



Mission

Devenir un chef de file dans la distribution de pièces et accessoires pour véhicules moteur tout en créant de la valeur par une gestion professionnelle de la chaîne d'approvisionnement avec des équipes de ventes et de marketing qui vont au devant des besoins du marché et de la clientèle.

OBJECTIFS 2008 2012

1. Favoriser l'expansion

- Profiter des occasions d'acquisitions
- Rechercher des ententes d'approvisionnement de type national

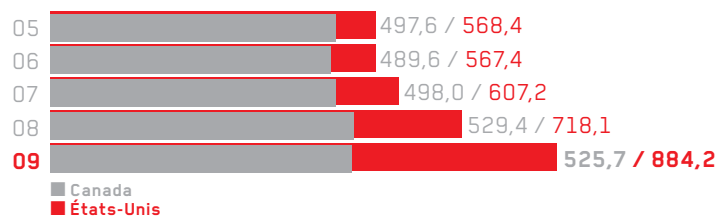
2. Faciliter la croissance organique

- Poursuivre une croissance accélérée dans certains créneaux spécifiques (carrosserie, climatisation, pièces pour voitures importées)
- Ouvrir de nouveaux canaux de distribution (vente au détail, flotte automobile, ventes en ligne)
- Intégrer les acquisitions et les clients des nouveaux comptes

3. Augmenter l'efficacité avec des systèmes informatiques performants

- Système de gestion d'entrepôt sans papier
- Système de gestion d'inventaires
- Système de gestion intégrée

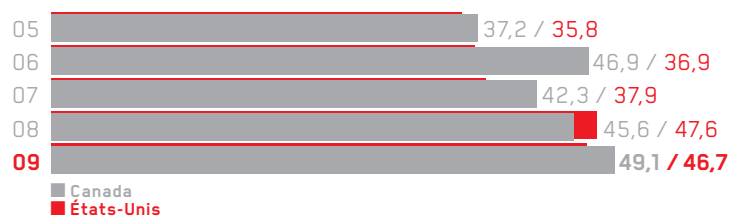
Ventes
(en M\$)



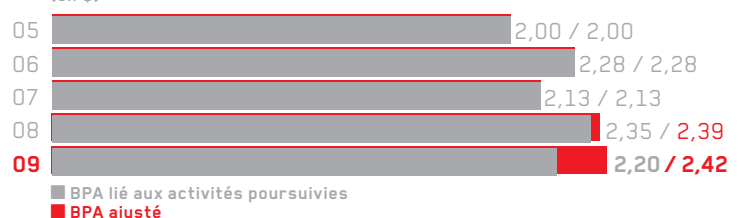
BAlIA
(en M\$)



BAlIA ajusté
(en M\$)



Bénéfice par action ajusté
(en \$)



INITIATIVES ET REALISATIONS 2009

Uni-Sélect poursuit l'implantation de son plan stratégique quinquennal élaboré en 2007 qui met de l'avant les axes stratégiques de développement suivants :



CROISSANCE

Uni-Sélect favorise la croissance par acquisitions et la croissance organique de ses unités d'affaires en soutenant de nouveaux créneaux de distribution.

- Rachat des parts des actionnaires minoritaires de la filiale américaine Uni-Select USA, Inc., maintenant détenue à 100 %
- Rachat de 5,77 % de la filiale Uni-Select Pacific Inc., maintenant détenue à 75 % et considérée comme une filiale
- Déploiement de pièces importées dans le réseau par l'entremise de la filiale Beck/Arnley®
- Développement du créneau de ventes en lignes

EXÉCUTION

Uni-Sélect veille à une consolidation efficace des actifs et à une réduction des inventaires tout en maintenant un service à la clientèle et un taux d'approvisionnement de haute qualité.

- Disposition de l'unité d'affaires Poids Lourds
- Intégration des récentes acquisitions
- Cession de 14 magasins au Canada
- Fermeture de 19 magasins non rentables ou dans des régions à faible potentiel aux États-Unis
- Réduction des inventaires excédentaires
- Extension des termes de paiement avec les principaux fournisseurs



CULTURE

Uni-Sélect favorise une culture entrepreneuriale d'autonomie et d'efficacité qui valorise l'excellence, l'innovation, l'engagement et le sens du partenariat.

- Lancement du programme Créateur de valeur
- Nomination d'un VP exécutif pour la gestion des opérations avec les grossistes et les comptes majeurs
- Nomination d'un VP exécutif, magasins corporatifs
- Programme de formation en gestion du changement

SYSTÈMES

Uni-Sélect a opté pour l'implantation d'ici 2012 de systèmes informatiques de gestion intégrée en mesure de faciliter la gestion de toutes les facettes de l'organisation.

- Sélection et développement d'un progiciel de gestion intégrée
- Investissement de 12M\$ en 2009 sur un investissement total prévu de 46 M\$ sur 3 ans
- Mise en opération du système de gestion centralisée des achats aux États-Unis et au Canada
- Développement continu de la communauté virtuelle

Uni-Sélect poursuit sa stratégie de croissance et a procédé au recentrage de ses activités et à une refonte de sa structure administrative qui contribueront à soutenir ses axes de croissance.

Points saillants financiers

(en M \$, sauf montants par action et pourcentage)

Exercices terminés les 31 décembre ⁽¹⁾	2009	2008	2007	2006	2005
RÉSULTATS D'EXPLOITATION					
Ventes	1 409,9	1 247,5	1 105,2	1 057,0	1 066,0
variation	13,0 %	12,9 %	4,6 %	-0,8 %	49,5 %
Bénéfice d'exploitation ajusté lié aux activités poursuivies ⁽²⁾⁽³⁾	95,8	93,2	80,2	83,8	73,0
Marge bénéficiaire d'exploitation ajusté lié aux activités poursuivies ⁽²⁾⁽³⁾	6,8 %	7,5 %	7,3 %	7,9 %	6,8 %
Bénéfice d'exploitation lié aux activités poursuivies	88,8	91,7	80,2	83,8	73,0
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies ⁽³⁾	47,7	47,3	42,1	45,0	39,1
Marge bénéficiaire nette ajustée liée aux activités poursuivies ⁽³⁾	3,4 %	3,8 %	3,8 %	4,2 %	3,7 %
Bénéfice lié aux activités poursuivies	43,4	46,4	42,1	45,0	39,1
Bénéfice net	38,6	45,9	40,8	42,3	39,1
Rendement des capitaux propres moyens lié aux activités poursuivies	11,6 %	13,7 %	14,1 %	16,4 %	16,3 %
Rendement des capitaux propres moyens	10,3 %	13,6 %	13,7 %	15,4 %	16,3 %
Rendement de l'actif net moyen	9,1 %	10,7 %	11,4 %	12,8 %	13,6 %
SITUATION FINANCIÈRE					
Fonds de roulement	395,4	477,6	326,9	301,9	294,2
Actif total	775,7	874,1	615,6	572,5	494,0
Endettement total net	170,1	208,3	134,9	91,5	49,9
Capitaux propres	372,9	372,7	304,6	291,9	255,6
Dette à long terme / capitaux propres	50,0 %	58,4 %	32,7 %	24,5 %	28,2 %
Dette totale nette / capital investi	31,4 %	35,8 %	30,7 %	23,9 %	16,3 %
Dette financée par emprunt sur BAIIA lié aux activités poursuivies	1,92	2,27	1,69	1,05	0,64
DONNÉES PAR ACTION ORDINAIRE					
Valeur comptable	18,91	18,92	15,43	14,82	13,04
Bénéfice de base ajusté lié aux activités poursuivies	2,42	2,39	2,13	2,28	2,00
Bénéfice de base lié aux activités poursuivies	2,20	2,35	2,13	2,28	2,00
Bénéfice net de base	1,96	2,33	2,07	2,15	2,00
Dividende	0,46	0,43	0,42	0,38	0,31
Nombre d'actions émises en fin d'exercice	19 716 357	19 694 358	19 736 558	19 699 334	19 599 716
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 709 642	19 724 417	19 727 720	19 674 768	19 516 512

(1) Certaines données relatives à 2005 ont été reclassées afin de refléter l'application de nouvelles règles comptables dont celle, en 2006, du CPN-156.

(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) Le BAIIA, le bénéfice lié aux activités poursuivies et le bénéfice net ont été ajustés des frais que la Compagnie juge non caractéristiques et non représentatifs des opérations régulières. Ces frais sont donc ajoutés afin de donner des mesures comparables. Pour plus de détails, voir la section « Conformité aux principes comptables généralement reconnu au Canada ».



Monsieur Richard G. Roy, président et chef de la direction et Monsieur Jean-Louis Dulac, président du conseil

Une gestion recentrée sur l'avenir

Au cours de l'année 2009, Uni-Sélect a été en mesure de poursuivre sa croissance, tout en finalisant le recentrage de ses activités de base et la mise en place des éléments essentiels de sa croissance future, améliorant ainsi sa capacité de mieux relever les défis de la prochaine décennie.

Ainsi en 2009, Uni-Sélect a procédé au recentrage de ses activités sur le marché secondaire de l'automobile proprement dit et entrepris une gestion rigoureuse de tous les éléments de croissance. Notamment, Uni-Sélect a vendu les éléments d'actif de sa division Poids Lourds et a pris le contrôle à 100 % de sa filiale américaine.

De plus, en 2009, Uni-Sélect a consolidé les acquis de son expansion des dernières années en accélérant l'intégration des récentes acquisitions et en réalisant les synergies prévues. Uni-Sélect a également priorisé l'amélioration de la croissance organique et mis l'accent sur le rayonnement de sa culture d'efficacité et d'autonomie.

Enfin, Uni-Sélect a donné le feu vert à l'implantation des systèmes informatiques essentiels à une gestion efficace de ses activités de distribution. La Compagnie a aussi favorisé l'élaboration de nouveaux programmes de marketing afin de soutenir les canaux de croissance prometteurs et augmenter la fidélisation de ses marchands et de ses partenaires.

Donc, au cours de l'année 2009, Uni-Sélect a mis en place les éléments cruciaux pour un développement optimal dans les années à venir.

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET LE MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE

Bien que les marchés financiers aient annoncé en 2008 que le marché secondaire de l'automobile serait en quelque sorte résistant à la récession, il n'en

reste pas moins que la récession nord-américaine, tout particulièrement celle qui sévit aux États-Unis, a créé des conditions économiques générales difficiles. Uni-Sélect a ainsi jugé prudent de gérer les risques inhérents à un tel contexte avec des politiques vigilantes au sein de ses diverses unités, en veillant à la réalisation des bénéfices de ses acquisitions antérieures et en tirant profit des facteurs économiques favorables à son secteur d'activités.

Parmi ceux-ci, notons la persistance d'une réduction importante des ventes de véhicules neufs ayant un effet favorable sur le vieillissement du parc automobile et sur les réparations et entretiens préventifs. Cependant, le taux de chômage élevé et la baisse du revenu personnel disponible ont eu un impact défavorable sur le kilométrage moyen parcouru et, par conséquent, sur l'usure et les dépenses moyennes en entretien de la part des consommateurs. Si la première variable favorise le déplacement de l'entretien vers les réparateurs indépendants, la seconde nécessite des efforts accrus de marketing pour promouvoir une culture d'entretien chez les propriétaires de véhicules.

