivement réalisé pourrait être sensiblement différent de celui qui est inscrit aux états financiers, selon les résultats d'exploitation futurs de la Compagnie.

Modification de conventions comptables

Aucune modification des conventions comptables n'a été effectuée en 2005. Les modifications aux conventions comptables adoptées en 2004 sont décrites à la note 2 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice 2005.

Comptabilisation de rabais de volume

Uni-Sélect négocie des ententes d'approvisionnement avec ses fournisseurs qui prévoient le paiement de rabais liés au volume d'achats effectués. En contrepartie, les ententes d'approvisionnement entre Uni-Sélect et ses marchands canadiens et certains marchands américains comprennent aussi le paiement de rabais liés au volume d'achats de ces marchands. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux des rabais sont ajustés selon les conditions de marché qui prévalent. Uni-Sélect modifie aussi périodiquement les niveaux de rabais consentis à ses marchands selon les conditions de marché pour le type de produit concerné. Uni-Sélect comptabilise les rabais accordés à ses marchands en diminution de ses revenus. Les rabais gagnés des fournisseurs sont comptabilisés en diminution du coût des ventes. Le rabais net applicable à un type de produit est déduit de l'évaluation de l'inventaire en fin de période. L'impact d'une année à l'autre des variations nettes des rabais, tant accordés aux marchands que gagnés des fournisseurs, est considéré comme étant non significatif.

RENSEIGNEMENTS CONSOLIDÉS CHOISIS

(en milliers de dollars, sauf les données relatives aux actions)

Exercices terminés les 31 décembre ⁽¹⁾

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Ventes			
• Groupe Automotive Canada	503 382	503 870	492 075
• Groupe Automotive USA	575 773	209 071	169 120
• Groupe Poids Lourds	74 055	75 295	59 429
Total	1 153 210	788 236	720 624
BAIIA			
• Groupe Automotive Canada	37 194	38 187	34 714
• Groupe Automotive USA	35 761	9 028	9 055
• Groupe Poids Lourds	1 187	3 691	2 590
Total	74 142	50 906	46 389
Bénéfice net	39 061	30 935	31 386 ⁽²⁾
• par action ordinaire, de base	2,00	1,67	1,72
• par action ordinaire, dilué	1,99	1,65	1,70
Dividendes en espèces versés			
sur les actions ordinaires	6 114	6 181	4 692
• par action ordinaire	0,31	0,34 ⁽³⁾	0,27
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	19 516 512	18 539 196	18 273 595
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires dilutives en circulation	19 658 327	18 729 762	18 460 011

Données relatives au bilan (aux 31 décembre)

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Actif total	495 676	482 450	317 732
Capitaux propres	255 617	223 866	173 755
Passif financier à long terme ⁽⁴⁾	72 056	71 159	8 199

(1) Certaines données relatives à l'exercice 2003 ont été retraitées pour refléter l'application de nouvelles conventions comptables adoptées en 2004. De plus, certaines données relatives aux exercices 2004 et 2003 ont été reclassées en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice 2005, notamment en ce qui a trait à l'allocation des frais liés au siège social entre les trois secteurs de la Compagnie.

(2) Au cours de l'exercice 2003, Uni-Sélect a inscrit un revenu non récurrent net de 6,6 millions \$ avant impôts à la suite du règlement favorable d'un litige. Net des impôts y afférents, ce revenu non récurrent a eu un impact positif de 4,5 millions \$ sur le bénéfice net et de 0,26 \$ sur le bénéfice par action. À titre informatif, excluant ce revenu non récurrent, la Compagnie aurait affiché un bénéfice net de 26,9 millions \$, soit de 1,47 \$ par action (1,46 \$ dilué) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003.

(3) Incluant un dividende spécial de 0,05 \$ par action.

(4) Comprend la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme).

ÉVÉNEMENTS MARQUANTS DES TROIS DERNIERS EXERCICES

La majeure partie des variations observées dans les résultats et les postes de bilan de la Compagnie entre les exercices 2003, 2004 et 2005 (excluant le revenu non récurrent de 2003) s'explique par la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions et alliances stratégiques.

Exercice 2003

Au cours du deuxième trimestre de 2003, la Cour Suprême du Canada a rendu, en la faveur d'Uni-Sélect, un jugement mettant fin à un débat judiciaire qui opposait la Société à Morguard Corporation (anciennement Acklands Ltée) depuis 1989. Uni-Sélect a donc inscrit à ses livres un revenu non récurrent net de 6,6 millions \$ avant impôts pour l'exercice 2003. Net des impôts y afférents, ce revenu non récurrent a eu un impact de 4,5 millions \$ sur le bénéfice net et de 0,26 \$ sur le bénéfice par action.

Au cours de l'exercice 2003, Uni-Sélect a également acquis deux distributeurs de la région de Seattle (État de Washington). Ces acquisitions ont notamment permis au Groupe Automotive USA de prendre pied dans le nord-ouest des États-Unis où il s'est doté d'une troisième division, la division Northwest.

Exercice 2004

Le 1^{er} novembre 2004, Uni-Sélect a conclu la plus importante acquisition de son histoire récente, soit celle de la totalité des actions de Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (« MAWDI »), un important distributeur de pièces de remplacement et d'accessoires pour véhicules, exerçant ses activités dans 18 états américains et réalisant un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 350 millions \$ US (environ 430 \$ Can. au taux de change en vigueur en date de l'acquisition).

La transaction de près de 113 millions \$ a été financée en partie en espèces, en partie par l'émission d'actions et en partie par la dette. L'acquisition de MAWDI (qui a contribué aux résultats consolidés de l'exercice 2004 pour les deux derniers mois), ainsi que son financement, expliquent la majeure partie des variations observées dans les résultats, les postes de bilan et le nombre d'actions en circulation entre les exercices 2003, 2004 et 2005.

En 2004, Uni-Sélect a également acquis deux distributeurs au Canada dont un dans la région de Calgary (Alberta), qui a été intégré au Groupe Automotive Canada, et l'autre dans la région de Montréal (Québec), dont les activités ont été réparties entre le Groupe Poids Lourds et le Groupe Automotive Canada.

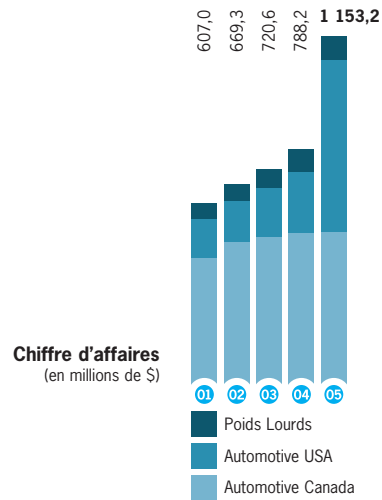
Exercice 2005

En 2005, Uni-Sélect a réalisé la première étape de l'intégration de MAWDI, conformément au plan d'intégration prévu sur une période de trois ans. La contribution de MAWDI pour la période complète de 12 mois en 2005 par rapport à deux mois en 2004 explique l'essentiel des variations dans les résultats de la Compagnie entre les exercices 2004 et 2005.

De plus, au cours de l'exercice 2005, Uni-Sélect a réalisé neuf acquisitions de moindre envergure dont huit distributeurs aux États-Unis qui ont renforcé le positionnement du Groupe Automotive USA dans les états de Washington, du Texas, de l'Oklahoma, du Missouri, du Minnesota, ainsi qu'en Nouvelle-Angleterre et qui apporteront des revenus additionnels de près de 40 millions \$ sur une base annuelle. Les activités de distribution acquises ont été intégrées aux centres de distribution existants du Groupe Automotive USA dans ces régions, tandis qu'un entrepôt et cinq magasins corporatifs additionnels se sont greffés à son réseau qui en compte aujourd'hui 159. D'autre part, le Groupe Automotive Canada a fait l'acquisition en 2005 d'un grossiste en Ontario dont le commerce a été transformé en magasin corporatif. (Pour plus d'information sur les acquisitions des deux derniers exercices, se référer à la note 9 afférente aux états financiers consolidés du présent rapport annuel.)

Faisant abstraction des acquisitions des trois derniers exercices et de la fluctuation des devises, la Compagnie a affiché des taux de croissance organique de 2,2 % en 2003, 1,0 % en 2004 et 1,4 % en 2005. Sur le plan de la rentabilité, l'évolution des résultats reflète également l'apport de MAWDI ainsi que les synergies mises en place progressivement en vertu de la stratégie de croissance par acquisitions et d'intégration d'entreprises de la Compagnie, en particulier au regard de l'amélioration de ses conditions d'approvisionnement. À l'inverse, la croissance du bénéfice net a été partiellement entravée par le faible taux d'inflation de la valeur des pièces de remplacement en 2003, 2004 et 2005, phénomène qui touche l'ensemble de l'industrie nord-américaine, ainsi que par les difficultés rencontrées par le Groupe Poids Lourds en 2005.

Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2005 et 2004 est fournie dans les rubriques suivantes. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2004 et 2003 est fournie dans le rapport de gestion du rapport annuel 2004, disponible sur le site Internet de SEDAR (www.sedar.com).



RÉSULTATS D'EXPLOITATION CONSOLIDÉS ET SECTORIELS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 2005

Chiffre d'affaires

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2005, les ventes d'Uni-Sélect ont atteint 1,153 milliard \$ comparativement à 788,2 millions \$ en 2004. Cette croissance de 46,3 % est attribuable à la contribution de MAWDI pour l'ensemble de la période de 12 mois en 2005, comparativement à deux mois l'année précédente. Cependant, l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain a eu un impact négatif de 11,6 millions \$ sur le chiffre d'affaires de 2005, sans quoi ce dernier aurait affiché une hausse de 47,8 %.

Excluant la fluctuation des devises de même que la contribution de MAWDI et des autres acquisitions réalisées au cours des deux derniers exercices, Uni-Sélect a affiché un taux de croissance organique de 1,4 % en 2005.

Sur une base sectorielle, l'évolution du chiffre d'affaires a été comme suit :

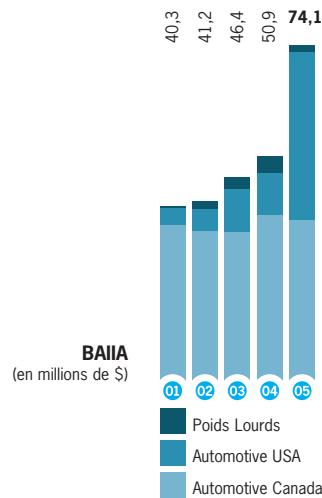
- > Le chiffre d'affaires du **Groupe Automotive Canada** a fléchi de 0,1 % pour s'établir à 503,4 millions \$ comparativement à 503,9 millions \$ en 2004. Cette légère baisse est principalement attribuable au recul des ventes réalisées auprès de deux grands réseaux nationaux d'installateurs en raison de changements structurels survenus dans la gestion de ces entreprises. En particulier, l'entente d'Uni-Sélect avec MIDAS a requis des ajustements importants suite à la décision du client d'interrompre la fabrication de silencieux et de composantes pour systèmes d'échappement, ce qui a exigé l'élaboration d'une nouvelle ligne de produits de marque privée avec un manufacturier afin de pouvoir continuer de desservir les franchisés MIDAS.

Si l'on exclut du chiffre d'affaires du Groupe Automotive Canada les ventes provenant des comptes nationaux, celles réalisées auprès des marchands grossistes indépendants – lesquelles représentent plus de 90 % de son chiffre d'affaires – ont progressé de 0,8 %. La croissance des ventes du Groupe Automotive Canada auprès des marchands indépendants a été particulièrement marquée dans les Prairies et l'Ouest canadien, alors que sa performance dans l'Est du pays a été ralentie par un contexte économique plus difficile. De plus, les opérations du Québec ont été perturbées temporairement dans le cadre d'une modernisation importante des systèmes informatiques au centre de distribution principal de Boucherville.

D'autre part, le Groupe Automotive Canada a accusé un léger recul de ses prix de vente moyens en raison de la place plus importante des produits d'entrée de gamme dans la composition de son chiffre d'affaires. S'il a contribué au ralentissement de la croissance de ses revenus, ce facteur n'a toutefois pas eu d'incidence négative sur sa rentabilité. Enfin, soulignons qu'il y a eu une légère inflation, soit d'environ 0,9 % des prix des produits en entrepôts au Canada en 2005. Bien que peu significative, cette inflation constitue néanmoins une amélioration sur l'année 2004, alors que les distributeurs avaient subi une déflation de 0,5 % de la valeur de leurs inventaires.