De même, la consolidation des concessionnaires de marques automobiles favorise un déplacement de l'entretien vers les réparateurs indépendants et crée des opportunités de recrutement de mécaniciens de qualité.

Enfin, les législations et ententes volontaires au Canada portant sur le « droit à la réparation » ont fait des avancées notables qui sont favorables

à notre industrie puisque désormais les réparateurs indépendants auront accès à l'information requise pour effectuer les réparations aux marques et modèles de véhicules récents. Ces développements sont conformes à ce qui avait été fait aux États-Unis deux ans auparavant.

Les experts s'entendent pour dire que la flotte de véhicules poursuivra sa croissance même si les ventes de véhicules neufs ne reviendront pas au niveau de 2007 avant plusieurs années encore. L'industrie des pièces automobiles de remplacement devrait donc continuer de progresser en 2010. Au nombre des éléments marquants demeurent la progression du marché des véhicules importés, l'augmentation du nombre de véhicules en circulation, et l'émergence et la prolifération de nouvelles technologies.

DES RÉSULTATS FINANCIERS EN PROGRESSION CONSTANTE

L'année 2009 a bénéficié des ventes provenant des acquisitions de l'exercice précédent mais aura été cependant affectée par la faiblesse de l'économie américaine et l'effet des coûts associés au recentrage de nos activités suite à la vente de la division Poids Lourds et à la fermeture ou la vente de plusieurs magasins dans des régions à faible potentiel au Canada et aux États-Unis. Ces décisions, souvent difficiles, combinées à des politiques de gestion conservatrices, reflètent nos visées stratégiques quant à notre programme de création de valeur à long terme pour nos actionnaires.

Une revue plus en profondeur de nos résultats démontre la solidité de notre situation financière. Notre performance financière, pour ce qui est des opérations des Groupes Automotive Canada et USA, se traduit par un bénéfice net de 38,6 millions de dollars, soit 2,20 \$ par action comparativement à 45,9 millions de dollars en 2008. En tenant compte de la perte nette non récurrente de 4,8 millions de dollars liée à la vente des éléments d'actif de notre division Poids Lourds, en août dernier, et des dépenses non récurrentes reliées, entre autres, à la fermeture de magasins au Canada et aux États-Unis de l'ordre de 4,3 millions de dollars comparativement à 0,9 millions de dollars en 2008, le bénéfice net annuel est ramené à 47,7 millions de dollars, soit un montant comparable à l'exercice précédent, et ce, malgré la situation économique difficile qui a prévalu.

Pour l'exercice terminé au 31 décembre 2009, Uni-Sélect a enregistré une augmentation des ventes de 162,3 millions de dollars, soit une hausse

de 13 % par rapport à l'exercice précédent, les ventes se chiffrant à 1 409,9 millions de dollars comparativement à 1 247,6 millions de dollars en 2008. Cette augmentation est principalement due aux ventes provenant des entreprises acquises au cours des dernières années combinées à la variation favorable de la devise américaine par rapport à la devise canadienne et de la croissance organique en deuxième moitié d'année. Ces facteurs se reflètent sur le bénéfice d'exploitation (BAIIA) qui s'établit à 88,8 millions de dollars par rapport à 91,7 millions de dollars l'année antérieure. En excluant les frais non récurrents mentionnés ci-dessus le bénéfice d'exploitation se serait établi à 95,8 millions de dollars, soit une augmentation de 2,8 %. La marge d'exploitation, excluant les éléments non récurrents, est passée de 7,5 % à 6,8 %.

SECTEURS D'ACTIVITÉS POSITIONNÉS POUR LE SUCCÈS

Les résultats des unités d'affaires existantes sont satisfaisants au chapitre des ventes, les deux Groupes bénéficiant des programmes de développement des affaires entrepris ces dernières années.

Le Groupe Automotive USA aura connu une année satisfaisante au chapitre des ventes, puisque celles-ci sont en hausse de 23 %, se chiffrant à 884,2 millions de dollars comparé à 718,1 millions de dollars en 2008. Le BAIIA est de 41,3 millions de dollars comparativement à 46,7 millions de dollars en 2008, soit une marge d'exploitation de 4,7 % comparativement à celle de 6,5 % réalisée l'année précédente. La croissance du chiffre d'affaires provient essentiellement des ventes liées aux entreprises récemment acquises, partiellement compensée par l'impact de la fermeture de magasins non rentables dans des régions à faible potentiel. Les coûts non récurrents aux États-Unis de 5,4 millions de dollars ont affecté directement la marge de l'exercice puisqu'en excluant ces éléments, la marge d'opération aurait été de 5,3 %. Cette réduction de la marge par rapport à 2008 provient principalement de l'effet des conditions économiques défavorables aux États-Unis qui a directement affecté les ventes, le mix de produits, le niveau de retours et par le fait même, les coûts d'opération et les rabais volume.

Les résultats du Groupe Automotive Canada sont des plus encourageants notamment en vertu de l'augmentation de la croissance organique dans un marché très consolidé. Les ventes du Groupe se sont établies à 525,7 millions de dollars alors qu'elles étaient de 529,4 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Cette baisse provient de l'effet



de cession de 14 magasins réalisée au cours de l'année partiellement compensée par une croissance organique de 2,0%. La marge d'exploitation du Groupe, quant à elle, s'est cependant améliorée, s'établissant à 9,0% comparativement à 8,5% en 2008. En excluant les frais non récurrents, la marge aurait été de 9,3% comparativement à 8,6% en 2008. Ceci confirme notre position de leader au Canada.

UN FOCUS CLAIR SUR LES ACTIVITÉS

Un des éléments clés de l'année fut sans aucun doute la vente des éléments d'actif du Groupe Poids Lourds en août dernier. Cette transaction a généré une entrée de fonds nette de plus de 27 millions de dollars mais également une perte comptable nette non récurrente de 4,7 millions de dollars. Le produit de cette opération a été affecté au remboursement de la dette.

Uni-Sélect a également procédé, au cours du troisième trimestre de 2009, à l'achat des actions des actionnaires minoritaires qui détenaient 13% du capital de sa filiale américaine. Cet investissement de 46,2 millions de dollars crée de la valeur pour nos actionnaires et devrait générer annuellement une augmentation des profits nets de l'ordre de 3 millions de dollars basée sur les résultats de l'exercice en cours. Cet investissement dans le territoire principal de croissance que sont les États-Unis, nous aidera dans le développement futur en nous donnant une flexibilité administrative et financière accrue. Suite à l'achat, ces actionnaires, eux-mêmes clients de la division américaine nous ont démontré leur appui au quatrième trimestre en maintenant leur engagement à acheter des produits de la Compagnie. Nous profitons de cette occasion pour remercier les membres du conseil d'administration de notre filiale

américaine qui nous ont soutenus au cours des 11 dernières années.

Uni-Sélect a été en mesure de procéder à une refonte encore plus efficace de sa structure opérationnelle et administrative, ce qui est nécessaire au développement optimal de ses opérations. Ici encore, elle veillera à conserver la flexibilité qui la démarque de la concurrence, qui lui permet de desservir sa clientèle, qu'il s'agisse de marchands membres, de clients nationaux ou d'ateliers de réparation.

UNE GESTION RIGOUREUSE DES ACTIFS

En vue de bénéficier au maximum des fruits des acquisitions réalisées dans les années antérieures, Uni-Sélect a porté une grande attention à l'intégration des actifs provenant des acquisitions des dernières années et a veillé à réaliser le plus grand nombre de synergies prévues. Au début de 2009, Uni-Sélect avait complété l'intégration des activités RPDL, acquis au Canada en janvier 2008, et a donc bénéficié des synergies tout au long de 2009. De même, aux États-Unis, Uni-Sélect ayant complété l'intégration des actifs acquis dans le nord-est des États-Unis depuis 2006, a pu réaliser les synergies s'y rattachant. Pour sa part, l'intégration des actifs de Parts Depot acquis en septembre 2008 est complétée à 80% et Uni-Sélect devrait réaliser des synergies additionnelles provenant des économies d'échelle et de la logistique dès 2010.

Uni-Sélect a également accéléré l'effort de consolidation de ses actifs, notamment dans les entrepôts et les magasins. En plus de bénéficier des économies provenant de la consolidation des entrepôts, nous avons réduit nos inventaires excédentaires sans toutefois nuire à notre service à la clientèle.



Au Canada comme aux États-Unis, nous avons implanté des programmes d'amélioration de la rentabilité dans l'ensemble de nos magasins corporatifs et nous avons fermé, par ailleurs, des magasins dans des régions à faible potentiel ou jugés non rentables. Lors de la fermeture de ces derniers, nous avons pris soin de transférer autant que possible la clientèle vers d'autres emplacements. Par ailleurs, nous nous sommes servis de la vente de certains magasins comme outil de croissance en signant à long terme des ententes d'approvisionnement avec les acheteurs de ces derniers.

STIMULER LA CROISSANCE ORGANIQUE

En 2009, Uni-Sélect a constaté avec satisfaction une reprise de la croissance organique de ses opérations tant au Canada qu'aux États-Unis. Au Canada, notamment, la croissance organique a été de 2% au cours de l'année. Dans un marché aussi consolidé que le marché canadien, ceci est une preuve que les programmes de fidélisation mis en place pour augmenter le volume d'affaires de nos marchands membres et de nos partenaires portent fruits. Par ailleurs, nous sommes confiants de pouvoir atteindre un taux de croissance similaire aux États-Unis, puisque nous avons été capables d'enregistrer une légère croissance en 2009 et cela malgré la situation économique difficile qui prévaut actuellement.

À nos yeux, la croissance organique constitue un impératif pour les années à venir. Nous prévoyons donc la favoriser par les moyens suivants :

- Augmenter le potentiel de la marque Beck/Arnley® en augmentant notre offre de produits aux ateliers de voitures importées, tout spécialement dans

le secteur des freins, du châssis, de la gestion du moteur et de la filtration.

- Soutenir davantage nos marques de commerce, Auto-Plus® et Auto Service Plus® pour en faire les bannières de choix de nos marchands membres et installateurs aux États-Unis. L'abandon de la bannière Part Plus® suite à la résiliation de l'entente avec Automotive Distribution Network en début 2010 va dans ce sens.
- Mettre de plus en plus l'accent sur les nouveaux canaux de distribution, qu'il s'agisse des comptes régionaux ou nationaux, des flottes sans oublier les programmes de ventes en ligne de nos clients qui connaissent un essor notable.
- Fidéliser nos marchands au moyen de programmes marketing efficaces et conçus pour soutenir leurs activités.

INVESTIR DANS DES SYSTÈMES INFORMATIQUES

Uni-Sélect, conformément à sa décision d'implanter un Progiciel de gestion intégré « PGI / ERP » capable d'intégrer tous les aspects de ses opérations, a procédé, en 2009, à l'analyse des processus d'affaires, à la sélection et à l'achat du logiciel SAP, ainsi qu'à la sélection d'un Intégrateur. Au cours, de l'exercice nous avons investi 12 millions de dollars sur un investissement prévu de 46 millions de dollars réparti sur 3 ans. En 2010, nous allons nous attaquer au développement et à l'implantation du module finance. De plus, les modules opérationnels seront également développés et implantés dans quelques entrepôts en 2010 en vue d'un déploiement généralisé en 2011 et 2012.

FAIRE RAYONNER NOTRE CULTURE D'ENTREPRISE

En 2009, dans un contexte où la taille de l'entreprise a augmenté sensiblement, Uni-Sélect a de façon significative haussé le rythme et le nombre de communications avec ses employés. Ainsi, nous avons mis en place des programmes de reconnaissance qui ont connu un succès retentissant. Nous avons également mis l'accent sur la formation des cadres et sur une communication accrue de la part des dirigeants. Au début 2010 par exemple, nous avons mis en place une tournée des dirigeants afin de mieux expliquer les changements et les visées d'avenir de la Compagnie.

2010 : BIEN PLACÉ POUR FAIRE FACE À L'AVENIR

Nous croyons que l'année 2010 sera une autre année de croissance pour Uni-Sélect. Nous estimons que les initiatives stratégiques mises en place, à cette fin, au cours de 2009, vont contribuer à faire d'Uni-Sélect un joueur incontournable de notre industrie.

Uni-Sélect va donc continuer avec la même vigueur à implanter son plan stratégique 2008-2012.

Nous avons annoncé, en début d'année, des changements majeurs à notre structure de fonctionnement qui contribueront à soutenir nos engins de croissance. Cette nouvelle structure sera axée sur les deux marchés complémentaires suivants :

- les opérations avec les grossistes et les comptes majeurs dirigées par M. Gary O'Connor, vice-président exécutif, couvrant notre réseau nord-américain de près de 2 500 grossistes indépendants avec pour objectif de favoriser la croissance des membres et d'améliorer la croissance organique de tout le réseau en mettant l'accent sur une fidélisation accrue et l'excellence opérationnelle. Nous poursuivrons nos programmes de réduction des coûts et de gestion serrée des actifs. Notamment, nous examinerons notre réseau de distribution aux États-Unis afin d'en maximiser l'efficacité.
- les opérations des magasins corporatifs, dirigées par M. William Alexander, vice-président exécutif, magasins corporatifs, qui permettra d'avoir un focus exclusif sur nos 273 magasins corporatifs et qui visera à maximiser les ventes, à rationaliser efficacement les inventaires et à mousser un service à la clientèle hors pair. Nous allons également mettre de l'avant des stratégies de croissance organique qui seront porteuses de croissance à court et à long terme. Il s'agira pour Uni-Sélect d'élargir son

portefeuille de marques de produits, d'améliorer l'approvisionnement et leur pénétration ainsi que d'augmenter les ventes au détail aux États-Unis.

Enfin, afin d'accélérer notre croissance aux États-Unis, M. James Buzzard, vice président principal, Développement des affaires - USA, aura le mandat d'identifier et de réaliser les cibles d'acquisition potentielles, dans le marché encore fragmenté des États-Unis. Nous relancerons la stratégie d'acquisitions qui nous a bien servie, soit de choisir des partenaires compatibles et facilement intégrables et dont la culture d'entreprise est similaire à la nôtre par sa vision et dans son fonctionnement. Cette approche s'appliquera en priorité dans les marchés existants et contigus.

Il va sans dire que nous allons porter une attention accrue aux canaux de croissance que sont les pièces pour véhicules importés, carrossiers et les flottes. Nous continuerons de rechercher des ententes nationales et régionales afin de nous assurer d'un plus haut volume de ventes à nos membres avec des clients d'envergure.

Nous continuerons de développer les outils de vente en ligne et nous comptons occuper davantage ce marché à l'avenir. Nous avons raffiné notre capacité de développer des catalogues électroniques et nous avons porté beaucoup d'attention à nos communautés virtuelles en facilitant l'accès à de meilleurs outils de gestion des commandes et des inventaires en ligne.

Enfin, nous comptons continuer à mettre l'accent sur l'écoute de nos clients en mettant encore plus d'emphase sur les comités consultatifs qui nous permettront régulièrement de prendre le pouls du marché, de sonder nos clients et de mieux connaître leurs besoins.

PORTER ATTENTION À LA CULTURE D'ENTREPRISE

Uni-Sélect est consciente de l'importance du rayonnement de sa culture d'entreprise. Notre service des ressources humaines veille à favoriser une culture entrepreneuriale qui suscite la contribution optimale de chacun. L'innovation, l'excellence, l'engagement et le sens du partenariat sont toujours de mise en 2010 : nos programmes de formation et de leadership de même que ceux de reconnaissance des réalisations de nos employés soutiennent ces valeurs au sein de toute l'organisation.

Les 4 882 employés d'Uni-Sélect collaborent étroitement au succès de notre entreprise. Ils le font en partageant une culture commune d'autonomie

et d'efficacité. Ils le font également en portant attention, tous les jours, aux détails qui font la différence pour ce qui est de la satisfaction de la clientèle. Nous profitons de l'occasion pour les remercier pour leur collaboration tout au long de l'exercice 2009.

Uni-Sélect est consciente également de l'importance du soutien à ses marchands et à ses partenaires. Nous veillons à leur offrir dans tous les domaines des solutions qui leur seront bénéfiques car leur croissance va de paire avec la nôtre. Nous apportons un soin tout particulier à nos relations avec nos grossistes indépendants en leur proposant des modèles d'affaires sur mesure qui s'adaptent à leurs besoins.

Bref, tout est en place pour poursuivre notre croissance en 2010 et au-delà.

UNE ENTREPRISE QUI REDONNE AUX GENS

Uni-Sélect s'implique au Canada comme aux États-Unis auprès des collectivités où nous sommes implantés. En partenariat avec certaines fondations à but non lucratif, nous allons poursuivre l'engagement de nos employés dans des activités communautaires.

Nous continuons d'appuyer également des activités de formation professionnelle dont, entre autres, aux États-Unis, la bourse d'études Uni-Sélect du programme Automotive Parts Technology du Alfred State College dans l'état de New York; au Canada, nous travaillons également avec diverses universités en facilitant des stages en administration, finances et gestion des technologies.

REMERCIEMENTS

Uni-Sélect tient à remercier ses actionnaires pour leur confiance. Nous voulons également remercier nos partenaires d'affaires, et tout spécialement, nos clients et nos fournisseurs qui nous accompagnent dans notre développement. Enfin, nous saluons les membres de notre conseil d'administration dont l'excellente contribution permet à Uni-Sélect de se démarquer comme l'un des leaders de notre industrie.



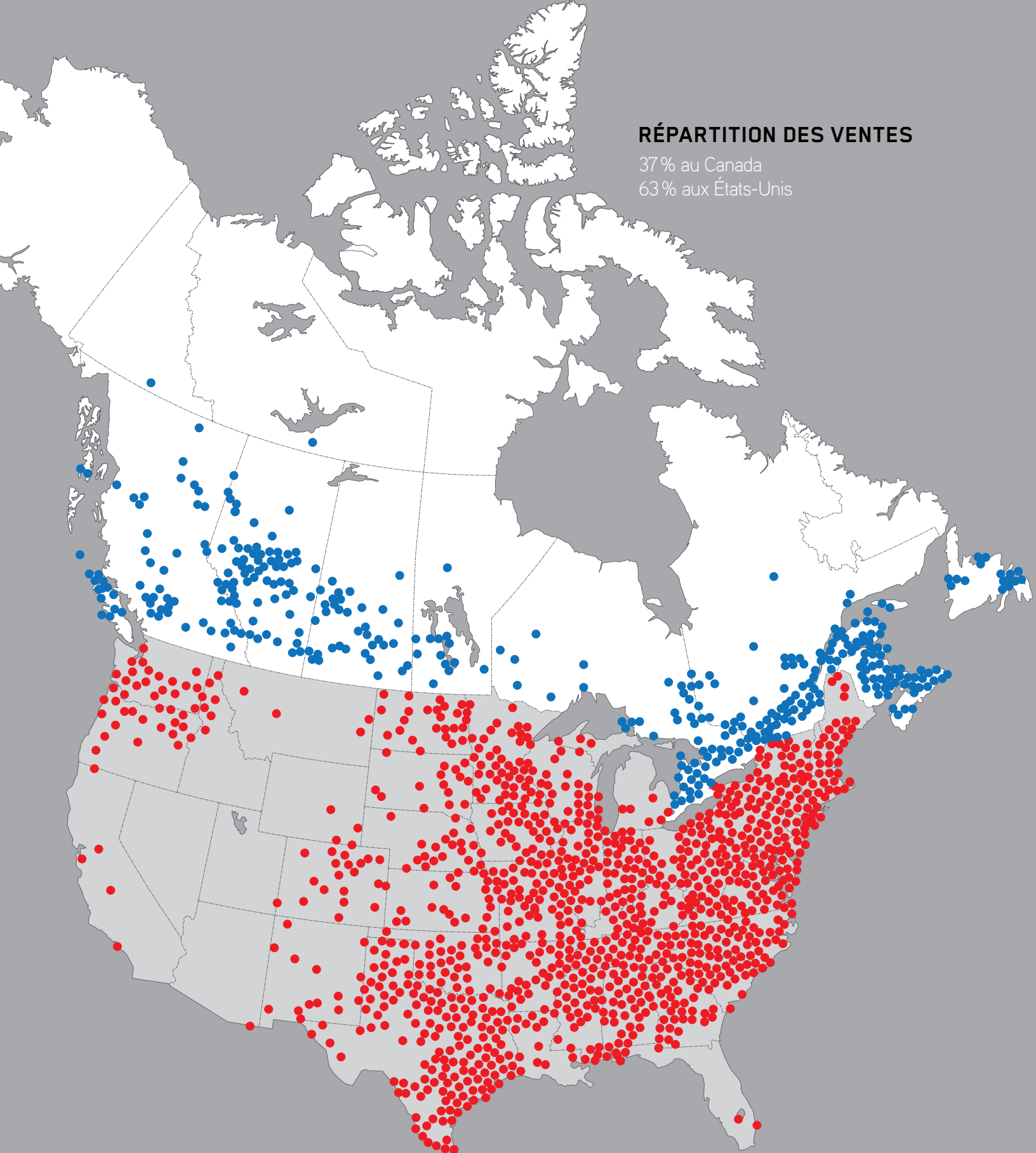
Le président du conseil
Jean-Louis Dulac



Le président et chef de la direction
Richard G. Roy

RÉPARTITION DES VENTES

37% au Canada
63% aux États-Unis



- Grossistes au Canada
- Grossistes aux États-Unis

+ 65
273
4 882
2 800 000

65 CENTRES DE DISTRIBUTION, 273 MAGASINS CORPORATIFS,
4 882 EMPLOYÉS, 2 800 000 PIEDS CARRÉS D'ENTREPOSAGE **UNI-SÉLECT**



Nom de l'utilisateur

•••••

Connexion

Chez Uni-Sélect, nos clients sont considérés comme des partenaires. Nous leur offrons des systèmes efficaces de commandes en ligne pour faciliter la réussite de leurs affaires.



Plus de 350 000
pièces sont gardées
en inventaire afin
de satisfaire
rapidement les
attentes des clients.



Uni-Sélect met
l'accent sur
l'excellence
opérationnelle.



L'approvisionnement de nos clients se fait selon un accès mixte soit directement des manufacturiers ou par le biais des entrepôts Uni-Sélect répartis stratégiquement sur tout le territoire nord-américain.