- > Le chiffre d'affaires du **Groupe Automotive USA** a bondi de 175,4 % pour atteindre 575,8 millions \$ en 2005 comparativement à 209,1 millions \$ l'année précédente, grâce essentiellement à la contribution de MAWDI pour l'ensemble de la période comparativement à deux mois seulement en 2004. Pour la première fois, ce groupe a représenté la plus importante source de revenus d'Uni-Sélect dont il a généré près de 50 % du chiffre d'affaires consolidé. Notons que la fluctuation de la devise canadienne par rapport au dollar américain a eu une incidence négative de 11,6 millions \$ sur le chiffre d'affaires du Groupe Automotive USA exprimé en dollars canadiens. À taux de change constant par rapport à 2004, ce groupe aurait affiché une croissance de 180,9 % de ses ventes. Enfin, excluant la fluctuation des devises de même que la contribution de MAWDI pour les dix premiers mois de l'année et des diverses acquisitions réalisées au cours de l'année 2005, les opérations du Groupe Automotive USA ont affiché une croissance organique de 3,5 % en 2005.
- > Le **Groupe Poids Lourds** a accusé un recul de 1,6 % de ses ventes en 2005, lesquelles se sont chiffrées à 74,1 millions \$ par rapport à 75,3 millions \$ en 2004. Cette baisse s'explique notamment par le fait qu'il a transféré au Groupe Automotive Canada une partie des ventes reliées aux activités acquises en 2004 d'une entreprise de la région de Montréal œuvrant à la fois dans la distribution de pièces pour véhicules poids lourds et pour voitures. Nonobstant ce transfert, les ventes du Groupe Poids Lourds auraient affiché une croissance de 1,1 %, celle-ci étant de nature organique.

Le ralentissement de la croissance organique de ce groupe par rapport aux exercices antérieurs s'explique par un ensemble de facteurs, incluant un environnement d'affaires relativement contraignant pour l'industrie des pièces de remplacement pour véhicules poids lourds dans l'Est du Canada en raison, notamment, de la flambée du prix du pétrole, du coût élevé de l'acier qui tend à diminuer la disponibilité de certaines pièces et des conditions économiques difficiles causées par le recul du secteur manufacturier désavantagé par la force du dollar canadien et par le conflit persistant du bois d'œuvre. De plus, la performance du Groupe Poids Lourds a été affectée par une vive concurrence résultant du ralentissement de la demande, ce qui a occasionné une pression à la baisse sur ses prix de vente et sur ses marges bénéficiaires.



BAIIA

Le BAIIA d'Uni-Sélect s'est accru de 45,6 %, soit de 23,2 millions \$ pour passer de 50,9 millions \$ en 2004 (marge bénéficiaire équivalant à 6,5 % des ventes) à 74,1 millions \$ en 2005 (marge 6,4 % des ventes). Notons que les résultats de 2005 incluent des dépenses de nature non récurrente totalisant 1,3 million \$, dont 1,1 million \$ pour le Groupe Automotive Canada et 0,2 million \$ pour le Groupe Poids Lourds. Excluant ces dépenses non récurrentes, le BAIIA consolidé se serait établi à 75,5 millions \$, soit une marge bénéficiaire de 6,5 % des ventes, équivalente à celle de l'année précédente. L'évolution sectorielle du BAIIA a été comme suit :

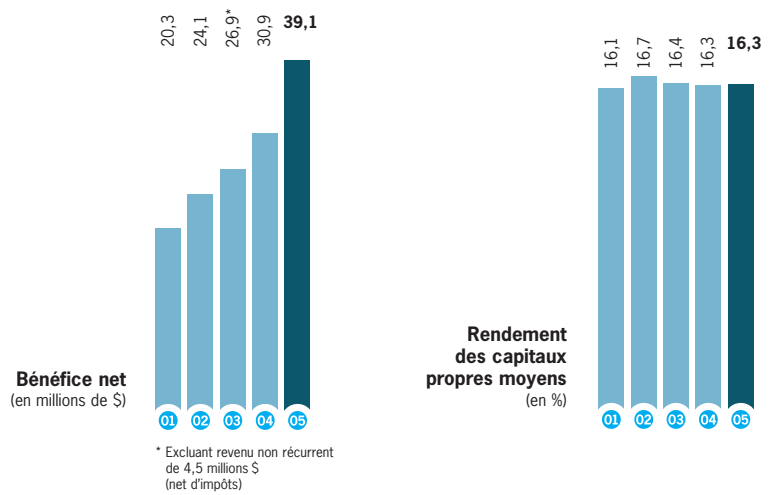
- > Le BAIIA du **Groupe Automotive Canada** est passé de 38,2 millions \$ en 2004 (équivalant à 7,6 % des ventes), à 37,2 millions \$ en 2005 (7,4 % des ventes). Il a ainsi généré plus de la moitié du BAIIA consolidé d'Uni-Sélect en 2005. Cependant, ce groupe a enregistré des dépenses non récurrentes de 1,1 million \$, en majorité au dernier exercice, dans le cadre principalement de la mise en place, au Québec, de son nouveau concept de distribution consistant en centres principaux distribuant toutes les lignes de produits, complétés par des entrepôts secondaires régionaux spécialisés dans la fourniture des pièces critiques ou à rotation lente. En vertu de ce concept, le centre de distribution de la ville de Québec a été converti en entrepôt secondaire tandis que le service a été accru au centre de distribution principal de Boucherville. Cette transformation a entraîné des frais exceptionnels reliés, notamment, à la réduction des effectifs, au déménagement d'une partie des inventaires et à la radiation de certains équipements. Excluant ces frais non récurrents, le Groupe Automotive Canada aurait affiché une croissance de 0,4 % de son BAIIA alors que sa marge bénéficiaire par rapport aux ventes se serait établie à 7,6 %.

Par ailleurs, rappelons que la performance du Groupe Automotive Canada a été temporairement affectée par la transition technologique effectuée aux troisième et quatrième trimestres au centre principal de Boucherville. Finalement, la Compagnie a procédé, en fin d'année, à un ajustement du montant des rabais de volume pour l'année 2005 légèrement inférieur à celui enregistré à la fin de 2004. Ceci a eu une incidence négative sur le BAIIA du Groupe Automotive Canada au quatrième trimestre, malgré une amélioration de la productivité et des coûts de mauvaises créances inférieurs à ceux du dernier trimestre de l'année précédente.

- > Le BAIIA du **Groupe Automotive USA** a presque quadruplé pour atteindre 35,8 millions \$ en 2005, comparativement à 9,0 millions \$ en 2004. Sa marge bénéficiaire par rapport aux ventes est ainsi passée de 4,3 % à 6,2 %. Cette performance résulte de la réalisation des premières synergies issues de l'intégration de MAWDI, notamment au chapitre des lignes de produits communes et des activités de distribution, ainsi que de l'amélioration de la performance des divisions existant avant l'acquisition de MAWDI.
- > Le BAIIA du **Groupe Poids Lourds** a diminué de 2,5 millions \$ pour passer de 3,7 millions \$ en 2004 (4,9 % des ventes), à 1,2 million \$ en 2005 (1,6 % des ventes). En plus de céder une partie de ses ventes au Groupe Automotive Canada, ce groupe a comptabilisé des frais non récurrents de 0,2 million \$, associés principalement à la relocalisation de son entrepôt principal, situé dans la région de Montréal, à l'intérieur de locaux plus fonctionnels et davantage propices à sa productivité et sa croissance future. En outre, la performance du Groupe Poids Lourds a été pénalisée par divers facteurs externes dont une intensification de la concurrence occasionnée par le ralentissement de la demande et des problèmes de qualité survenus au niveau de son approvisionnement en roues. Ces problèmes ont été corrigés au dernier trimestre de l'année. De plus, le Groupe Poids Lourds a déployé une stratégie de vente plus agressive dont les effets bénéfiques ont commencé à se faire sentir au quatrième trimestre.

Frais financiers et d'amortissement

Les frais financiers, nets des revenus d'intérêts, ont totalisé 2,6 millions \$ au cours de l'exercice 2005, comparativement 0,4 million \$ en 2004. Cette variation s'explique par le fait qu'Uni-Sélect a payé tout au long de l'année 2005 les intérêts sur la dette à long terme contractée en marge de l'acquisition de MAWDI, par rapport à deux mois en 2004. Par conséquent, les intérêts sur la dette à long terme se sont chiffrés à 3,0 millions \$ en 2005, comparativement à 0,4 million \$ en 2004. Quant aux intérêts sur les dettes bancaires et sur les dépôts de garantie des marchands membres, ils ont totalisé environ 0,7 million \$ en 2005, soit un montant équivalent à celui de l'année précédente. Cependant, les revenus d'intérêt réalisés sur les espèces, quasi-espèces et placement temporaire ainsi qu'auprès des marchands membres ont totalisé 1,1 million \$ en 2005 par rapport à 0,8 million \$ en 2004, grâce à un niveau moyen de liquidités supérieur à l'année précédente.



Les frais d'amortissement, reliés principalement à l'amortissement des immobilisations, sont passés de 5,1 millions \$ à 6,7 millions \$. Outre les acquisitions de l'année, cette augmentation s'explique principalement par la présence de MAWDI pour une année complète ainsi que par les investissements effectués en 2005 pour moderniser la plateforme technologique de la Compagnie au Canada, aménager le nouveau centre d'affaires principal des États-Unis et doter de matériel roulant la base élargie des magasins corporatifs américains.

Le total des frais financiers et d'amortissement s'est donc établi à 9,3 millions \$ en 2005 comparativement à 5,5 millions \$ en 2004, soit une hausse de 3,8 millions \$.

Bénéfice avant impôts, bénéfice net et bénéfice par action

Uni-Sélect a dégagé un bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle (« BAI ») de 64,9 millions \$, en hausse de 19,4 millions \$ ou de 42,7 % sur le BAI de 45,4 millions \$ de l'année antérieure. Le taux effectif d'imposition s'est établi à 35,0 % en 2005 comparativement à 30,0 % en 2004. Cette augmentation du taux effectif d'imposition s'explique principalement par la portion plus importante des revenus de la Compagnie réalisée aux États-Unis, où le taux de base d'imposition des corporations est supérieur aux taux en vigueur au Canada. De plus, Uni-Sélect avait bénéficié de certains avantages fiscaux découlant d'une planification spéciale au quatrième trimestre de 2004 qui ne s'est pas répétée en 2005. Par ailleurs, la part des actionnaires sans contrôle dans les résultats de la filiale américaine Uni-Select USA, Inc. est passée de 0,9 million \$ en 2004 à 3,1 millions \$ en 2005 en raison de l'importante croissance des résultats de cette dernière.

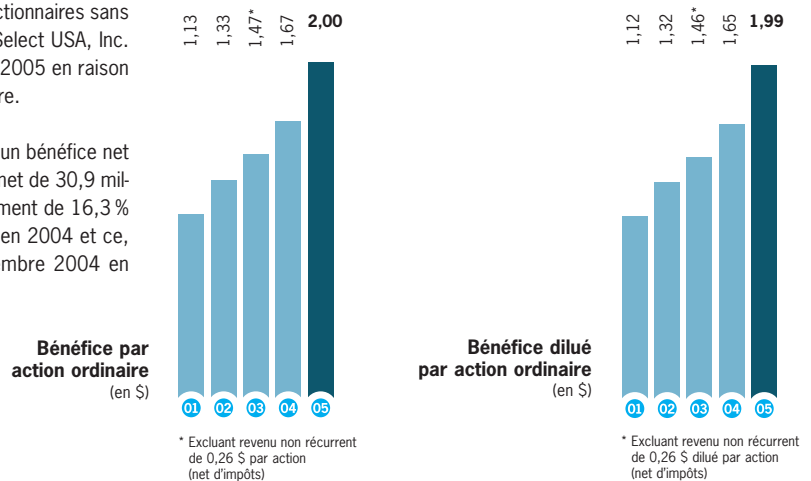
Par conséquent, Uni-Sélect a clos l'exercice 2005 avec un bénéfice net de 39,1 millions \$, en hausse de 26,3 % sur le bénéfice net de 30,9 millions \$ de 2004. La Compagnie a ainsi réalisé un rendement de 16,3 % sur les capitaux propres moyens, soit le même taux qu'en 2004 et ce, malgré l'émission de nouveau capital-actions en novembre 2004 en marge de l'acquisition de MAWDI.