Pour Uni-Sélect,
chaque commande de
pièce est importante
et reçoit toute notre
attention. Nous visons
à livrer en tout temps
à nos clients les pièces
commandées dans les
meilleurs délais.



Nous avons à cœur
la réussite de nos
installateurs. C'est
pourquoi nous
leur offrons des
programmes de
formation en atelier
visant à améliorer les
services qu'ils rendent
à leurs clients.

+ 563
1 898
4 317

563 GROSSISTES (CANADA), 1 898 GROSSISTES (ÉTATS-UNIS)
4 317 ATELIERS SOUS BANNIÈRE **UNI-SÉLECT**

En excluant les activités abandonnées décrites au point 1, Uni-Sélect a réalisé des ventes de 1,4 milliard de dollars pour l'exercice 2009, soit une hausse de 13,0 % par rapport à l'exercice précédent. Ces ventes reflètent la contribution des acquisitions ainsi qu'une croissance organique de près de 1,0 %, et ce malgré la situation économique et le manque d'inflation aux États-Unis. Uni-Sélect a par ailleurs réalisé un BAIIA ajusté de 95,8 millions de dollars, supérieur de 2,8 % à l'année antérieure.

COMMENTAIRES PRÉALABLES AU RAPPORT DE GESTION

PORTÉE DU RAPPORT DE GESTION

Ce rapport de gestion sur les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie pour la période terminée le 31 décembre 2009 en comparaison avec la période terminée le 31 décembre 2008 et sur la situation financière au 31 décembre 2009 en comparaison au 31 décembre 2008, devrait être lu avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires. Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion tiennent compte de tout événement important survenu avant le 30 mars 2010, 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.

De l'information additionnelle sur Uni-Sélect, y compris les états financiers vérifiés et la notice annuelle de la Compagnie, est disponible sur le site SEDAR à l'adresse : www.sedar.com.

Dans le présent rapport de gestion, « Uni-Sélect » ou la « Compagnie » désigne, selon le cas, Uni-Sélect Inc., ses filiales, divisions et coentreprises, ou l'une d'entre elles. À moins qu'il ne soit indiqué autrement, toutes les données financières présentées dans ce rapport de gestion, incluant les montants dans les tableaux, sont exprimées en milliers de dollars canadiens, et les comparaisons se font par rapport à la période antérieure.

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

ACTIVITÉS ABANDONNÉES

RECENTRAGE DES ACTIVITÉS → Au cours des dernières années, le secteur Poids Lourds a été affecté négativement par les conditions économiques. En effet, le ralentissement observé au niveau du secteur manufacturier au Québec conjugué aux conditions économiques difficiles prévalant depuis quelques trimestres au Canada ont contribué à la diminution de la flotte en opération et des distances parcourues, entraînant par le fait même une réduction des ventes et une forte pression sur les marges.

La direction a conclu que, malgré les efforts déployés par la mise en place de programmes de ventes, de réduction de coûts et d'amélioration des marges, ces changements étaient plus de nature structurelle que conjoncturelle et auraient requis un repositionnement stratégique important. Par conséquent, la direction en est venue à la conclusion que les opérations du secteur Poids Lourds ne cadraient plus dans les plans de développement à long terme de la Compagnie.

Tel qu'annoncé le 17 août 2009, la Compagnie a procédé à la cession des éléments d'actifs de sa filiale Palmar Inc. qui regroupe toutes les activités du Groupe Poids Lourds. Le produit de la vente a été utilisé pour réduire la dette et la dépense d'intérêts correspondante permettant une meilleure flexibilité pour le développement des affaires.

Conformément au chapitre 3475 de *Manuel de l'ICCA* intitulé *Sortie d'Actifs à long terme et abandon d'activités*, les résultats d'exploitation du groupe ont été reclassés et présentés dans les états consolidés des résultats comme *Perte liée aux activités abandonnées*, l'actif et le passif de Palmar Inc. au 31 décembre 2009 ont été reclassés et présentés dans le bilan consolidé sous le poste *Actifs ou passifs liés aux activités abandonnées*, alors que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement relatives à Palmar Inc ont été reclassée sous des rubriques distinctes *liés aux activités abandonnées*, dans les flux de trésorerie consolidés. Ce traitement comptable permet de présenter distinctement les opérations liées aux activités abandonnées et d'ainsi faire ressortir les opérations comparables.

RAPPORT DE GESTION 09

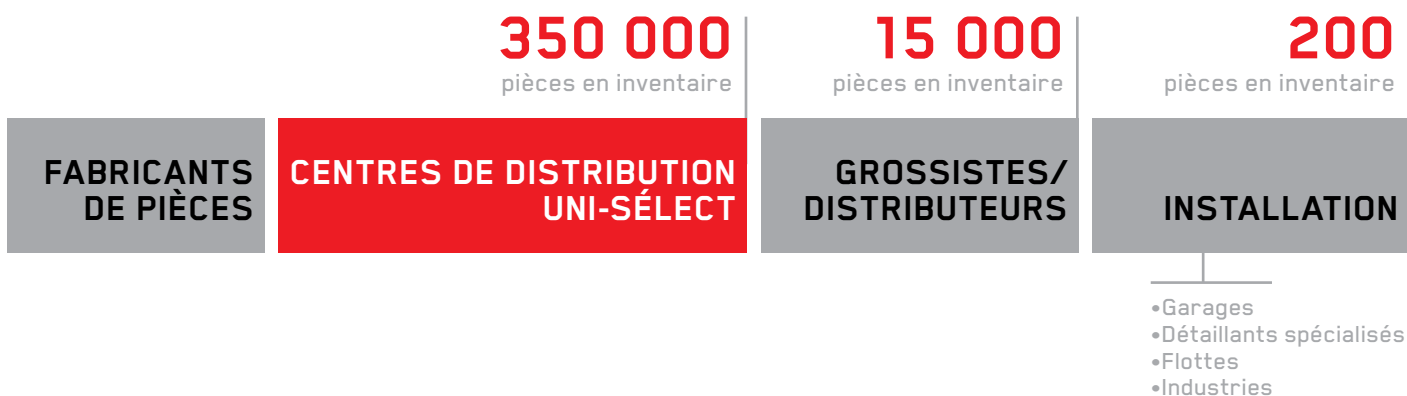
1_Profil et description

UN JOUEUR CLÉ DE L'INDUSTRIE

Fondée en 1968, Uni-Sélect est un important distributeur de pièces de remplacement, d'équipement, d'outillage et d'accessoires pour véhicules automobiles en Amérique du Nord. Un des leaders au Canada, Uni-Sélect occupe le 7^e rang des distributeurs en Amérique du Nord. Avec ses 65 centres de distribution, ses 273 magasins et ses 4 882 employés, Uni-Sélect représente un des plus importants réseaux de grossistes indépendants de pièces automobiles comptant près de 2 500 grossistes et 3 500 points de ventes. Le chiffre d'affaires d'Uni-Sélect est de 1,4 milliard de dollars : 63% de son chiffre d'affaires est aux États-Unis et 37% au Canada.

La Compagnie joue un rôle essentiel en faisant le lien entre les fabricants de pièces automobiles et les grossistes et installateurs qui forment sa clientèle. Ayant accès à plus de un million de pièces et accessoires automobiles, Uni-Sélect assure une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement, gardant constamment en inventaire plus de 350 000 numéros de pièces différentes afin de répondre aux besoins de sa clientèle.

STRUCTURE DE L'INDUSTRIE



Uni-Sélect se démarque de la concurrence par son modèle d'affaires caractérisé par un focus et une offre de solutions flexibles pour les grossistes indépendants et les installateurs. Les grossistes indépendants, et clients de Uni-Sélect s'approvisionnent selon leurs besoins en produits de marques nationales grâce à un accès mixte, direct auprès des fournisseurs ou des entrepôts Uni-Sélect répartis stratégiquement sur tout le territoire nord-américain. De plus, conscient que chaque client est un entrepreneur, Uni-Sélect entretient avec ces derniers des relations de partenariat qui visent à assurer leur réussite. Ainsi, la Compagnie leur offre un menu à la carte qui leur permet de payer uniquement pour les programmes et les ressources désirés afin de les aider à rencontrer leurs objectifs de développement et de croissance, qu'il s'agisse de programmes marketing, de bannières ou de programmes de gestion d'inventaire et de commandes. De plus, Uni-Sélect propose à ses clients des programmes de succession pour faciliter leur transition le cas échéant.

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE

TAILLE ET NATURE DU MARCHÉ → Au Canada, le marché secondaire de l'automobile représentait, en 2008, environ 7 milliards de dollars alors que le marché secondaire aux États-Unis représente quant à lui, près de 83 milliards de dollars. Ce marché présente toujours un potentiel de croissance car nombre de propriétaires de véhicules n'effectuent pas l'entretien de routine au rythme recommandé par les fabricants.

FACTEURS INFLUANT LE MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE

NOMBRE DE VÉHICULES SUR LES ROUTES → Le nombre de véhicules sur la route en Amérique du Nord est en croissance, et ce, à un rythme annuel de 2,1% depuis les dix dernières années. On prévoit un fléchissement de cette tendance pour les années 2009-2014, conséquence de la récession et de la chute des ventes de véhicules neufs.

Les ventes de véhicules neufs sont en effet en baisse marquée depuis 2007, l'année 2009 marquant le creux de la courbe. On anticipe un léger redressement dès 2010 mais on ne prévoit pas retrouver le niveau de ventes de 2007 avant de nombreuses années.

Cependant, ceci n'affecte pas vraiment le marché secondaire de l'automobile étant donné qu'il y aura en fait une augmentation du nombre de véhicules usagés sur les routes, nécessitant davantage d'entretien et de réparations. En effet, on remarque, en 2009, une augmentation appréciable du ratio de véhicules usagés versus les véhicules neufs ce qui crée des conditions favorables au marché secondaire de l'automobile.

LONGÉVITÉ DES VÉHICULES → La longévité des véhicules vient également renforcer le marché secondaire de l'automobile. On remarque une tendance prononcée à l'augmentation de la longévité ces dernières années, l'âge moyen des véhicules atteignant 10,6 années en 2009. De plus, 84% des propriétaires affirmaient récemment qu'ils ont l'intention de conserver leur véhicule encore plus longtemps, ce qui favorise le développement d'une culture de réparation et d'entretien.

KILOMÉTRAGE PARCOURU ET TAUX DE RÉPARATION → Il existe un lien direct entre le kilométrage parcouru et le taux de réparation des véhicules. Le kilométrage parcouru est en baisse depuis quelques années dû aux conditions économiques et à la hausse constante du prix du pétrole. On constate toutefois, suite à une stabilisation des prix du pétrole en 2009, une reprise à la hausse du kilométrage parcouru en deuxième moitié d'année.

COMPLEXITÉ DES VÉHICULES ET PROLIFÉRATION DES PIÈCES → La prolifération de pièces, liée à la complexité des véhicules et au nombre croissant des modèles, constituent des défis majeurs du marché secondaire de l'automobile. L'introduction constante de technologies, qu'il s'agisse de voitures hybrides ou des composantes électroniques de plus en plus sophistiquées crée des demandes d'investissement et complexifie la gestion des inventaires. Ceci crée des conditions favorables à une consolidation du marché secondaire et une barrière additionnelle à l'entrée puisque seuls les distributeurs d'envergure seront en mesure de gérer cette multiplication des inventaires en faisant les investissements nécessaires en implantant des systèmes efficaces de gestion et d'approvisionnement ciblés.