Le bénéfice par action a atteint 2,00 \$ sur un nombre moyen pondéré de 19,5 millions d'actions en circulation en 2005 (soit 1,99 \$ dilué par action sur une base dilutive de 19,7 millions d'actions). Ceci représente une hausse de 19,8 % sur le bénéfice par action de 1,67 \$ calculé sur un nombre moyen pondéré de 18,5 millions d'actions en circulation en 2004 (soit 1,65 \$ dilué sur une base dilutive de 18,7 millions d'actions).

L'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions entre les exercices 2004 et 2005 s'explique principalement par :

- > l'émission de 1 075 531 nouvelles actions au cours de l'exercice 2004, dont 1,0 million d'actions dans le cadre de l'acquisition de MAWDI en novembre 2004 et le solde, suite à la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants et l'achat d'actions par un nouveau marchand membre ; et
- > l'émission de 176 427 nouvelles actions en 2005, principalement dans le cadre de la levée d'options par des dirigeants.

La dilution du capital-actions reflète l'incidence de la levée éventuelle des options d'achat d'actions en circulation lors des périodes concernées.



RENSEIGNEMENTS FINANCIERS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES (NON VÉRIFIÉS)

(en milliers de dollars, sauf les résultats par action)

	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Exercice terminé le 31 décembre 2005				
Chiffre d'affaires :				
• Groupe Automotive Canada	115 134	139 354	128 545	120 349
• Groupe Automotive USA	135 241	155 758	150 461	134 313
• Groupe Poids Lourds	15 169	17 716	17 533	23 637
Total	265 544	312 828	296 539	278 299
BAIIA :				
• Groupe Automotive Canada	5 928	9 968	8 484	12 814
• Groupe Automotive USA	6 228	9 877	9 020	10 636
• Groupe Poids Lourds	(369)	372	107	1 077
Total	11 787	20 217	17 611	24 527
Bénéfice net				
	5 394	10 267	9 214	14 186
• par action ordinaire, de base	0,28	0,53	0,47	0,72
• par action ordinaire, dilué	0,28	0,52	0,47	0,72

Exercice terminé le 31 décembre 2004

Chiffre d'affaires :				
• Groupe Automotive Canada	121 818	135 249	130 649	116 154
• Groupe Automotive USA	38 369	39 861	38 507	92 334
• Groupe Poids Lourds	15 626	18 804	19 635	21 230
Total	175 813	193 914	188 791	229 718
BAIIA ⁽¹⁾ :				
• Groupe Automotive Canada	6 080	9 691	8 887	13 529
• Groupe Automotive USA	1 771	1 512	1 834	3 911
• Groupe Poids Lourds	(139)	732	1 235	1 863
Total	7 712	11 935	11 956	19 303
Bénéfice net				
	4 142	7 099	7 302	12 392
• par action ordinaire, de base	0,23	0,39	0,40	0,65
• par action ordinaire, dilué	0,22	0,38	0,39	0,64

(1) Certaines données relatives à l'exercice 2004 ont été reclassées en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice 2005, notamment en ce qui a trait à l'allocation des frais reliés au siège social entre les trois secteurs de la Compagnie.

Commentaires généraux sur les résultats trimestriels

L'évolution trimestrielle des ventes et du bénéfice net d'Uni-Sélect pour les exercices 2005 et 2004 reflète essentiellement l'acquisition de MAWDI en novembre 2004. D'autre part, sans être soumises à un cycle saisonnier prononcé, les activités d'Uni-Sélect dans le secteur « automotive » ont traditionnellement connu un certain ralentissement aux premier et quatrième trimestres en raison des conditions climatiques.

Commentaires sur les résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2005

Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005, le chiffre d'affaires d'Uni-Sélect s'est établi à 278,3 millions \$ comparativement à 229,7 millions \$ à la même période en 2004, soit une progression de 21,1 %. Excluant l'impact négatif d'environ 2,9 millions \$ de la fluctuation des taux de change, le chiffre d'affaires du quatrième trimestre affiche une augmentation réelle de 22,4 %. Celle-ci provient en majeure partie de la contribution de MAWDI pour trois mois en 2005 par rapport à deux mois en 2004, jumelée aux diverses acquisitions réalisées en 2005. La croissance des revenus est également attribuable au fait que les trois secteurs d'activités de la Compagnie ont enregistré une croissance organique, celle-ci étant de l'ordre de 8,0 % pour le Groupe Automotive USA (excluant l'impact de la fluctuation des taux de change), de 3,5 % pour le Groupe Automotive Canada et de 15,4 % pour le Groupe Poids Lourds.

Au quatrième trimestre de 2005, Uni-Sélect a dégagé un BAIIA de 24,5 millions \$, en hausse de 27,1 % sur le BAIIA de 19,3 millions \$ du quatrième trimestre de 2004. La marge bénéficiaire de BAIIA s'est ainsi établie à 8,8 % comparativement à 8,4 % l'année précédente. La croissance du BAIIA et de la marge bénéficiaire consolidés est attribuable au Groupe Automotive USA, dont le BAIIA a augmenté de 172 %. Celui-ci est passé de 3,9 millions \$ au quatrième trimestre de 2004 (marge de 4,2 % des ventes) à 10,6 millions \$ au même trimestre en 2005 (marge de 7,9 %), à la faveur principalement des synergies mises en place dans le processus d'intégration de MAWDI.

Par contre, le BAIIA du Groupe Automotive Canada a reculé de 0,7 million \$, passant de 13,5 millions \$ en 2004 (11,6 % des ventes) à 12,8 millions \$ (10,6 % des ventes) en 2005. Cette diminution s'explique en majeure partie par le fait que la Compagnie a radié la majorité des frais encourus dans la dernière moitié de 2005 dans le cadre de la transformation de l'entrepôt de Québec, ce qui a généré des frais non récurrents de 1,0 million \$ au quatrième trimestre. De plus, tel que mentionné précédemment, l'ajustement de fin d'année du montant des rabais de volume a été inférieur à celui de 2004 ce qui, cependant, a été atténué par une meilleure productivité et des dépenses de mauvaises créances inférieures à celles de 2004.

Enfin, le BAIIA du Groupe Poids Lourds est passé de 1,9 million \$ en 2004 (8,8 % des ventes) à 1,1 million \$ en 2005 (4,6 % des ventes), en raison notamment de la comptabilisation de frais non récurrents de 0,2 million \$ relatifs aux améliorations apportées à la base opérationnelle de ce groupe.

Les frais financiers, nets des revenus financiers, ont totalisé 0,6 million \$ comparativement à 0,4 million \$ l'année précédente. L'augmentation des intérêts sur la dette à long terme relative à l'acquisition de MAWDI a été en partie compensée par l'accroissement des revenus d'intérêt résultant du niveau plus élevé des espèces, quasi-espèces et placement temporaire de la Compagnie. D'autre part, les frais d'amortissement sont passés de 1,5 million \$ en 2004 à 0,7 million \$ en 2005 en raison d'ajustements favorables enregistrés au dernier trimestre de l'année 2005.

Par conséquent, Uni-Sélect a bénéficié d'une économie de 0,6 million \$ du total de ses frais financiers et d'amortissement entre les quatrièmes trimestres de 2004 et 2005, ce qui s'est traduit par une augmentation de 33,4 % de son BAI.

Le taux d'imposition effectif s'est chiffré à 34,9 % par rapport à 26,8 % l'année précédente, dû à la répartition géographique différente des revenus de la Compagnie et à certains avantages fiscaux spéciaux enregistrés en 2004. Uni-Sélect a donc dégagé un bénéfice net trimestriel de 14,2 millions \$ ou 0,72 \$ par action (de base et dilué) en 2005, comparativement à 12,4 millions \$ ou 0,65 \$ par action (0,64 \$ dilué) au quatrième trimestre du dernier exercice, en hausse 14,5 %.

PRINCIPAUX FLUX DE TRÉSORERIE

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

En 2005, les flux de trésorerie consolidés provenant des activités d'exploitation (avant variations d'éléments du fonds de roulement) se sont chiffrés à 53,3 millions \$ comparativement à 35,1 millions \$ en 2004, en raison principalement de l'augmentation du bénéfice net et de la variation des impôts futurs. La variation des éléments du fonds de roulement a requis de liquidités de 9,6 millions \$ en 2005, par rapport à 26,9 millions \$ en 2004. L'utilisation de fonds en 2005 est principalement attribuable au paiement d'impôts dus par la filiale MAWDI, alors que l'utilisation de fonds de l'année précédente s'explique par le remboursement d'environ 29 millions \$ d'impôts exigibles au début de l'année 2004. Après variations des éléments du fonds de roulement, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie nets de 43,6 millions \$ en 2005, par rapport à 8,2 millions \$ en 2004.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les activités d'investissement ont requis des fonds de 25,7 millions \$ en 2005 par rapport à 91,4 millions \$ en 2004. Les principales activités d'investissement du dernier exercice ont été les suivantes :

- > l'acquisition de diverses entreprises, principalement aux États-Unis, pour une contrepartie en espèces de 13,0 millions \$, nette du montant des encaisses acquises. (Ces transactions sont résumées à la note 9 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice 2005);
- > l'achat de nouvelles immobilisations au montant total de 8,6 millions \$, principalement pour la modernisation de la plateforme technologique de la Compagnie au Canada, l'aménagement du nouveau centre d'affaires principal des États-Unis et l'acquisition de matériel roulant pour les magasins corporatifs américains ; et
- > un investissement de 4,9 millions \$ en placement temporaire.

Par ailleurs, Uni-Sélect a encaissé un montant de 1,1 million \$ sur les avances faites à ses marchands membres, net des nouvelles avances accordées en cours d'année.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de financement ont requis des fonds de 8,8 millions \$.

D'une part, la Compagnie a accru de 4,3 millions \$ son recours à son crédit bancaire afin de financer une partie de ses acquisitions d'entreprises. Elle a également perçu un produit de 2,5 millions \$ de l'émission de 176 427 actions ordinaires, dans le cadre principalement de la levée d'options d'achat d'actions détenues par des dirigeants.

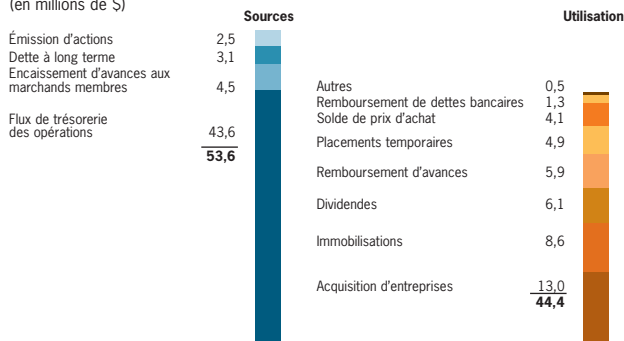
D'autre part, la Compagnie a effectué les déboursés suivants :

- > le versement de dividendes totalisant 6,1 millions \$ aux détenteurs d'actions ordinaires, soit 0,31 par action ;
- > le règlement du solde du prix d'achat de MAWDI au montant de 4,1 millions \$;
- > le remboursement d'un montant de 2,5 millions \$ dû aux partenaires dans une coentreprise ;
- > le remboursement de 1,3 million \$ de dettes bancaires ; et
- > un remboursement de 1,2 million \$ de la dette à long terme.

Compte tenu de l'ensemble des flux de trésorerie de l'exercice 2005, les espèces et quasi-espèces de la Compagnie ont augmenté de 9,2 millions \$ pour se chiffrer à 19,1 millions \$ au 31 décembre 2005, par rapport à 9,9 millions \$ à la même date en 2004. En ajoutant le placement temporaire, Uni-Sélect bénéficiait de liquidités disponibles de 24,1 millions \$ au terme de l'exercice 2005, par rapport à 9,9 millions \$ au 31 décembre 2004.