LÉGISLATIONS FAVORABLES AU MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE → En 2009, des avancées notables d'une législation favorable à l'industrie sont à remarquer. Ainsi, l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA) a signé une entente avec l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada et la National Automotive Trades Association portant sur l'accès aux renseignements techniques, aux outils et à la formation qui permettra au marché secondaire d'assurer la réparation des véhicules. Ces développements sont conformes à ce qui a été fait aux États-Unis deux ans auparavant.

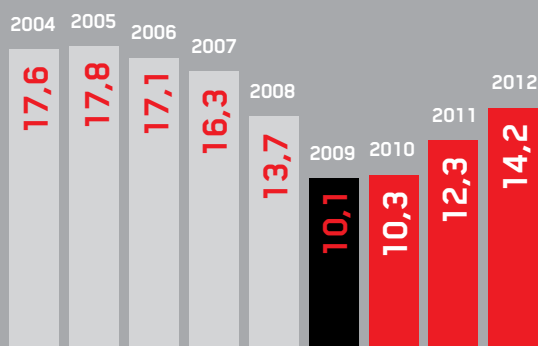
SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE → Au Canada, une étude de JD Power and Associates a démontré que les réparateurs indépendants se situaient au troisième rang en termes de satisfaction de la clientèle pour ce qui est des réparations de véhicules, surclassant les services offerts par les concessionnaires automobiles. Ceci démontre la valeur des services de réparation et d'entretien offerts par le marché secondaire et son rôle capital dans l'industrie automobile. La rationalisation du nombre de concessionnaires de véhicules neufs entreprise en Amérique du nord au cours des deux dernières années pourrait entraîner un déplacement des réparations vers le marché secondaire.

Le marché secondaire de l'automobile nord américain est donc un marché stable qui devrait demeurer solide dans les années à venir. Un des marchés les plus développés au monde, il couvre la grande majorité des marques et modèles de voitures automobiles et doit répondre à une demande constante de produits d'entretien, d'où l'importance d'un réseau de distribution sophistiqué et efficace.

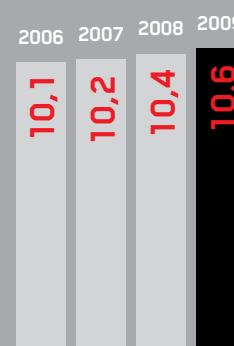
Le marché secondaire de l'automobile se distingue par une consolidation ferme en territoire canadien qui présente encore quelques possibilités d'acquisitions. Par contre, le marché aux États-Unis reste encore très fragmenté et les occasions de croissance par acquisitions de réseaux de distributeurs indépendants y sont très importantes.

Uni-Sélect s'affirme comme un joueur d'importance dans ce marché et concentre ses activités à desservir le marché commercial des grossistes et des ateliers de réparation.

VENTES DE VÉHICULES INCLUANT CAMIONS LÉGERS (MILLIONS)



ÂGE MOYEN DES VÉHICULES EN CIRCULATION (ANNÉES)



2_Revue des trois derniers exercices

La majeure partie des variations observées dans les résultats et les postes de bilan de la Compagnie entre les exercices 2007, 2008 et 2009 reflète la poursuite du plan stratégique corporatif soit l'expansion par acquisitions et alliances stratégiques, l'amélioration continue de la rentabilité des opérations existantes ainsi que l'impact de la fluctuation du dollar canadien par rapport à la devise américaine. Il faut également tenir compte en 2009 de l'impact de la disposition par la Compagnie de son unité d'affaires Poids Lourds, de la fermeture de magasins non rentables aux États-Unis et de la cession de 14 magasins corporatifs au Canada; alors que le Groupe Poids Lourds ne cadrerait plus dans la stratégie corporative, la fermeture de magasins est la conséquence de la rationalisation des places d'affaires dans un contexte de croissance par acquisitions et la vente de magasins corporatifs au Canada était un objectif du plan stratégique.

Renseignements consolidés choisis (liés aux activités poursuivies)

(en milliers de dollars, sauf montants par action)

	2009	2008	2007
Exercices terminés les 31 décembre			
Ventes			
Groupe Automotive USA	884 182	718 132	607 168
Groupe Automotive Canada	525 693	529 420	497 955
Total	1 409 875	1 247 552	1 105 123
BAIIA			
Groupe Automotive USA	41 275	46 671	37 867
Groupe Automotive Canada	47 531	44 994	42 322
Total	88 806	91 665	80 189
BAIIA ajusté ⁽¹⁾			
Groupe Automotive USA	46 725	47 573	37 867
Groupe Automotive Canada	49 076	45 582	42 322
Total	95 801	93 155	80 189
Bénéfice			
- par action ordinaire, de base	2,20	2,35	2,14
Bénéfice ajusté ⁽¹⁾	47 690	47 268	42 138
- par action ordinaire, de base	2,42	2,39	2,14
Dividendes en espèces versés sur les actions ordinaires	9 006	8 492	8 333
- par action ordinaire, de base	0,46	0,43	0,42
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 709 642	19 724 417	19 727 720
Données relatives au bilan (aux 31 décembre)			
Actif total	775 657	874 084	615 573
Capitaux propres	372 918	372 701	304 573
Passifs financiers à long terme ⁽²⁾	186 556	217 958	99 657

(1) Le BAIIA et le bénéfice liés aux activités poursuivies ont été ajustés des frais que la Compagnie juge non caractéristiques des opérations régulières. Ces frais sont donc exclus afin de donner des mesures comparables. Pour plus de détails, voir la section « Analyse des résultats » et « Conformité aux principes comptables généralement reconnus au Canada »

(2) Comprend la dette à long terme et les dépôts de garantie des clients (incluant les portions à court terme)

Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2009 et 2008 est fournie dans les rubriques qui suivent. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2008 et 2007 est incluse dans le rapport de gestion du rapport annuel 2008, disponible sur le site Internet SEDAR (www.sedar.com).

EXERCICE 2007 → Au cours de cet exercice, Uni-Sélect a complété 18 acquisitions ou partenariats dont 7 au Canada et 11 aux États-Unis qui ont ajouté plus de 131 M\$ aux ventes consolidées de la Compagnie sur une base annualisée. Le Groupe Automotive Canada a notamment acquis divers grossistes dont l'un, plus important, exploitait six magasins dans la région de Québec.

Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a également complété plusieurs transactions dont trois acquisitions de moyenne envergure, soit celles de deux distributeurs basés en Pennsylvanie et dans l'État du New Jersey, qui ont ajouté dans un cas deux centres de distribution et 22 entrepôts satellites au réseau du nord-est des États-Unis et dans l'autre cas, un réseau de 22 magasins situés dans les États du nord-est des États-Unis qui sont desservis par un entrepôt principal situé dans le Massachusetts. De plus, le Groupe Automotive USA a acquis 9 magasins corporatifs additionnels dans les États suivants : New Jersey, New York, Texas et Washington.

Tout au long de l'exercice, le Groupe Automotive USA a poursuivi l'intégration des sociétés acquises en 2006 et 2007, conformément aux plans d'intégration élaborés lors de chaque acquisition. Plusieurs synergies ont été réalisées en ce qui a trait à l'amélioration des conditions d'achat reliées aux économies d'échelle et à la réduction de certains frais fixes d'opération.

EXERCICE 2008 → Au cours de cet exercice, la Compagnie a accentué ses efforts d'intégration des entreprises acquises au cours des derniers trimestres.

De plus, le Groupe Automotive Canada a fait l'acquisition le 3 janvier des actifs de Replacement Parts Depot Limited (RPDL), ce qui lui a permis de renforcer sa présence dans la province de l'Ontario où la compétition est particulièrement marquée. Par ailleurs, la Compagnie a cédé certains éléments d'actif de cinq magasins à des membres du réseau Uni-Sélect et a fermé un magasin non rentable dans une région à faible potentiel.

Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a mis à exécution son plan d'amélioration des profits, générant d'importantes synergies dans la région de Philadelphie. Le 15 septembre, le Groupe Automotive USA a réalisé la deuxième plus importante acquisition de l'histoire de la Compagnie en acquérant une partie des éléments d'actif de Parts Depot, Inc. dont 9 centres de distribution et 67 magasins dans la région du centre de la côte Atlantique, améliorant la couverture des activités de la Compagnie dans ces États : la Géorgie, la Virginie Occidentale, le Maryland et les Caroline du Sud et du Nord. De plus, l'acquisition de Beck/Arnley®, en juin, a permis à la Compagnie d'augmenter sa présence dans un créneau stratégique en croissance, soit la distribution de pièces pour véhicules importés. Au cours de l'exercice, la Compagnie a procédé à la fermeture de 14 magasins non rentables ou à faible potentiel et en a ouvert 4 dans des régions plus prometteuses.

EXERCICE 2009

L'année 2009 a été marquée par des événements importants :

- Rachat de la part des actionnaires minoritaires américains dans Uni-Select USA.
- Vente des actifs de la division Poids Lourds (Palmar).
- Vente de 14 magasins au Canada et la consolidation de magasins moins rentables aux États-Unis.
- Refonte de la structure administrative et opérationnelle.
- Sélection et développement d'un système de gestion intégré.
- Déploiement de la ligne de produits Beck/Arnley® dans le réseau canadien et américain.
- Intégration des acquisitions de 2008.
- Extension des termes de paiement et amélioration des conditions d'achats avec plusieurs fournisseurs.
- Baisse d'inventaires excédentaires.

3_Stratégies de croissance

Uni-Sélect poursuit la réalisation de son plan stratégique quinquennal élaboré en 2007 qui met de l'avant quatre axes stratégiques de développement. Ces derniers sont Croissance, Exécution, Systèmes et Culture.



CROISSANCE

Sur le plan de la croissance, Uni-Sélect réitère sa volonté de poursuivre les acquisitions et de favoriser la croissance organique en accélérant le déploiement de son programme de distribution de pièces pour voitures importées et en exploitant de nouveaux canaux de distribution. La Compagnie propose également d'élargir l'offre de produits dans des secteurs de croissance, d'augmenter le nombre d'ateliers de réparation et de points de ventes desservis ainsi que d'explorer des occasions de croissance dans des marchés limitrophes.

Si l'année 2008 fut active avec les acquisitions aux États-Unis de la compagnie Beck/Arnley® et de certains éléments d'actifs de Parts Depot ainsi qu'au Canada avec l'acquisition de Replacement Parts Depot Limited, l'année 2009 a consisté en majeure partie à intégrer les actifs acquis et à réaliser les synergies prévues. Ces dernières sont complétées à 100 % pour ce qui est de RPD et à 80 % dans le cas de Parts Depot.

La Compagnie a cependant profité de cette pause pour procéder à une rationalisation de ses activités moins stratégiques entre autres en réalisant la vente des actifs de sa division Poids lourds ainsi que la vente et la fermeture de magasins au Canada et aux États-Unis et racheter la part des actionnaires sans contrôle de Uni-Sélect USA.