Sources et utilisation des fonds en 2005

(en millions de \$)

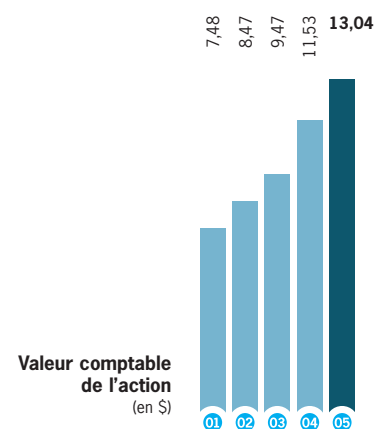
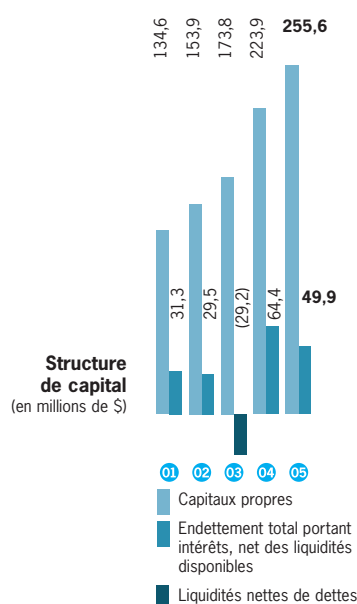
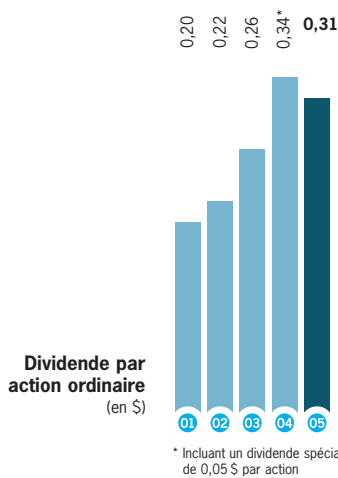


Augmentation des espèces et quasi-espèces : 9,2 millions \$

SITUATION FINANCIÈRE

La majorité des variations dans les postes du bilan de la Compagnie entre les 31 décembre 2004 et 2005 reflète la croissance organique de ses activités jumelée aux acquisitions de la période et, dans une moindre mesure, l'impact de la fluctuation du taux de change sur certains postes.

Au 31 décembre 2005, l'actif total d'Uni-Sélect se chiffrait à 495,7 millions \$ par rapport à 482,5 millions \$ une année auparavant. Cette croissance de 2,7 % est surtout attribuable à l'augmentation de 12,6 millions \$ de l'actif à court terme, plus précisément celle de l'encaisse et du placement temporaire.



Le passif à court terme a légèrement diminué en raison du paiement, au cours du premier trimestre, d'impôts à payer de 18,8 millions \$. Par conséquent, le fonds de roulement d'Uni-Sélect est passé de 258,4 millions \$ pour un coefficient de 2,62:1 au 31 décembre 2004, à 294,2 millions \$ pour un coefficient de 3,16:1 à la même date en 2005.

Aucun changement important n'est survenu dans les postes d'actif et de passif à long terme au cours de l'année 2005. La légère augmentation de la valeur des immobilisations reflète principalement les investissements décrits précédemment, diminués de l'amortissement de la période et de l'impact de la fluctuation des taux de change sur la valeur des immobilisations aux États-Unis. Soulignons que, conformément à la stratégie de la Compagnie d'opérer avec un minimum d'éléments d'actif immobilisés, ces derniers représentaient 7,1 % seulement de l'actif total à la fin du dernier exercice. Ils sont composés principalement de bâtiments, de matériel informatique, de logiciels et d'équipement d'entreposage.

Par ailleurs, la dette à long terme (incluant les dépôts de garantie des membres et la tranche échéant à moins d'un an) est passée de 71,2 millions \$ au 31 décembre 2004 à 72,1 millions \$ au terme du dernier exercice. Pour leur part, les capitaux propres se sont accrus de 31,8 millions \$, soit de 14,2 %, pour atteindre 255,6 millions \$ (13,04 \$ par action ordinaire) au 31 décembre 2005, comparativement à 223,9 millions \$ (11,53 \$ par action) un an auparavant. Cette progression s'explique par le bénéfice net de l'exercice 2005 jumelé à l'émission de nouvelles actions ordinaires, net du versement de dividendes et des écarts de conversion cumulés.

Par conséquent, le coefficient de la dette à long terme sur les capitaux propres est passé de 31,8 % au terme de l'exercice 2004 à 28,2 % au 31 décembre 2005. Pendant la même période, en ajoutant les dettes bancaires, l'endettement total portant intérêts est passé de 74,4 millions \$ ou 24,9 % du capital investi, à 74,0 millions \$ ou 22,4 % du capital investi. Déduisant de la dette les espèces et quasi-espèces ainsi que le placement temporaire, la Compagnie affichait un endettement total net de 49,9 millions \$ au 31 décembre 2005, soit un coefficient de 16,3 % du capital investi, comparativement à un endettement total net de 64,4 millions \$ et un coefficient d'endettement de 22,3 % un an plus tôt. Ainsi, la Compagnie a réussi à abaisser sensiblement son taux d'endettement total net sur capital investi au cours de la dernière année.

Uni-Sélect se trouve donc en solide situation financière pour poursuivre ses activités courantes et ses projets d'expansion. De plus, en juillet 2005, prenant avantage d'un marché favorable, la Compagnie a augmenté sa facilité de crédit de 75 millions \$, pour la porter de 150 millions \$ à 225 millions \$.

Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 165 millions \$ échéant en octobre 2007, après quoi il sera converti en emprunt à terme d'une durée de deux ans. La facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 60 millions \$. Au 31 décembre 2005, la Compagnie bénéficiait de facilités de crédit encore disponibles d'environ 160 millions \$, notamment pour la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions, alliances stratégiques et partenariats.

PERSPECTIVES, BESOINS ET SOURCES DE FONDS EN 2006

La direction d'Uni-Sélect est confiante quant aux perspectives financières à court et moyen terme de la Compagnie, et ce, en raison d'un ensemble de facteurs. D'une part, malgré certaines contraintes posées par le coût élevé du pétrole et une concurrence intense dans le marché des pièces de remplacement pour véhicules moteurs, la dynamique de l'industrie est généralement favorable en Amérique du Nord, grâce notamment à la croissance soutenue et au vieillissement du parc de véhicules immatriculés et à leur utilisation accrue. Un autre facteur jouant en faveur d'Uni-Sélect est que l'évolution de l'industrie des pièces de remplacement est très semblable au Canada et aux États-Unis, ce qui augmente le potentiel de synergies entre ses différents groupes et la possibilité de mettre de l'avant des stratégies communes qui mettront en valeur la taille et la force de son organisation.

Le Groupe Automotive USA constituera vraisemblablement le principal pôle de croissance des revenus et des bénéfices d'Uni-Sélect en 2006 et dans les années suivantes. D'une part, il complètera l'intégration de MAWDI au cours des deux prochaines années en vue d'en maximiser les synergies, tout en bénéficiant également de la contribution additionnelle des huit acquisitions réalisées en 2005. D'autre part, ce groupe déposera cette année son nouveau plan stratégique pour les années 2006 à 2010, en vue d'accroître sa stratégie d'expansion par acquisitions et d'accélérer sa croissance organique, incluant par l'élargissement de ses lignes de produits en réponse aux besoins évolutifs des marchands, par le développement de services économiques et à valeur ajoutée, et par le renforcement de ses programmes de succession et de support à l'expansion des marchands.

Pour sa part, le Groupe Automotive Canada continuera en 2006 de moderniser son modèle d'affaires et d'en parfaire l'exécution, en mettant un accent particulier sur la gestion proactive des produits et le renforcement des relations avec les clients.

Le Groupe Automotive Canada et le Groupe Automotive USA étudient ensemble certaines alternatives afin d'accélérer la croissance et augmenter la part de marché d'Uni-Sélect dans certaines catégories de produits qui connaissent un développement important en Amérique du Nord. Les acquisitions demeurant également un pilier important de la stratégie de croissance du Groupe Automotive Canada, en 2006, Uni-Sélect se prévaudra notamment de son option d'acquies la participation de 50 % de son partenaire dans la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., ce qui apportera une contribution positive au bénéfice d'exploitation du groupe. Enfin, le Groupe Automotive Canada s'attend à une meilleure performance en ce qui a trait à ses ventes aux comptes nationaux et cherchera à développer de nouvelles ententes.

Le Groupe Poids Lourds anticipe une amélioration de sa performance en 2006 à la faveur, notamment, de la modernisation récente de plusieurs de ses centres d'affaires, du renforcement de ses sources d'approvisionnement, de l'ajout de lignes de produits à valeur ajoutée et de l'amélioration de son pouvoir d'achat. De plus, il demeurera à l'affût des acquisitions potentielles pour renforcer son modèle d'affaires.

En termes de besoins de fonds, tout en poursuivant constamment la recherche d'acquisitions, de partenariats ou d'alliances stratégiques dans ses marchés cibles, Uni-Sélect a planifié des dépenses en immobilisations d'environ 13 millions \$ pour l'exercice 2006, reliées principalement à la modernisation de sa plateforme technologique et aux équipements de livraison et d'entrepôts. Par ailleurs, Uni-Sélect continuera de rémunérer ses actionnaires conformément à sa politique de dividendes et analysera, comme elle le fait à chaque année, la pertinence de racheter des actions de la Compagnie sur le marché secondaire. Aucune action n'a été rachetée en 2005.

Les flux monétaires générés par l'exploitation, combinés aux facilités de crédit disponible de la Compagnie, devraient suffire à couvrir ces divers besoins de fonds. Advenant une occasion d'expansion requérant des fonds plus importants, Uni-Sélect évaluera les diverses alternatives s'offrant à elle.

RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL-ACTIONS

Au 31 décembre 2005, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 599 716 actions ordinaires émises et en circulation par rapport à 19 423 289 au 31 décembre 2004. Au cours de l'exercice 2005, Uni-Sélect a émis 176 427 actions ordinaires, dont l'émission de 174 710 lors de la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants et l'émission de 1 717 actions à de nouveaux marchands membres. *(De l'information supplémentaire sur le régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés cadres et des membres de la direction, en date du 31 décembre 2005, est présentée à la note 19 afférente aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)*

En date des présentes, soit au 14 mars 2006, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 648 540 actions ordinaires émises et en circulation. De plus, en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie, 139 578 options d'achat d'actions ordinaires étaient octroyées.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Le tableau suivant résume, en date du 31 décembre 2005, les paiements exigibles par période en vertu des obligations contractuelles et autres de la Compagnie :

(en milliers de dollars)						
	2006	2007	2008	2009	2010 et suivantes	TOTAL
Dette à long terme	128	76	45	64 141	65	64 455
Biens loués	43	16	7	-	-	66
Obligations contractuelles	16 002	14 352	12 115	10 156	16 228	68 853
	16 173	14 444	12 167	74 297	16 293	133 374

INSTRUMENTS FINANCIERS

La Compagnie utilise des instruments financiers dérivés dans le but de réduire le risque de taux d'intérêt auquel l'expose sa dette. Elle n'utilise pas d'instruments financiers à des fins de transaction ou de spéculation. Entre autres, la Compagnie utilise des contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de son programme de gestion des taux d'intérêt variables de sa dette et du coût d'emprunt global correspondant. Divers swaps au montant de 17 488 \$ viennent à échéance les 31 octobre 2006 (5 829 \$) et 2007 (11 659 \$). *(De l'information supplémentaire sur les instruments financiers est présentée aux notes 3 et 24 afférentes aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)*

GESTION DES RISQUES

Risques liés à l'industrie et au contexte économique

Le marché de la distribution de pièces de rechange et accessoires pour véhicules moteurs légers et poids lourds est en partie tributaire du contexte économique, de la taille, de la structure et de l'utilisation du parc d'automobiles et de camions poids lourds, ainsi que de l'évolution de la technologie. Dans son principal pôle d'activité, les pièces de remplacement pour automobiles, la conjoncture économique a un impact modéré sur l'exploitation de la Compagnie. En effet, bien qu'elle en soit en partie tributaire, l'industrie des pièces de remplacement est beaucoup moins cyclique que celle de la vente de voitures neuves, puisque la décision d'effectuer une réparation est moins discrétionnaire que celle d'acheter un nouveau véhicule. Cependant, le secteur où œuvre le Groupe Poids Lourds peut être plus sensible aux facteurs externes.

Même si la croissance du parc nord-américain de véhicules est relativement modeste, la durée de vie et l'intensité d'utilisation des véhicules ont tendance à s'accroître, ce qui entraîne une augmentation de la demande pour les pièces de rechange.

D'autre part, la multiplication des modèles de voitures et leur durée de vie plus longue entraînent une prolifération du nombre de pièces, ce qui impose des contraintes financières aux distributeurs et aux marchands qui doivent maintenir un plus large éventail de pièces pour assurer une disponibilité adéquate des pièces.

Ce facteur est en partie atténué par le fait que les manufacturiers intègrent aux véhicules un contenu technologique de plus en plus sophistiqué, faisant en sorte que chaque pièce remplit plus de rôles et coûte plus cher à réparer, ce qui est favorable à l'industrie des pièces de remplacement.

L'industrie assiste depuis quelques années à un accroissement du pourcentage de véhicules de marques étrangères dans le parc nord-américain et à une complexification technologique due au contenu électronique de plus en plus important des voitures, deux volets qui tendent à favoriser les concessionnaires pour l'entretien des véhicules.

L'importance grandissante de la technologie impose aux distributeurs et aux marchands d'offrir un perfectionnement continu à leur personnel ainsi que l'accès à de nouveaux outils de diagnostique. Uni-Sélect gère l'impact potentiel de ces tendances par l'ampleur et la qualité des programmes de formation et de support qu'elle offre aux marchands indépendants, à leur personnel et à leurs clients. Elle intègre également des technologies modernes et performantes en matière de gestion d'entrepôts et de télécommunication.

De façon générale, la direction estime que l'inflation a un impact négligeable sur les résultats de la Compagnie, étant donné que l'augmentation du prix des marchandises imposée par les manufacturiers est transmise aux consommateurs. Cependant, une inflation faible ou une déflation de la valeur des pièces de rechange sur le marché peuvent avoir une incidence négative sur la rentabilité de ses centres de distribution.

La fluctuation du taux de change entre les devises américaine et canadienne peut avoir un impact sur la valeur des ventes consolidées en dollars canadiens de la Compagnie, mais a relativement peu d'impact sur sa rentabilité puisqu'elle bénéficie, en quelque sorte, d'une protection naturelle de par la répartition de ses ventes et de ses achats entre les deux devises. Toutefois, la direction croit que la baisse de la valeur relative du dollar américain au cours des dernières années pourrait avoir contribué à la faible inflation, voire la déflation de la valeur des pièces de rechange vendues sur le marché canadien, laquelle a eu un impact négatif sur les marges bénéficiaires de la Compagnie.

Enfin, malgré l'accroissement de son endettement depuis 2004 afin de financer son expansion aux États-Unis, Uni-Sélect préserve une bonne santé financière, caractérisée par un niveau d'endettement raisonnable par rapport à ses capitaux propres. Combiné à l'importance des flux de trésorerie générés par son exploitation, ceci la met relativement à l'abri des risques associés à une hausse prononcée des taux d'intérêt.

Risques liés au modèle d'affaires et à la stratégie d'Uni-Sélect

Dans le marché des pièces de remplacement pour voitures, le modèle d'affaires d'Uni-Sélect, qui consiste à desservir principalement des marchands grossistes indépendants (plutôt qu'un réseau de succursales corporatives), impose à la Compagnie des exigences particulières afin d'assurer la loyauté et la pérennité de ses marchands membres.

C'est pourquoi l'approche fondamentale de la Compagnie est de favoriser la croissance, la compétitivité et la rentabilité de ses membres et clients au moyen d'une solution d'affaires totale incluant des bonnes conditions d'achat, une gestion proactive de la sélection de produits, des services de distribution d'une grande efficacité, des programmes marketing novateurs et une série de services de support, dont en formation et en financement. Dans le contexte de consolidation de l'industrie, qui se fait aussi au niveau des grossistes, la Compagnie a développé des programmes visant à faciliter l'expansion par acquisitions de ses marchands.

D'autre part, face au vieillissement des propriétaires de magasins de pièces de remplacement (*l'Association des Industries de l'Automobile* et *Desrosiers Consultants* estiment que 85 % d'entre eux envisagent de disposer de leur entreprise au cours des dix prochaines années), Uni-Sélect a aussi mis en place des programmes de succession permettant aux marchands désireux de prendre leur retraite de vendre leur commerce à un membre de leur famille, à un employé ou à un autre membre du réseau Uni-Sélect. Le cas échéant, Uni-Sélect peut décider de racheter le commerce de ce marchand afin de protéger son réseau de distribution.

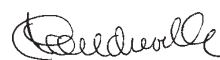
La stratégie de croissance par acquisitions de la Compagnie, surtout aux États-Unis, comporte sa part de risques. Uni-Sélect a développé une expertise à ce chapitre, ayant mené à bien l'acquisition et l'intégration d'une vingtaine d'entreprises au cours des cinq dernières années seulement, incluant une acquisition majeure en 2004 dont l'intégration se déroule actuellement comme prévu. Pour limiter son risque, la Compagnie poursuit notamment une stratégie d'acquisition ciblée et sélective, applique des procédures de vérification diligente et conçoit des plans d'intégration détaillés. Finalement, Uni-Sélect dispose d'une équipe multidisciplinaire afin de bien évaluer et gérer les risques particuliers aux marchés où elle s'implante, en particulier aux États-Unis.

Tel que recommandé par les autorités réglementaires, Uni-Sélect a mis en place un système d'analyse et de contrôle des risques opérationnels, stratégiques et financiers relevant directement des responsabilités du conseil d'administration.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires sur la Compagnie sont disponibles sur le site Internet de SEDAR (www.sedar.com).

Le président
et chef de la direction,



(Signé)
Jacques Landreville

Le vice-président, administration
et chef des opérations financières,



(Signé)
Richard G. Roy, CA

RAPPORT DE LA DIRECTION

Relativement aux états financiers consolidés

Les états financiers consolidés d'Uni-Sélect Inc. ainsi que les renseignements financiers contenus dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction. Ces états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et ont été approuvés par le conseil d'administration.

Uni-Sélect Inc. maintient des systèmes de comptabilité et de contrôles administratifs qui, de l'avis de la direction, assurent raisonnablement l'exactitude de l'information financière et la conduite ordonnée et efficace des affaires de la Compagnie.

Le conseil d'administration s'acquitte de sa responsabilité relative aux états financiers consolidés, compris dans ce rapport annuel, principalement par l'intermédiaire de son comité de vérification. Ce comité, qui tient périodiquement des réunions avec les membres de la direction et les vérificateurs externes a révisé les états financiers consolidés d'Uni-Sélect Inc. et a recommandé leur approbation au conseil d'administration.

Les états financiers consolidés ci-inclus ont été vérifiés par le cabinet Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., comptables agréés.

Le président et chef de la direction,



(Signé) Jacques Landreville

Boucherville

Le 24 février 2006

Le vice-président, administration
et chef des opérations financières,



(Signé) Richard G. Roy, CA

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de Uni-Sélect Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de la Compagnie Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2005 et 2004 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Compagnie aux 31 décembre 2005 et 2004 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



(Signé) Comptables agréés

Montréal

Le 24 février 2006

(Le 14 mars 2006 pour la note 27)

RÉSULTATS CONSOLIDÉS des exercices terminés les 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action)

	2005	2004
	\$	\$
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 153 210	788 236
Bénéfice avant les postes énumérés ci-dessous	74 142	50 906
Intérêts sur les dettes bancaires	421	492
Intérêts sur la dette à long terme	2 957	391
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	263	221
Revenus d'intérêts sur les espèces et quasi-espèces	(547)	(430)
Revenus d'intérêts auprès des marchands membres	(518)	(322)
Amortissements (note 5)	6 705	5 109
	9 281	5 461
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	64 861	45 445
Impôts sur les bénéfices (note 6)		
Exigibles	18 316	15 487
Futurs	4 397	(1 861)
	22 713	13 626
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	42 148	31 819
Part des actionnaires sans contrôle	3 087	884
BÉNÉFICE NET	39 061	30 935
Bénéfice par action (note 7)		
Bénéfice de base par action	2,00	1,67
Bénéfice dilué par action	1,99	1,65

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS des exercices terminés les 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars)

	2005	2004
	\$	\$
Solde au début		
Solde déjà établi	188 159	164 591
Modification comptable (note 2)	-	(955)
Solde redressé	188 159	163 636
Bénéfice net	39 061	30 935
	227 220	194 571
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires, déduction faite des impôts sur les bénéfices	-	32
Dividendes	6 254	6 380
	6 254	6 412
Solde à la fin	220 966	188 159

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS des exercices terminés les 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars)

	2005	2004
	\$	\$
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	39 061	30 935
Éléments hors caisse		
Amortissements	6 705	5 109
Impôts futurs	4 397	(1 861)
Part des actionnaires sans contrôle	3 087	884
	53 250	35 067
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 8)	(9 626)	(26 876)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	43 624	8 191
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Placement temporaire	(4 942)	32 359
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(13 034)	(120 344)
Part des actionnaires sans contrôle (note 9)	(152)	-
Cessions d'éléments d'actif (note 10)	-	1 212
Solde de prix de vente à recevoir	-	290
Avances à des coentreprises	-	3 596
Avances à des marchands membres	(3 406)	(5 899)
Encaissements des avances à des marchands membres	4 469	2 757
Actions de compagnies	20	-
Immobilisations	(8 616)	(5 473)
Cession d'immobilisations	-	115
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(25 661)	(91 387)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Dettes bancaires	(1 260)	(4 954)
Dû à un coentrepreneur	(2 500)	-
Solde de prix d'achat	(4 104)	(36)
Frais de financement	(288)	(1 437)
Emprunts à long terme	4 289	63 717
Remboursements de la dette à long terme	(1 226)	(147)
Dépôts de garantie des marchands membres	(28)	(93)
Émission d'actions	2 455	28 643
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires	-	(32)
Dividendes versés	(6 114)	(6 181)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(8 776)	79 480
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	9 187	(3 716)
Espèces et quasi-espèces au début	9 921	13 637
Espèces et quasi-espèces à la fin	19 108	9 921

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

BILANS CONSOLIDÉS aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars)

	2005	2004
	\$	\$
ACTIF		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	19 108	9 921
Placement temporaire (note 11)	4 942	-
Débiteurs (note 12)	133 903	134 584
Impôts sur les bénéfices à recevoir	5 352	2 941
Stock	260 156	261 413
Frais payés d'avance	3 885	3 496
Impôts futurs (note 6)	3 093	5 488
	430 439	417 843
Placements et escomptes de volume à recevoir, au coût (note 13)	7 798	8 309
Immobilisations (note 14)	36 246	33 585
Frais de financement	1 321	1 384
Écarts d'acquisition	17 996	18 273
Impôts futurs (note 6)	1 876	3 056
	495 676	482 450
PASSIF		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 15)	1 932	3 193
Créditeurs (note 16)	132 339	135 541
Impôts sur les bénéfices à payer	-	18 782
Dividendes à payer	1 568	1 428
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres (notes 17 et 18)	373	477
	136 212	159 421
Subventions gouvernementales reportées	395	421
Dette à long terme (note 17)	64 349	63 230
Dépôts de garantie des marchands membres (note 18)	7 334	7 452
Impôts futurs (note 6)	4 837	3 935
Part des actionnaires sans contrôle	26 932	24 125
	240 059	258 584
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 19)	48 056	45 601
Bénéfices non répartis	220 966	188 159
Écarts de conversion cumulés (note 20)	(13 405)	(9 894)
	255 617	223 866
	495 676	482 450

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,


(Signé) Jean-Louis Dulac
Administrateur

(Signé) Jean Guénette
Administrateur

1 - STATUTS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La Compagnie, constituée en vertu de la Partie IA de la Loi sur les compagnies (Québec), est une entreprise de distribution en gros et de commercialisation de pièces de rechange pour véhicules moteurs.

2 - MODIFICATIONS COMPTABLES

Constatation des produits

Au cours de l'exercice 2004, la Compagnie a adopté rétroactivement l'abrégé des délibérations portant sur la constatation des produits, soit le CPN-141, *Constatation des produits*, publié par le Comité des problèmes nouveaux (CPN) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA). De façon générale, cet abrégé vise à fournir des directives quant à l'application du chapitre 3400 du Manuel de l'ICCA, *Produits*. Plus précisément, le CPN-141 présente les critères à satisfaire pour que les produits puissent être constatés.