La Compagnie entend reprendre la route des acquisitions en 2010 comme en témoigne en février 2010 l'acquisition de Automotive Information Management (AIM), un groupe d'achat de pièces automobiles situé en Géorgie qui offre à ses membres un accès à des conditions d'achat privilégiées avec des manufacturiers sélectionnés et qui devrait générer des ventes additionnelles à l'entrepôt et améliorer les conditions d'achat générales de la Compagnie.

L'acquisition de Beck/Arnley® en 2008 a permis à Uni-Sélect de lancer en 2009 le programme de pièces pour véhicules importés avec lequel Uni-Sélect se positionne comme un fournisseur de choix de pièces pour répondre aux besoins des ateliers de réparation. Les ventes en entrepôt de pièces spécifiques à ce segment représentent désormais 29 % et 22 % des ventes totales respectivement au Canada

et aux États-Unis. Ce pourcentage exclut le fait que Uni-Sélect fournit également à ce segment les pièces communes à tous les types de véhicules qu'ils soient importés ou non.

Uni-Sélect entend capitaliser sur la gamme de produits Beck/Arnley® renommée pour sa qualité et sa diversité. On note par exemple, en 2009, un ajout dans son catalogue électronique de plus de 1 800 pièces qui s'ajoutent à plus de 20 000 pièces déjà répertoriées. La qualité des produits offerts par Beck/Arnley® en fait un fournisseur d'équipement d'origine reconnu et accrédité dans des secteurs aussi critiques que les systèmes de freinage par exemple. Le souci de rencontrer les critères du modèle trois F (FIT-FORM-FUNCTION) est un gage de qualité chez Beck/Arnley®.

Les comptes nationaux et régionaux, les flottes ainsi que les ventes au détail dans les magasins corporatifs constituent des engins de croissance privilégiés pour Uni-Sélect. À ceux-ci, s'ajoute un nouveau créneau soit celui des ventes en ligne.

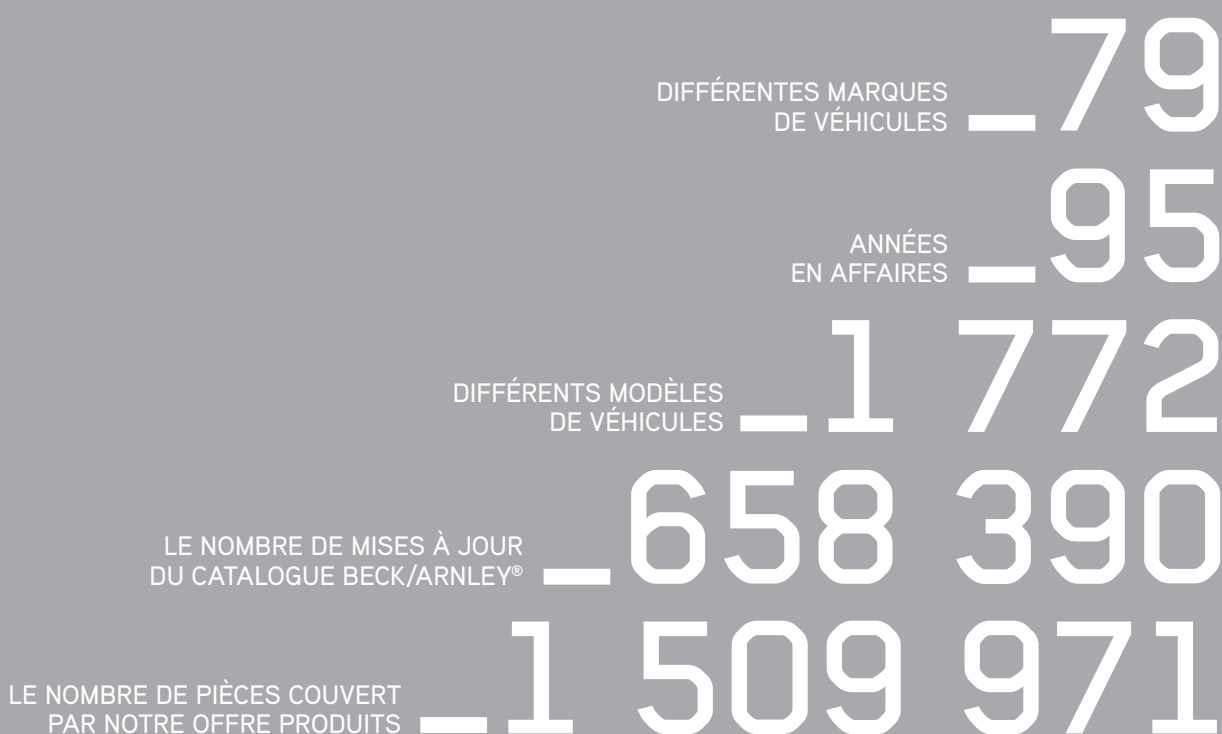
Au chapitre des ententes nationales, citons le maintien des partenariats avec des clients importants tels Canadian Tire et LAR, le renouvellement des ententes nationales avec Midas et OK Tire et la signature d'un partenariat avec Meineke, un réseau d'ateliers spécialisés dans l'entretien des systèmes de freinage et la lubrification des moteurs.

Les efforts au niveau des flottes se sont traduits par des ententes, entre autres, avec l'État de New-York, l'État du Massachussetts et l'aéroport de Dallas Fort Worth.

L'acquisition de Consumer Auto Parts en 2007 avec ses 22 magasins de ventes au détail a permis d'approfondir les connaissances de la Compagnie dans le but d'étendre la recette de ce modèle d'affaires à d'autres magasins du réseau.

Enfin, l'approvisionnement par internet se dessine comme un créneau prometteur. En effet, les consommateurs achetaient en ligne plus de 4 milliards de dollars de pièces automobiles en 2009.

Expertise de Beck/Arnley®



La Compagnie est d'ailleurs devenue le fournisseur officiel pour divers sites internet d'envergure en plus d'approvisionner quelques uns de ses membres qui ont leurs propres sites de ventes en ligne.

Uni-Sélect juge important de progresser au niveau du nombre de points de vente desservis ainsi que du nombre d'ateliers de réparation sous bannière. Les ventes à ce chapitre ont augmenté de 13 % et de 12 % respectivement en 2008 et 2009. Nous comptons plus de 4 317 ateliers de réparations sous bannière à la fin de 2009 et plus de 3 500 points de ventes. Nous comptons convertir tous nos magasins américains à la bannière Auto-Plus étant donné l'abandon en fin 2009 de la bannière Part Plus suite au retrait de l'association avec Automotive Distribution Network aux États-Unis.



EXÉCUTION

Au chapitre de l'exécution, Uni-Sélect a mis en place certains éléments stratégiques qui la démarquent de sa concurrence.

En ce qui concerne les solutions flexibles offertes aux marchands, Uni-Sélect a revu ses programmes de ventes directes afin qu'ils soient encore plus compétitifs. Ces programmes offrent aux clients la possibilité de commander de grandes quantités de produits directement du manufacturier alors que la facturation est centralisée chez Uni-Sélect. Les membres de AIM, société acquise en début d'année pourront bénéficier à la fois de ce programme d'achats directs amélioré et de l'achat des entrepôts.

Sur le plan de la gestion, Uni-Sélect veille à une consolidation efficace des actifs et à une réduction des inventaires tout en maintenant un service à la clientèle à la hauteur de leurs attentes. La Compagnie a amélioré les termes et conditions d'achat avec ses principaux fournisseurs. La Compagnie a également complété, en 2009, la restructuration des entrepôts annoncée l'an dernier avec la fermeture au Canada de l'entrepôt de RPDL et dans le Nord-est des États-Unis avec la consolidation de quatre entrepôts en un seul et le regroupement de certains magasins corporatifs.

La Compagnie a également réduit les inventaires excédentaires de façon significative tout en augmentant l'éventail de pièces pour véhicules importés. Aux États-Unis seulement, la Compagnie a réduit ses surplus d'inventaires de plus de 12 millions de dollars tout en améliorant de 1 % sa capacité de répondre à la demande de ses clients.

Enfin, la Compagnie a procédé à la vente de la division Poids Lourds, à la vente de magasins au Canada ainsi qu'à la fermeture de magasins non rentables aux États-Unis dans des régions à faible potentiel.



SYSTÈMES

Uni-Sélect a opté pour l'implantation d'ici 2012 d'un système informatique de gestion intégrée. Ce système sera en mesure de faciliter la gestion de toutes les facettes de l'organisation depuis la gestion des entrepôts et de ses inventaires jusqu'à la gestion des finances, des commandes et des achats.

Représentant un investissement total de 46 millions de dollars réparti sur trois ans, dont 12 millions de dollars ont été investis à ce jour, ce système simplifiera les processus d'affaires, accroîtra la productivité et l'efficacité des centres de distribution et facilitera l'intégration des acquisitions futures par la standardisation et l'implantation des meilleures pratiques.

Basé sur les meilleures pratiques de l'industrie, ce système de gestion donnera aux employés de meilleurs outils pour offrir des solutions flexibles aux clients et pour mieux répondre à leurs demandes.

Ce système apportera les améliorations suivantes : premièrement, sur le plan des ventes, il procurera plus de flexibilité dans l'établissement des prix de produits en tenant compte des fluctuations des marchés régionaux, deuxièmement, sur le plan opérationnel, il améliorera la connectivité avec les clients, la productivité à l'entrepôt et la précision des livraisons en réduisant les erreurs et en éliminant la duplication des inventaires; enfin, sur le plan administratif, il facilitera la gestion par exception et l'intégration des prochaines acquisitions.

En 2010, Uni-Sélect devra opérer avec deux systèmes de gestion informatique, étant donné l'implantation graduelle du nouveau système. Les premières économies devraient se réaliser en 2011 et la majorité des bénéfices récurrents liés aux systèmes devrait se matérialiser dès 2013.

Implantation d'un progiciel de gestion intégrée





CULTURE

Le dernier axe stratégique concerne la culture de l'entreprise et ses 4 882 employés. Uni-Sélect favorise une culture entrepreneuriale d'autonomie et d'efficacité où chaque employé fournit une contribution optimale. Axée sur l'excellence dans l'exécution, cette culture valorise l'innovation, l'engagement et le sens du partenariat.

Pour mieux partager cette culture avec ses employés, Uni-Sélect a mis sur un pied en 2009 un programme de communication pour mobiliser les gestionnaires de tous les niveaux. Ces programmes visent à communiquer les grands enjeux et les grandes lignes du plan stratégique par les plates-formes de communication existantes tels l'Intranet, les séminaires web et un bulletin mensuel. Uni-Sélect a également organisé une tournée des dirigeants en début d'année 2010 afin de communiquer, entre autres, les changements de structure organisationnelle.

Un programme Créateur de Valeur, visant à souligner la contribution d'employés performants, a été mis sur pied et a connu un succès sans précédent. Au cours de l'année 2009, 40 employés par trimestre, 160 pour l'année, ont été honorés pour leur contribution exceptionnelle à l'entreprise.

En guise de préparation à l'implantation du nouveau système de gestion, la Compagnie a mis sur pied des programmes de formation en gestion du changement et conçu un nouveau programme de leadership.

La Compagnie a également revu les programmes d'évaluation des employés au Canada et aux États-Unis et a finalisé le plan de relève des gestionnaires américains. Ceci a constitué la base de la réorganisation organisationnelle de janvier 2010.