En 2004, l'application des nouvelles directives a entraîné une augmentation du bénéfice net de 31 \$ et une diminution des bénéfices non répartis de 924 \$.

Dépréciation d'actifs à long terme

Au début de l'exercice 2004, la Compagnie a adopté prospectivement le chapitre 3063, *Dépréciation d'actifs à long terme*, du Manuel de l'ICCA. Ce chapitre établit des normes de constatation, de mesure et d'information relativement à la dépréciation d'actifs à long terme, y compris les immobilisations et les actifs incorporels à durée de vie utile limitée destinés à être utilisés. La Compagnie évalue les actifs à long terme pour déterminer si ceux-ci ont subi une perte de valeur lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Si la somme des flux de trésorerie futurs non actualisés qui devraient résulter de l'utilisation et de la cession éventuelle des actifs est inférieure à leur valeur comptable, une perte de valeur doit être constatée. La perte de valeur correspond à l'excédent de la valeur comptable des actifs sur leur juste valeur. Au 31 décembre 2004, aucune baisse de valeur n'a été constatée.

3 - CONVENTIONS COMPTABLES

Estimations comptables

Pour dresser des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction de la Compagnie doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la Compagnie pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Compagnie et de ses filiales, ainsi que la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges des coentreprises dans lesquelles elle détient une participation, cette quote-part étant comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Constatation des produits

La Compagnie comptabilise ses produits à la suite de la livraison de la marchandise, lorsque tous les avantages et risques inhérents à la propriété ont été transférés, que la vente est acceptée par le client et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Compagnie offre un droit de retour à ses clients sur les ventes de biens. Au moment où la Compagnie constate le produit, elle inscrit une provision relative aux droits de retour, laquelle est fondée sur l'expérience historique de la Compagnie et sur les hypothèses de la direction.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent l'encaisse et les placements temporaires dont l'échéance est de moins de trois mois à compter de la date d'acquisition.

Évaluation du stock

Le stock est évalué au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

Immobilisations

Les immobilisations sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation selon les méthodes, les taux annuels et la période qui suivent :

	Méthodes	Taux et période
Pavage	Dégressif	8 %
Bâtiments	Linéaire et dégressif	2,5 % et 5 %
Mobilier et équipement	Linéaire et dégressif	10 % et 20 %
Logiciels et matériel roulant	Dégressif	30 %
Équipement informatique	Linéaire	14,3 % et 20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Durée des baux

Frais de financement

Les frais relatifs à la structure de financement et à la facilité de crédit sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur des périodes de trois et de cinq ans.

Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis annuellement à un test de dépréciation ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur des unités d'exploitation de la Compagnie avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la Compagnie compare la juste valeur de tout écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

Impôts sur les bénéfices

La Compagnie utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

Conversion des devises

Les éléments monétaires du bilan, excluant ceux relatifs aux filiales américaines autonomes, sont convertis au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice, tandis que les éléments non monétaires sont convertis au taux d'origine. Les produits et les charges sont convertis au taux en vigueur à la date des opérations ou au taux moyen en vigueur durant l'exercice. Les gains ou pertes résultant de la conversion sont imputés aux résultats de l'exercice.

Les éléments d'actif et de passif des filiales américaines considérées comme autonomes sur les plans financier et opérationnel sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis au taux moyen en vigueur durant l'exercice. Les gains et les pertes sont présentés au poste Écarts de conversion cumulés des capitaux propres.

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)

Avantages sociaux futurs

La Compagnie comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. Pour tous les régimes à prestations déterminées, les conventions comptables suivantes ont été retenues :

- > Le coût des prestations de retraite gagnées par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par les employés. Les calculs tiennent compte des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements des régimes de retraite, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés ;
- > Aux fins de la détermination du rendement prévu des actifs des régimes de retraite, ces actifs sont évalués à leur juste valeur ;
- > Le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date des modifications ;
- > Les gains actuariels (pertes actuarielles) résultent de l'écart entre le rendement à long terme réel des actifs du régime au cours d'une période et le rendement prévu pendant cette période, ou des modifications apportées aux hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées. L'excédent du gain actuariel cumulé net (de la perte actuarielle cumulée nette) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées, ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par les régimes est de 5 à 16 ans (6 à 16 ans en 2004).

Pour le régime à cotisations déterminées, la charge de retraite inscrite aux résultats correspond aux cotisations que la Compagnie est tenue de verser en échange des services rendus par les employés.

Instruments financiers dérivés

La Compagnie utilise des instruments financiers dérivés dans le but de réduire le risque de taux d'intérêt auquel l'expose sa dette. Elle n'utilise pas d'instruments financiers à des fins de transaction ou de spéculation.

Selon la politique de la Compagnie, elle désigne en bonne et due forme chaque instrument financier dérivé comme couverture d'un instrument d'emprunt bien identifié. Elle estime que les instruments financiers dérivés sont efficaces comme couvertures, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument, puisque la durée jusqu'à l'échéance, le montant du notionnel et le taux d'intérêt de référence des instruments concordent tous avec les conditions de l'instrument d'emprunt couvert.

La Compagnie utilise des contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de son programme de gestion des taux d'intérêt variables de sa dette et du coût d'emprunt global correspondant. Les contrats de swap de taux d'intérêt donnent lieu à l'échange périodique de paiements d'intérêts sans échange du notionnel sur lequel les paiements sont fondés, et ils sont comptabilisés à titre d'ajustement des intérêts débiteurs sur l'instrument d'emprunt couvert. Le montant correspondant à payer à des contreparties ou à recevoir de contreparties est pris en compte à titre d'ajustement des intérêts courus.

Si la dette devait être éteinte avant l'échéance, tout gain ou toute perte réalisé ou non réalisé sur le swap serait constaté dans l'état des résultats consolidés au moment de l'extinction de la dette.

En 2004, le swap, d'un montant initial de 30 450 \$, a été contracté à un taux de 4,27 %. Celui-ci vient à échéance le 31 octobre 2007, et a été réduit à 17 488 \$ pour la période du 1^{er} novembre 2005 au 31 octobre 2006 et sera réduit à 11 659 \$ pour la période du 1^{er} novembre 2006 au 31 octobre 2007.

Régime de rémunération à base d'actions

La Compagnie comptabilise ses options émises selon la méthode de la juste valeur. Elle constate une charge aux résultats au titre de son régime de rémunération à base d'actions lorsque les options peuvent être exercées. Toute contrepartie reçue des employés au moment de l'exercice des options est portée au compte de capital-actions.

Bénéfice par action et information relative au nombre d'actions

Le résultat par action ordinaire est calculé en divisant le résultat disponible pour les porteurs d'actions ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice. Le résultat dilué par action est calculé en tenant compte de la dilution qui pourrait survenir si les titres visant à émettre des actions ordinaires étaient exercés en actions ordinaires au début de la période ou à la date de leur émission si elle est postérieure. La méthode du rachat d'actions est utilisée pour déterminer l'effet de dilution des options d'achat d'actions. Cette méthode suppose que le produit découlant de l'exercice des options d'achat d'actions sert à racheter des actions ordinaires à leur cours moyen pendant la période.

4 - PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES

La Compagnie détient la quote-part suivante des éléments d'actif, de passif, des résultats et des flux de trésorerie relativement à ses participations dans des coentreprises :

	2005	2004
	\$	\$
Actif à court terme	39 182	38 585
Actif à long terme	2 954	3 303
Passif à court terme	13 218	16 818
Passif à long terme	1 418	1 348
Chiffre d'affaires	108 850	105 151
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	8 103	7 915
Bénéfice net	3 780	3 183
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	2 983	4 070
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	129	(938)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(3 121)	(3 116)

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

5 - INFORMATIONS SUR LES RÉSULTATS ET OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

	2005	2004
	\$	\$
Amortissement des immobilisations	6 373	5 056
Amortissement des frais de financement	332	53
	6 705	5 109

Le chiffre d'affaires réalisé dans le cours normal des activités avec des contreparties représente 78 344 \$ (74 954 \$ en 2004).

6 - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est différent du taux d'imposition statutaire combiné au Canada. Cette différence résulte des éléments suivants :

	2005	2004
	%	%
Taux d'imposition statutaire au fédéral	22,12	22,12
Incidence des variations des taux d'imposition statutaires des provinces	9,11	10,21
Taux d'imposition statutaire combiné de la Compagnie	31,23	32,33
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	2,76	(1,37)
Charges non déductibles fiscalement	0,24	0,32
Pertes d'une filiale appliquées à des exercices antérieurs à des taux d'imposition plus élevés	(0,11)	(0,52)
Constatation d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement	-	(1,08)
Autres	0,90	0,30
	35,02	29,98

La charge d'impôts futurs résulte principalement de la variation d'écarts temporaires.

Les actifs et les passifs d'impôts futurs proviennent des écarts entre la valeur fiscale et la valeur comptable des éléments suivants :

	2005	2004
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	-	1 015
Provision déductible au cours du prochain exercice	3 048	4 426
Autres	45	47
	3 093	5 488
Long terme		
Immobilisations	70	56
Pertes autres qu'en capital reportées	-	1 116
Provision pour régime de retraite	1 014	898
Provision pour incitatifs de performance	593	645
Produits reportés	162	160
Autres	37	181
	1 876	3 056

	2005	2004
	\$	\$
Passif d'impôts futurs		
Long terme		
Immobilisations	3 131	2 433
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	352	313
Gain reporté sur échange de même type	1 028	983
Autres	326	206
	4 837	3 935

7 - BÉNÉFICE PAR ACTION

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action :

	2005		
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	39 061	19 516 512	2,00
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	-	141 815	-
Bénéfice dilué par action	39 061	19 658 327	1,99
			2004
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	30 935	18 539 196	1,67
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	-	190 566	-
Bénéfice dilué par action	30 935	18 729 762	1,65

8 - INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

Les variations d'éléments du fonds de roulement se détaillent comme suit :

	2005	2004
	\$	\$
Comptes clients	2 640	14 209
Impôts sur les bénéfices à recevoir	(1 576)	478
Stock	3 232	(2 358)
Frais payés d'avance	(422)	(769)
Escomptes de volume à recevoir	(87)	(104)
Comptes fournisseurs et charges à payer	4 691	(17 606)
Impôts sur les bénéfices à payer	(18 104)	(20 726)
	(9 626)	(26 876)

Les flux de trésorerie se rapportant aux intérêts et aux impôts sur les bénéfices des activités d'exploitation se détaillent comme suit :

	2005	2004
	\$	\$
Intérêts versés	3 641	1 054
Impôts sur les bénéfices versés	39 509	26 269

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

En 2005, la Compagnie a acquis les entreprises suivantes :

- > Motor Parts Warehouse, Inc. (MPW) :
Le 31 mars, la Compagnie a acquis les actifs de MPW. Aucun passif n'a été pris en charge par la Compagnie lors de cette transaction. Cette entreprise exploite deux centres de distribution dans le secteur d'activité Automotive USA ;
- > The Kunz Oil Company (Kunz Oil) :
Le 30 novembre, la Compagnie a acquis les actifs et pris en charge une portion des passifs de Kunz Oil. Cette entreprise exploite quatre magasins dans le secteur Automotive USA ;

De plus, la Compagnie a acquis les actions d'une compagnie évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada, de même que les actifs et certains passifs de six compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA.

Les résultats d'exploitation sont consolidés à l'état des résultats depuis la date d'acquisition.

La répartition des prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	MPW	Kunz Oil	Autres	Total
	\$	\$	\$	\$
Actif à court terme	4 285	4 221	4 417	12 923
Immobilisations	73	197	463	733
Autres actifs à long terme	–	–	22	22
Écarts d'acquisition ^(a)	–	–	(77)	(77)
Total des actifs acquis	4 358	4 418	4 825	13 601
Passif à court terme	–	(62)	(358)	(420)
Dette à long terme	–	–	(8)	(8)
Total des passifs pris en charge	–	(62)	(366)	(428)
Actifs nets acquis	4 358	4 356	4 459	13 173
Encaisse de la compagnie acquise	–	–	(139)	(139)
Acquisition nette	4 358	4 356	4 320	13 034

(a) Ce montant inclut un remboursement d'écart d'acquisition, au montant de 250 \$, relatif à un ajustement contractuel du prix d'achat de Les Batteries Électriques Gagnon Inc., acquise en 2004.

- > Uni-Select USA, Inc. :
La Compagnie a acquis une part des actionnaires sans contrôle au montant de 152 \$ en espèces. À la suite de cette acquisition, la participation de la Compagnie dans sa filiale américaine a augmenté de 0,05 %, passant de 85,60 % à 85,65 %. Cette acquisition a été effectuée à la valeur comptable.

En 2004, la Compagnie a acquis les entreprises suivantes :

- > Les Batteries Électriques Gagnon Inc. (Gagnon) :
Le 30 janvier, la Compagnie a acquis certains actifs et a pris en charge une portion du passif de Gagnon. Cette entreprise exploite des magasins dans les secteurs d'activité Poids Lourds et Automotive Canada ;
- > Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (MAWDI) :
Le 1^{er} novembre, la Compagnie a acquis, par l'entremise de sa filiale Uni-Select USA, Inc., détenue à 84,12 %, 100 % des actions de MAWDI. Cette transaction a été payée en partie par l'émission d'actions de la filiale Uni-Select USA, Inc. Lors de cette émission, la Compagnie a augmenté sa participation dans sa filiale américaine maintenant détenue à 85,6 %. L'entreprise acquise exploite 31 centres de distribution ainsi que 145 magasins dans le secteur d'activité Automotive USA ;
- > Uni-Select Pacific Inc. (USP) :
Le 30 avril, la Compagnie a augmenté sa participation de 3,84 % dans sa coentreprise USP. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 59,62 % à 63,46 %. Cette transaction a été effectuée à la valeur comptable ;

De plus, la Compagnie a acquis les actifs et pris en charge certains passifs de deux autres compagnies, évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada.

Les résultats d'exploitation sont consolidés à l'état des résultats depuis la date d'acquisition.

En considérant les frais d'acquisition au montant de 2 078 \$ relatifs à l'acquisition des actions de MAWDI, la répartition des prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	Gagnon	MAWDI	USP	Autres	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Actif à court terme	6 864	188 007	840	1 022	196 733
Impôts futurs	–	3 432	–	–	3 432
Immobilisations	286	6 131	36	52	6 505
Autres actifs à long terme	–	2 239	–	–	2 239
Écarts d'acquisition, déduction faite de l'impact fiscal de 1 695 \$	3 940	5 022	37	500	9 499
Total des actifs acquis	11 090	204 831	913	1 574	218 408
Passif à court terme	(712)	(72 436)	(479)	(4)	(73 631)
Dette à long terme	–	(326)	–	–	(326)
Impôts futurs	–	(586)	–	–	(586)
Part des actionnaires sans contrôle	–	(17 481)	–	–	(17 481)
Total des passifs pris en charge	(712)	(90 829)	(479)	(4)	(92 024)
Actifs nets acquis	10 378	114 002	434	1 570	126 384
Encaisse de la compagnie acquise	–	(1 230)	–	–	(1 230)
Acquisition nette	10 378	112 772	434	1 570	125 154
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	10 378	107 962	434	1 570	120 344
Solde de prix d'achat à payer	–	4 810	–	–	4 810

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

10 - CESSIONS D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

En 2004, la Compagnie a cédé à des marchands membres certains éléments d'actif appartenant à des filiales exploitant des magasins. Elle a également cédé certains actifs acquis lors de l'acquisition de Gagnon.

Les actifs cédés lors de ces transactions totalisent un montant de 1 902 \$ perçu de la façon suivante : 1 212 \$ en espèces, 440 \$ en avances aux membres et 250 \$ en actions privilégiées.

11 - PLACEMENT TEMPORAIRE

Le placement temporaire est un papier commercial venant à échéance en avril 2006 et portant intérêt au taux de 3,39%.

12 - DÉBITEURS

	2005	2004
	\$	\$
Comptes clients		
Marchands membres	123 728	124 397
Coentreprises	4 247	4 873
	127 975	129 270
Portion des placements encaissable à court terme	5 928	5 314
	133 903	134 584

13 - PLACEMENTS ET ESCOMPTES DE VOLUME À RECEVOIR

	2005	2004
	\$	\$
Actions de compagnies et avances, sans intérêt ni modalités d'encaissement	691	722
Avances à des marchands membres, taux variant entre le taux préférentiel moins 1 % et 9,06 % (taux variant entre le taux préférentiel moins 1 % et 11 % en 2004), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2010	10 944	10 897
Escomptes de volume à recevoir, encaissables jusqu'en 2009	2 091	2 004
	13 726	13 623
Portion encaissable à court terme	5 928	5 314
	7 798	8 309

14 - IMMOBILISATIONS

	2005		
	Coût	Amortissement cumulé	
	\$	\$	
	Coût non amorti		
	\$	\$	
Terrain et pavage	1 223	265	958
Bâtiments	16 106	7 026	9 080
Mobilier et équipement	26 166	17 464	8 702
Équipement informatique et logiciels	24 785	14 107	10 678
Matériel roulant	6 946	3 071	3 875
Améliorations locatives	5 024	2 071	2 953
	80 250	44 004	36 246

	2004		
	Coût	Amortissement cumulé	
	\$	\$	
	Coût non amorti		
	\$	\$	
Terrain et pavage	1 237	253	984
Bâtiments	15 943	6 691	9 252
Mobilier et équipement	25 763	16 373	9 390
Équipement informatique et logiciels	21 338	11 638	9 700
Matériel roulant	4 224	2 126	2 098
Améliorations locatives	3 824	1 663	2 161
	72 329	38 744	33 585

15 - FACILITÉS DE CRÉDIT

Compagnie mère et certaines de ses filiales

La Compagnie a une facilité de crédit au montant de 225 000 \$ (150 000 \$ en 2004). Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 165 000 \$ (90 000 \$ en 2004) échéant en octobre 2007. À l'échéance, le crédit rotatif sera converti en emprunt à terme d'une durée de deux ans. Le solde de l'emprunt à terme est remboursable en entier à l'échéance de ce terme. La facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 60 000 \$ servant aussi à l'émission de lettres de garantie et renouvelable annuellement. Au 31 décembre 2005, les lettres de garantie émises totalisent 4 186 \$ (3 719 \$ en 2004).

Les taux d'intérêt sont variables en fonction du type d'emprunt ainsi que des ratios financiers atteints par la Compagnie et sont fixés à tous les trimestres. Au 31 décembre 2005, les taux d'intérêt varient de 4,11 % à 7,75 % (3,39 % à 5,25 % en 2004).

La Compagnie doit respecter certains ratios financiers. Au 31 décembre 2005, ces ratios sont respectés.

Coentreprises

Les ouvertures de crédit bancaire autorisées s'élèvent à 15 292 \$ (15 117 \$ en 2004) et sont garanties en partie par l'ensemble des actifs d'une coentreprise. Les dettes bancaires portent intérêt à des taux variables et sont renouvelables à différentes dates annuellement. Au 31 décembre 2005, les taux d'intérêt varient de 4,11 % à 5 % (3,09 % à 5,25 % en 2004).

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

16 - CRÉDITEURS

	2005	2004
	\$	\$
Comptes fournisseurs et charges à payer	132 339	128 288
Dû à un coentrepreneur, taux des acceptations bancaires plus 0,75 %	-	2 500
Solde de prix d'achat, taux préférentiel	-	4 753
	132 339	135 541

17 - DETTE À LONG TERME

	Court terme	2005	2004
	\$	\$	\$
Crédit rotatif, taux moyen de 4,48 % (3,43 % en 2004) (note 15)	-	64 125	62 948
Effets à payer, non garantis, taux variant entre 0 % et 8 %, remboursables par versements trimestriels, échéant à différentes dates jusqu'en 2008	103	193	239
Emprunts hypothécaires, garantis par un bâtiment, taux préférentiel plus 1 % (taux variant entre le taux préférentiel plus 1 % et le taux préférentiel plus 1,75 % en 2004), remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2014	16	103	121
Emprunt bancaire, garanti par les comptes clients, le stock et de l'équipement, taux préférentiel plus 1 %, remboursable par versements mensuels, échéant en avril 2007	9	9	75
Dû à un coentrepreneur, sans intérêt ni modalités de remboursement	-	25	25
Obligations relatives aux biens loués, 0 % à 5,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2008	43	65	122
		64 520	63 530
Versements exigibles à court terme	171	171	300
		64 349	63 230

Les versements sur la dette à long terme au cours des prochains exercices s'établissent comme suit :

	Obligations relatives aux biens loués	Autres emprunts
	\$	\$
2006	43	128
2007	16	76
2008	7	45
2009	-	64 141
2010	-	14
2011 et suivants	-	51
Total des paiements minimums exigibles	66	
Frais de financement inclus dans les paiements minimums exigibles	1	
	65	

18 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES

	2005	2004
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 536	7 629
Versements exigibles à court terme	202	177
	7 334	7 452

Les marchands membres doivent cotiser à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie. Chacun des marchands membres doit maintenir un dépôt basé sur ses achats de l'exercice antérieur. Les dépôts portent intérêt à un taux minimal qui ne peut être inférieur au taux préférentiel bancaire moins 2 %.

19 - CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions
Privilégiées, pouvant être émises en séries
Ordinaires

	2005	2004
	\$	\$
Émis et payé		
Solde au début : 19 423 289 actions ordinaires (18 347 758 en 2004)	45 601	16 958
Émission de 1 717 actions ordinaires pour une contrepartie en espèces (1 000 365 en 2004)	50	27 663
Émission de 174 710 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (75 166 en 2004)	2 405	980
Solde à la fin : 19 599 716 actions ordinaires (19 423 289 en 2004)	48 056	45 601

Régime d'options d'achat d'actions ordinaires à l'intention des employés cadres et des membres de la direction

Les actions auxquelles donnent droit les options peuvent être souscrites au cours des 10 années suivant la date d'octroi des options, à raison d'au plus 20 % par période consécutive de 12 mois et au prix du cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de Toronto le jour précédant la date de l'octroi de l'option. Un bénéficiaire qui a souscrit à un nombre moindre que le maximum permis au cours d'une année a la possibilité, en plus des 20 %, de souscrire à la différence au cours des années suivant la date de l'octroi de l'option. Le régime d'options porte sur l'achat d'un maximum de 1 859 400 actions ordinaires du capital-actions de la Compagnie. Des actions ordinaires, au nombre de 1 027 216 (852 506 en 2004), ont déjà été émises en vertu de ce régime.

Des options au nombre de 555 591 ont déjà été rachetées par la Compagnie. Au 31 décembre 2005, 276 593 actions ordinaires (452 474 en 2004) sont réservées pour ce régime.

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

19 - CAPITAL-ACTIONS (SUITE)

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2005 et 2004 du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie et des changements survenus dans les exercices terminés à ces dates est présenté ci-après :

	2005		2004	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré \$	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré \$
En cours au début	366 453	13,69	443 541	13,58
Exercées	(174 710)	13,93	(75 166)	13,04
Rachetées	(1 171)	11,95	(1 172)	11,95
Ayant fait l'objet d'une forclusion	(2 561)	15,05	(750)	18,66
En cours à la fin	<u>188 011</u>	<u>13,46</u>	<u>366 453</u>	<u>13,69</u>
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	<u>187 400</u>	<u>13,44</u>	<u>295 804</u>	<u>13,49</u>

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 31 décembre 2005 :

Fourchette des prix d'exercice	Options en cours			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'options en cours au 31 décembre 2005	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir (années)	Prix d'exercice moyen pondéré \$	Nombre d'options pouvant être exercées au 31 décembre 2005	Prix d'exercice moyen pondéré \$
6,75 \$ - 9,25 \$	32 542	2,38	7,93	32 542	7,93
14,00 \$ - 14,75 \$	76 771	3,91	14,07	76 771	14,07
15,05 \$ - 18,66 \$	78 698	5,97	15,14	78 087	15,12
	<u>188 011</u>	<u>4,51</u>	<u>13,46</u>	<u>187 400</u>	<u>13,44</u>

20 - ÉCARTS DE CONVERSION CUMULÉS

	2005	2004
	\$	\$
Solde au début	(9 894)	(6 839)
Effet des variations des cours de change durant l'exercice sur l'investissement net dans les filiales étrangères autonomes	(3 511)	(3 055)
Solde à la fin	<u>(13 405)</u>	<u>(9 894)</u>

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2005, qui est constitué des cotisations de la Compagnie à ses régimes de retraite capitalisés, des sommes versées directement aux bénéficiaires du régime non capitalisé et des cotisations à ses régimes à cotisations déterminées, s'est chiffré à 2 286 \$ (2 032 \$ en 2004).