Uni-Sélect tient à souligner que son succès est intimement lié à la qualité et à l'excellence de ses employés. Uni-Sélect est fière de mentionner que, toutes les promotions requises aux fins de mettre en place sa réorganisation sont venues de l'interne, ce qui témoigne de la profondeur de l'expertise de l'entreprise.

4_Analyse des résultats

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS (liés aux activités poursuivies)

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	Quatrième trimestre			Exercice		
	2009	2008	%	2009	2008	%
Ventes	315 634	353 021	(10,6%)	1 409 875	1 247 552	13,0%
BAIIA	9 170	27 808	(67,0%)	88 806	91 665	(3,1%)
Marge du BAIIA	2,9%	7,9%		6,3%	7,3%	
Éléments non récurrents ^(A)	5 324	1 313		6 995	1 490	
BAIIA ajusté	14 494	29 121	(50,2%)	95 801	93 155	2,8%
Marge du BAIIA ajustée	4,6%	8,2%		6,8%	7,5%	

(A) Pour plus de détail, voir le tableau ci-après et la section « Conformité des principes comptables généralement reconnus au Canada ».

Le tableau ci-joint présente les différents frais non-récurrents ainsi que la conciliation du BAIIA et du bénéfice lié aux activités poursuivies ajustés.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS (liés aux activités poursuivies)				
<i>(en milliers de dollars)</i>				
Tableau des éléments non-récurrents	Quatrième trimestre		Exercice	
	2009	2008	2009	2008
BAIIA tel que présenté	9 170	27 808	88 806	91 665
Frais liés à la cession des magasins ⁽¹⁾	592	-	947	-
Provision pour désuétude des stocks ⁽⁴⁾	2 019	-	2 019	-
Frais d'intégration et de fermeture de magasins ⁽¹⁾	1 326	1 313	1 901	1 490
Frais liés au développement du progiciel de gestion intégrée ⁽²⁾	753	-	1 494	-
Réclamations d'assurance ⁽³⁾	634	-	634	-
Total des frais non récurrents	5 324	1 313	6 995	1 490
Frais non-récurrents sectoriels				
Groupe Automotive USA	4 505	902	5 450	902
Groupe Automotive Canada	819	411	1 545	588
Total	5 324	1 313	6 995	1 490
BAIIA ajusté	14 494	29 121	95 801	93 155
Bénéfice tel que présenté	5 309	14 390	43 350	46 382
Frais non récurrents net d'impôts	3 262	766	4 340	886
Bénéfice ajusté	8 571	15 156	47 690	47 268

(1) Comprend notamment l'assumption des baux, la main-d'œuvre et les frais de transport nécessaires à la relocalisation des inventaires, les pertes et radiations des immobilisations.

(2) Comprend notamment l'ajustement des frais liés à la sélection du progiciel et à la formation des employés.

(3) Au cours de l'exercice 2009, des réclamations exceptionnelles ont eu lieu, ce qui a engendré des dépenses excédentaires et non caractéristiques.

(4) Représente un ajustement non-récurrent relativement à un changement d'estimation concernant la provision pour désuétude des stocks. Historiquement, ce montant était relativement bas, mais suite aux retours exceptionnellement élevés qui ont eu lieu à la fin 2009, des items ont été identifiés comme étant exclus de la liste des fournisseurs et par conséquent désuets à 100 %.

VENTES

La Compagnie présente une croissance organique des ventes, de l'ordre de 1% et cela malgré le contexte économique difficile qui a sévit, affectant principalement les États-Unis. Cette croissance reflète les efforts mis de l'avant tels que :

Le développement de la loyauté de la clientèle par la disponibilité de pièces (nouveaux produits, pièces pour voitures importées...) et les programmes de bannières.

La recherche de nouveaux créneaux comme les flottes, les ventes en ligne et les comptes nationaux.

L'excellence opérationnelle à l'aide d'outils tels que la communauté virtuelle et de nouveaux systèmes permettant la gestion centralisée des achats.

VENTES (SUITE)

QUATRIÈME TRIMESTRE → En excluant l'impact des éléments suivants, au cours du quatrième trimestre la croissance organique a été de 0,7 % :

- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine qui a eu un impact négatif de 7,7 % sur les ventes;
- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel aux États-Unis;
- L'effet sur les ventes de la cession de 14 magasins au Canada en cours d'année.

EXERCICE → Au cours de l'exercice, la croissance organique a été de 0,8 %. Considérant les éléments suivants, les ventes ont augmenté de 13,0 % :

- Les ventes générées par les acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres représentent 11,6 % d'augmentation;
- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine a eu un impact positif de 3,4 % sur les ventes de l'année.

En partie contrebalancée par :

- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel aux États-Unis;
- La cession de 14 magasins au Canada au cours de l'année;
- Une journée de facturation de moins tant au Canada qu'aux États-Unis.

BAIIA AJUSTÉ LIÉ AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES

QUATRIÈME TRIMESTRE → La marge du BAIIA ajustée se chiffre à 4,6 % des ventes comparée à 8,2 % pour la période de 2008. Cette diminution est principalement attribuable aux facteurs suivants :

Une marge brute moins élevée qui s'explique par :

- Une absence d'inflation sur les prix des produits aux États-Unis comparativement à l'exercice précédent;
- Des pertes sur inventaire plus importantes que l'exercice précédent;
- Des dépenses non prévues causées par un pourcentage plus élevé de réclamations refusées par les manufacturiers;
- Des rabais spéciaux enregistrés au quatrième trimestre 2008 relativement à la conclusion d'ententes d'approvisionnement, rétroactives au début de l'exercice;
- Une pression sur les prix et un changement dans la gamme des produits vendus résultant d'une compétition accrue dans certains marchés combinée aux conditions économiques difficiles sévissant aux États-Unis.

En contre partie contrebalancée par :

- Des dépenses liées aux primes au rendement inférieures au trimestre correspondant de l'exercice 2008;

EXERCICE → Le BAIIA ajusté a augmenté de 2 646 \$, de 93 155 \$ en 2008 à 95 801 \$ en 2009. Toutefois, la marge du BAIIA ajustée s'est élevée à 6,8 % des ventes comparativement à 7,5 % pour l'exercice de 2008.

En plus des facteurs mentionnés au quatrième trimestre, la diminution de la marge du BAIIA a été contrebalancée par les éléments suivants :

- Une amélioration des conditions d'achat tant aux États-Unis qu'au Canada;
- Une augmentation des prix pour certaines lignes de produits au Canada;
- Une réduction des frais de transport suite à la réorganisation de certaines routes de livraison, combinée à la baisse du coût du carburant aux États-Unis.

BAIIA AJUSTÉ LIÉ AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES (SUITE)

- Un contrôle serré des dépenses suite aux initiatives suivantes;
 - Implantation de divers plans de réduction de dépenses et d'amélioration de la productivité mis en œuvre au cours des derniers trimestres;
 - Réalisation des synergies relatives aux récentes acquisitions, tant au Canada qu'aux États-Unis;
- L'élimination des pertes d'opération des magasins fermés durant l'exercice.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS Groupe Automotive USA

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	Quatrième trimestre			Exercice		
	2009	2008	%	2009	2008	%
Ventes	189 574	227 940	(16,8%)	884 182	718 132	23,1%
BAIIA	(3 240)	13 333	-	41 275	46 671	(11,6%)
Marge du BAIIA	(1,7%)	5,8%		4,7%	6,5%	
Éléments non récurrents ⁽¹⁾	4 505	902		5 450	902	
BAIIA ajusté	1 265	14 235	(91,1%)	46 725	47 573	(1,8%)
Marge du BAIIA ajustée	0,7%	6,2%		5,3%	6,6%	

(1) Pour plus de détails, voir la section Analyse des résultats et conformité aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

VENTES – GROUPE AUTOMOTIVE USA

VENTES DU QUATRIÈME TRIMESTRE → La diminution de 16,8 % des ventes au quatrième trimestre s'explique de la façon suivante :

- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine a eu un impact négatif de 12,0 % sur les ventes du trimestre;
- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel.

En excluant ces éléments, la baisse des ventes aurait été de 1,5 % sur une base organique.

VENTES DE L'EXERCICE → L'augmentation de 23,1 % des ventes pour l'exercice s'explique de la façon suivante :

- Les ventes générées par les acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres de 2008 représentent 20,2 % d'augmentation;
- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine a eu un impact positif de 5,9 % sur les ventes de l'exercice.

En partie contrebalancée par :

- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel;
- Une journée de facturation en moins que l'exercice précédent.

En excluant ces éléments, les ventes de l'exercice sont comparables à l'exercice précédent.

BAIIA AJUSTÉ – GROUPE AUTOMOTIVE USA

QUATRIÈME TRIMESTRE → La marge du BAIIA ajustée se chiffre à 0,7 % des ventes comparée à 6,2 % pour la période précédente de 2008. La diminution de la marge du BAIIA ajustée est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- Une absence d'inflation sur les prix des produits comparativement à l'exercice précédent;
- Des pertes sur inventaire plus importantes que l'exercice précédent;
- Des dépenses non prévues causées par un pourcentage plus élevé de réclamations refusées par les manufacturiers sur certains retours de marchandises;
- Des rabais spéciaux enregistrés au quatrième trimestre 2008 relativement à la conclusion d'ententes d'approvisionnement rétroactives au début de l'exercice;
- Une pression sur les prix et un changement dans la gamme des produits vendus résultant d'une compétition accrue dans certains marchés combinée aux conditions économiques difficiles sévissant aux États-Unis.

En contrepartie contrebalancée par :

- Des dépenses liées aux primes au rendement inférieures au trimestre correspondant de l'exercice 2008;
- Un contrôle serré des dépenses suite aux initiatives suivantes :
 - Implantation de divers plans de réduction de dépenses et d'amélioration de la productivité mis en œuvre au cours des derniers trimestres;
 - La réalisation des synergies relatives aux récentes acquisitions.
- L'élimination des pertes d'opération des magasins fermés durant l'exercice.

EXERCICE → La marge du BAIIA ajustée se chiffre à 5,3 % des ventes par rapport à 6,6 % pour la période correspondante de 2008.

En plus des facteurs mentionnés au quatrième trimestre, la diminution de la marge du BAIIA ajustée a été contrebalancée par les éléments suivants :

- Une amélioration des conditions d'achats;
- Une réduction des frais de transport suite à la réorganisation de certaines routes de livraison, combinée à la baisse du coût du carburant.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS

Groupe Automotive Canada

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	Quatrième trimestre			Exercice		
	2009	2008	%	2009	2008	%
Ventes	126 060	125 081	0,8 %	525 693	529 420	(0,7 %)
BAIIA	12 410	14 475	(14,3 %)	47 531	44 994	5,6 %
Marge du BAIIA	9,8 %	11,6 %		9,0 %	8,5 %	
Éléments non-récurrents ⁽¹⁾	819	411		1 545	588	
BAIIA ajusté	13 229	14 886	(11,1 %)	49 076	45 582	7,7 %
Marge du BAIIA ajusté	10,5 %	11,9 %		9,3 %	8,6 %	

(1) Pour plus de détails, voir la section Analyse des résultats et conformité aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

Le modèle d'affaires du Canada, contrairement aux États-Unis, se concentre sur la gestion d'entrepôts, les grossistes assurant la couverture du territoire. La Compagnie a donc entrepris de se départir de ses magasins corporatifs, tout en protégeant ses revenus futurs par des ententes d'approvisionnement avec les acquéreurs de ses magasins. C'est ainsi que 14 magasins ont été cédés. Ces transactions ont par contre engendré des coûts non récurrents qui sont ajustés dans le BAIIA afin de refléter seulement le BAIIA relatif aux opérations courantes.