Régimes à prestations déterminées

La Compagnie évalue ses obligations au titre des prestations constituées et la juste valeur des actifs des régimes pour les besoins de la comptabilité le 31 décembre de chaque année. Les régimes à prestations déterminées font l'objet d'une évaluation actuarielle tous les trois ans. Les régimes de retraite ont été évalués respectivement le 31 décembre 2003 et le 31 décembre 2004 et seront réévalués le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2007. L'autre régime de retraite fait l'objet d'une réévaluation annuelle de l'obligation au titre des prestations constituées.

21 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Au 31 décembre 2005, la Compagnie maintient trois régimes à prestations déterminées et trois à cotisations déterminées. Ses régimes de retraite à prestations déterminées sont fondés sur le nombre d'années de service et sur le salaire moyen de fin de carrière.

La charge totale de la Compagnie au titre des régimes à cotisations déterminées est de 1 093 \$ (864 \$ en 2004).

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

21 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (SUITE)

Les informations relatives aux régimes à prestations déterminées, pris collectivement, se présentent comme suit :

	2005		2004	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	13 275	3 296	10 433	2 739
Coût des services rendus	1 504	263	1 338	255
Intérêts débiteurs	860	202	735	193
Prestations versées	(699)	(53)	(270)	(57)
Modifications aux régimes	-	-	113	-
Pertes actuarielles	2 696	241	926	166
Solde à la fin	17 636	3 949	13 275	3 296
Actifs des régimes				
Juste valeur au début	10 397	-	8 479	-
Rendement réel	1 034	-	392	-
Cotisations de l'employeur	1 140	-	1 111	-
Cotisations des salariés	559	-	685	-
Prestations versées	(699)	-	(270)	-
Juste valeur à la fin	12 431	-	10 397	-

	2005	2004
	Régimes de retraite	Régimes de retraite
	%	%
Composition des actifs des régimes		
Titres de participation	64,0	67,3
Titres de créances	36,0	32,7
	100,0	100,0

Rapprochement de la situation de capitalisation des régimes et des montants inscrits dans les états financiers :

	2005		2004	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation – déficit	(5 205)	(3 949)	(2 878)	(3 296)
Coût des services passés non amortis	753	(15)	827	(18)
Pertes actuarielles non amorties	5 635	706	3 345	465
Actif (passif) au titre des prestations constituées	1 183	(3 258)	1 294	(2 849)

L'actif au titre des prestations constituées est présenté dans les frais payés d'avance. Le passif est présenté dans les créanciers.

La charge de retraite nette au titre des régimes à prestations déterminées se présente comme suit :

	2005		2004	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	885	263	647	255
Intérêts débiteurs	860	202	735	193
Rendement réel des actifs des régimes	(1 034)	-	(392)	-
Modifications aux régimes	-	-	113	-
Pertes actuarielles	2 696	241	926	166
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	3 407	706	2 029	614

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

21 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (SUITE)

	2005		2004	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme du coût des avantages sociaux futurs				
Écart entre le rendement prévu et le rendement réel des actifs des régimes pour l'exercice	277	–	(280)	–
Écart entre le montant de la perte actuarielle constaté pour l'exercice et le montant réel de la perte actuarielle sur l'obligation au titre des prestations constituées pour l'exercice	(2 567)	(241)	(861)	(161)
Écart entre l'amortissement du coût des services passés pour l'exercice et les modifications effectives des régimes pour l'exercice	74	(3)	(38)	(3)
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	1 191	462	850	450

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Compagnie pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes (moyenne pondérée des hypothèses aux 31 décembre) :

	Régimes de retraite		Autre régime de retraite	
	2005	2004	2005	2004
	%	%	%	%
Obligations au titre des prestations constituées aux 31 décembre				
Taux d'actualisation	5,25	6,00	5,25	6,00
Taux de croissance de la rémunération	4,00	3,75	4,00	3,75
Coût des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre				
Taux d'actualisation	6,00	6,50	6,00	6,50
Taux de rendement prévu des actifs des régimes, à long terme	7,00	7,00	–	–
Taux de croissance de la rémunération	3,75	3,50	3,75	3,50

22 - ENGAGEMENTS

La Compagnie s'est engagée, d'après des contrats de location échéant à différentes dates jusqu'en 2015, à verser une somme d'environ 68 853 \$ pour des bâtiments et des véhicules. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élèvent à 16 002 \$ en 2006, à 14 352 \$ en 2007, à 12 115 \$ en 2008, à 10 156 \$ en 2009 et à 8 061 \$ en 2010. Certains de ces contrats comportent des options de renouvellement pour des périodes additionnelles de deux à cinq ans dont la Compagnie pourra se prévaloir en donnant un préavis.

23 - GARANTIES

En vertu de conventions de rachats de stocks, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions financières à racheter les stocks de certains de ses clients dans une proportion variant de 60 % à 75 % de la valeur au coûtant des stocks pour un montant maximum de 61 007 \$ (65 756 \$ en 2004). Dans l'éventualité d'un recours, les stocks seraient écoulés dans le cours normal des activités de la Compagnie. Ces conventions sont d'une durée indéterminée. De l'avis de la direction, la probabilité est faible que des paiements importants soient engagés et que des pertes soient prises en charge en vertu de cette obligation.

24 - INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur

La juste valeur des espèces et quasi-espèces, du placement temporaire, des débiteurs, des escomptes de volume à recevoir, des dettes bancaires, des créditeurs et des dividendes à payer est comparable à leur valeur comptable en raison des courtes échéances.

La quasi-totalité des avances et des dépôts de garantie résultent d'opérations avec des marchands membres. Leur juste valeur n'a pas été déterminée, puisque ces opérations sont effectuées dans le cadre du maintien et du développement de marchés et ne reflètent pas nécessairement les conditions qui seraient négociées avec des tiers.

La juste valeur de la dette à long terme est équivalente à sa valeur comptable étant donné que la quasi-totalité de la dette porte intérêt à un taux qui fluctue en fonction du taux du marché.

Risque de change

La Compagnie est exposée au risque de change en raison des espèces et quasi-espèces, des débiteurs, des créditeurs, des dépôts de garantie et de la dette à long terme libellés en dollars américains. Au 31 décembre 2005, les actifs libellés en dollars américains représentent des espèces et quasi-espèces et des débiteurs totalisant 52 203 \$ US (52 916 \$ US en 2004) ; les passifs libellés en dollars américains représentent des créditeurs, des dépôts de garantie et de la dette à long terme totalisant 51 986 \$ US (51 143 \$ US en 2004).

NOTES COMPLÉMENTAIRES aux 31 décembre 2005 et 2004

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

25 - INFORMATIONS SECTORIELLES

Les conventions comptables qui s'appliquent aux secteurs d'activité ci-dessous sont les mêmes que celles qui sont décrites dans les conventions comptables. La Compagnie évalue la performance selon le bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle.

	2005			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	503 382	575 773	74 055	1 153 210
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	37 194	35 761	1 187	74 142
Actif	195 108	252 466	48 102	495 676
Acquisition d'immobilisations	4 251	4 379	718	9 348
Acquisition d'écarts d'acquisition	173	-	-	173
	2004			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	503 870	209 071	75 295	788 236
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle ^(a)	38 187	9 028	3 691	50 906
Actif	189 352	252 154	40 944	482 450
Acquisition d'immobilisations	4 704	6 525	677	11 906
Acquisition d'écarts d'acquisition	1 337	5 022	3 140	9 499

(a) Les frais du siège social sont maintenant répartis entre les trois secteurs de la Compagnie. Antérieurement, ces frais étaient entièrement attribués au secteur Automotive Canada.

Le secteur d'activité Automotive USA comprend des immobilisations au montant de 14 668 \$ (13 104 \$ en 2004).

26 - CHIFFRES DE L'EXERCICE PRÉCÉDENT

Certaines données correspondantes fournies pour l'exercice précédent ont été reclassées en fonction de la présentation adoptée pour le présent exercice.

27 - ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DU BILAN

Le 14 mars 2006, la Compagnie a annoncé l'exercice de l'option prévoyant l'achat des actions détenues par le coentrepreneur de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., une Compagnie évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada. Au moment de la réalisation de cette option, la Compagnie détiendra 100 % des actions en circulation de USI-AGI Prairies Inc.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Conseil d'administration, Uni-Sélect Inc.

Jean-Louis Dulac
Président du conseil

Clay E. Buzzard

Pierre Desjardins

Jean Guénette, CA

Jacques Landreville

Léo Leblanc

Jacques Maltais

Hubert Marleau

André Poirier, f.c.a.

Me Jeanne Wojas

Dirigeants, Uni-Sélect Inc.

Jacques Landreville
Président et chef de la direction

Richard G. Roy, CA
Vice-président, administration et
chef des opérations financières

Michel Maheux
Vice-président senior,
développement de marché
nord-américain

James E. Buzzard
Vice-président exécutif
Groupe Automotive USA

Robert de Montigny
Vice-président exécutif
Groupe Poids Lourds

Gary O'Connor
Vice-président exécutif
Groupe Automotive Canada

David G. Alderson
Vice-président, systèmes
d'information et de gestion

Guy Archambault
Vice-président,
développement corporatif

Me Pierre Chesnay, LL.L.
Vice-président, affaires
juridiques et secrétaire

Florent Jacques
Vice-président, distribution
et intégration

Martin Labrecque, c.m.a.
Contrôleur

Luc L'Espérance
Vice-président,
ressources humaines

Gilles Michaud
Vice-président, gestion de
produits et développement
de marché

Russell D. Sturgeon
Vice-président,
achats corporatifs

Dirigeants, Uni-Sélect USA, Inc.

Jacques Landreville
Président

James E. Buzzard
Vice-président exécutif

Gary Kremer
Vice-président principal

Daniel Buzzard
Vice-président,
Division Sud-Est

Richard Buzzard
Vice-président,
Division Sud-Ouest

Robert Buzzard
Vice-président, administration

John Evanoka
Vice-président, Division Nord-Est

Richard G. Roy, CA
Vice-président, administration et
chef des opérations financières

John Rutland
Vice-président, Division Centrale

Scott Terhaar
Contrôleur du Groupe

Me Pierre Chesnay, LL.L.
Secrétaire

Brent Windom
Vice-président, marketing

Dirigeants, Palmar Inc.

Jacques Landreville
Président

Robert de Montigny
Vice-président exécutif

Me Pierre Chesnay, LL.L.
Secrétaire

Cadres clés

Groupe Automotive Canada

Robert Beauchamp
Vice-président, marketing

Carol Chartrand
Division Québec

Sean Corcelli
USI-AGI Prairies Inc.

Randy Klein
Division Ontario

Mike McQuinn
Division Atlantique

Terry Pollock
Uni-Select Pacific Inc.

Groupe Automotive USA

Carman Capriotto
Directeur sénior,
Groupe Nord-Est

Ruth McManus
Directeur sénior,
ressources humaines

Scott Roberts
Directeur sénior,
systèmes d'information

Steven J. Schmidt
Directeur sénior,
développement des affaires

Groupe Poids Lourds

Steve Dugas
Divisions Ontario et Maritimes

Yves Sanscartier
Division Québec

RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

Siège social

170, boul. Industriel
Boucherville (Québec)
J4B 2X3
Tél. : (450) 641-2440
Fax : (450) 449-4908
Internet : www.uni-select.com

Inscription boursière

Symbole :
UNS, Bourse de Toronto

Vérificateurs

Raymond Chabot
Grant Thornton S.E.N.C.R.L.

Conseillers juridiques

McCarthy Tétrault

Banquiers

Banque Nationale du Canada
Banque Royale du Canada
Banque Scotia
La Caisse centrale Desjardins
du Québec
Banque JP Morgan Chase
Caisse de dépôt et placement
du Québec

Registraire et agent de transferts

Trust Banque Nationale

Notice annuelle

La notice annuelle pour
l'exercice terminé le
31 décembre 2005 est
disponible sur SEDAR
(www.sedar.com) ou peut
être obtenue en adressant
une demande écrite au
Secrétaire de la Compagnie.