VENTES – GROUPE AUTOMOTIVE CANADA

QUATRIÈME TRIMESTRE → La croissance organique s'est chiffrée à 4,7 %, démontrant le succès des efforts de vente dans pratiquement toutes les régions. Par ailleurs, en prenant en considération la cession de 14 magasins corporatifs au cours de l'exercice, l'augmentation des ventes a été de 0,8 %.

Cette croissance organique est d'autant plus notable qu'au cours du quatrième trimestre 2008, plusieurs clients avaient devancé leurs achats en raison de la hausse de prix annoncée sur certaines lignes de produits pour 2009.

EXERCICE → La croissance organique a été de 2,0 %, cette dernière s'étant fait davantage sentir au cours du deuxième semestre. Cette croissance a été partiellement compensée par :

- L'effet sur les ventes de la cession de 14 magasins au Canada au cours de l'exercice;
- Une journée de facturation en moins que l'exercice précédent.

BAIIA AJUSTÉ – GROUPE AUTOMOTIVE CANADA

QUATRIÈME TRIMESTRE → La marge du BAIIA ajusté du Groupe Automotive Canada au quatrième trimestre a diminué de 1,4 %. Cette variation s'explique par les facteurs suivants :

- Une marge brute moins élevée suite à :
 - Des rabais spéciaux enregistrés au quatrième trimestre 2008 relativement entre autres à la fluctuation du taux de change et à la négociation d'ententes rétroactives au début de l'exercice;

EXERCICE → La marge du BAIIA ajusté du Groupe Automotive Canada pour l'année a augmenté de 0,7 %. Cette situation s'explique par les facteurs suivants :

- Une marge brute plus élevée suite à :
 - L'inflation en 2009 sur certaines lignes de produits;
 - De meilleures conditions d'achats.

BAIIA AJUSTÉ – GROUPE AUTOMOTIVE CANADA (SUITE)

- La cession de magasins corporatifs, pour lesquels les marges aux installateurs sont plus élevées.

En partie contrebalancée par :

- Une répartition des ventes favorable;
- Des coûts d'opérations moins élevés suite à la vente de certains magasins corporatifs.

En partie contrebalancée par :

- La cession de magasins corporatifs, pour lesquels les marges brutes aux installateurs sont plus élevées;
- Des coûts d'opérations moindres dus à :
 - L'intégration et la réalisation de synergies relatives aux acquisitions réalisées en 2008;
 - La cession de magasins corporatifs pour lesquelles les coûts d'opérations pour desservir la clientèle installateurs sont plus élevés.

ANALYSE DES AUTRES POSTES ET DONNÉES RELATIVES AUX RÉSULTATS CONSOLIDÉS (liés aux activités poursuivies)

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	Quatrième trimestre			Exercice		
	2009	2008	%	2009	2008	%
Intérêts	1 921	2 074	(7,4%)	8 293	6 875	20,6%
Amortissements	3 277	3 579	(8,4%)	13 988	11 326	23,5%
Impôts	(1 333)	6 829		19 872	23 580	
Taux d'impôts	(33,6%)	30,8%		29,9%	32,1%	

INTÉRÊTS

QUATRIÈME TRIMESTRE → La réduction de la dépense d'intérêts s'explique par un niveau d'endettement moins élevé que le trimestre correspondant de 2008 grâce aux différentes initiatives mise à exécution au cours de l'exercice, partiellement compensée par une hausse des taux d'intérêts.

EXERCICE → La hausse de la dépense s'explique par un niveau d'endettement moyen plus élevé que l'an passé au cours des neuf premiers mois de l'exercice en raison des acquisitions d'entreprises réalisées en 2008, compensée en partie par la baisse moyenne des taux d'intérêt.

AMORTISSEMENTS

QUATRIÈME TRIMESTRE → La réduction de la dépense d'amortissement est due à la hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine, en partie compensée par les acquisitions d'immobilisations et le développement des intangibles faits en 2008 et 2009 principalement pour la modernisation des systèmes de gestion, et du renouvellement de la flotte automobile aux États-Unis.

EXERCICE → La hausse de la dépense d'amortissement est due aux acquisitions d'entreprises faites en 2008 ainsi qu'aux acquisitions d'immobilisations et le développement des intangibles faits en 2008 et 2009 principalement pour la modernisation des systèmes de gestion et du renouvellement de la flotte automobile aux États-Unis.

Le progiciel de gestion intégré sera amorti progressivement au moment de la mise en service des différentes fonctionnalités.

IMPÔTS

QUATRIÈME TRIMESTRE → Au cours du trimestre, la Compagnie a simplifié la structure organisationnelle et a mis en place une nouvelle structure de financement pour la filiale américaine. Cette nouvelle structure a eu pour effet de réduire le taux d'imposition consolidé de la Compagnie.

Étant donné la faible pondération du bénéfice avant impôts du quatrième trimestre des opérations américaines par rapport à l'exercice, la Compagnie a renversé une partie de la provision pour impôts au cours du trimestre.

EXERCICE → La diminution du taux d'imposition effectif de 2,2 % pour l'exercice s'explique principalement de la façon suivante :

- La mise en place d'une nouvelle structure de financement qui a permis d'abaisser le taux d'impôts de 1,6 %;
- La constatation d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement.

En partie contrebalancé par une pondération géographique différente.

(Pour plus de détails, voir la note 6 aux États financiers consolidés)

La nouvelle structure de financement mise en place au cours du dernier trimestre de 2009 devrait réduire la dépense d'impôts d'environ 3 000 \$ en 2010.

Le tableau suivant présente une réconciliation du bénéfice et du bénéfice par action ajusté.

BÉNÉFICE ET BÉNÉFICE PAR ACTION (liés aux activités poursuivies)						
<i>(en milliers de dollars, sauf pourcentage)</i>						
<i>Lié aux activités poursuivies</i>	Quatrième trimestre			Exercice		
	2009	2008	%	2009	2008	%
Bénéfice	5 309	14 390	(63,1)	43 350	46 382	(6,5)
Éléments non récurrents ⁽¹⁾	3 262	766		4 340	886	
Bénéfice ajusté	8 571	15 156	(43,4)	47 690	47 268	0,9
Bénéfice par action	0,27	0,73	(63,0)	2,20	2,35	(6,4)
Éléments non récurrents par action	0,17	0,04		0,22	0,04	
Bénéfice par action ajusté	0,44	0,77	(42,9)	2,42	2,39	1,3

(1) Pour plus de détails, voir la section Analyse des résultats et conformité aux principes comptables généralement reconnus au Canada

BÉNÉFICE NET

En considérant la perte sur activités abandonnées, Uni-Sélect a enregistré un bénéfice net de 38 570 \$ en 2009 comparativement à 45 920 \$ en 2008. Le bénéfice de base par action ainsi que le bénéfice dilué par action se sont élevés à 1,96 \$ en 2009 par rapport à 2,33 \$ en 2008.

Le tableau suivant démontre les principaux flux de trésorerie qui découlent directement des différentes initiatives prises tout au long de l'exercice.

5_Liquidités et sources de financement

FLUX DE TRÉSORERIE

(en milliers de dollars)

	Quatrième trimestre		Exercice	
	2009	2008	2009	2008
Trésorerie au début du trimestre / de l'exercice	38 100	469	9 682	599
Fonds générés par l'exploitation avant éléments du fonds de roulement	15 104	24 721	69 066	71 893
Comptes clients	27 017	16 419	7 241	8 158
Stock	628	(19 627)	11 450	(12 614)
Frais payés d'avance	(1 786)	(896)	(1 720)	(983)
Créditeurs	(9 125)	34 208	(19 060)	45 073
Impôts à recevoir / à payer	(8 383)	97	2 940	(6 691)
Éléments de fonds de roulement	8 351	30 201	851	32 943
Activités d'exploitation liées aux activités poursuivies	23 455	54 922	69 917	104 836
Flux de trésorerie liés aux activités abandonnées	8 282	1 300	19 739	1 131
Cessions d'éléments d'actifs	3 101	-	4 162	-
Nouveaux emprunts à long terme	-	137	-	85 114
TOTAL des entrées de fonds	34 838	56 359	93 818	191 081
Achat de parts des actionnaires sans contrôle	(46 013)	-	(46 209)	-
Achat de divers actifs immobilisés	(4 193)	(3 936)	(10 345)	(10 533)
Versement de dividendes	(2 296)	(2 128)	(9 006)	(8 492)
Développement d'actifs intangibles	(1 240)	(1 180)	(8 818)	(3 766)
Placements et avances aux membres	(328)	(1 079)	(3 997)	(1 894)
Remboursement de la dette bancaire	(2 493)	(36 486)	(2 891)	(37 035)
Acquisitions d'entreprises	(476)	(2 409)	(1 143)	(119 878)
TOTAL des sorties de fonds	(57 039)	(47 218)	(82 409)	(181 598)
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie	(653)	1 335	(4 954)	1 863
Autres	604	(1 263)	(287)	(2 263)
Trésorerie à la fin du trimestre / de l'exercice	15 850	9 682	15 850	9 682

ÉLÉMENTS DU FONDS DE ROULEMENT → Les éléments du fonds de roulement ont généré des liquidités de 851 \$ en 2009, comparativement à 32 943 \$ en 2008. Cette variation s'explique principalement par la réduction ordonnée des inventaires en 2009, par la variation des crédateurs et par les impôts. La variation des crédateurs s'explique de la façon suivante :

2008 / 2007 :

- La reconstitution des crédateurs à l'occasion de la prise en charge des activités des entreprises acquises en 2008;
- La gestion des modalités de paiement des crédateurs.

2009 / 2008 :

- Une réduction des achats de stock au quatrième trimestre de 2009 aux États-Unis combinée à la réduction des inventaires;

Compensée en partie par :

- De nouveaux termes de paiement auprès des plus importants fournisseurs obtenus en vertu du programme de financement des comptes fournisseurs.

CESSIONS D'ÉLÉMENTS D'ACTIFS → Au Canada, la Compagnie a procédé à la vente de 14 magasins corporatifs au cours de l'exercice afin de se recentrer sur ses activités de distribution. *(Pour plus de détails à cet effet, voir la note 10 aux États financiers consolidés.)*

NOUVEAUX EMPRUNTS À LONG TERME → Ces emprunts avaient été contractés au cours de l'exercice antérieur pour financer des acquisitions.

PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE → Correspond au rachat des actionnaires minoritaires de la filiale américaine. Suite à cette transaction, la Compagnie détient 100 % de sa filiale.

ACHAT DE DIVERS ACTIFS IMMOBILISÉS → Ces achats comprennent, entre autres, le renouvellement du matériel informatique ainsi que de la flotte automobile.

VERSEMENT DE DIVIDENDES → Le versement de dividendes aux détenteurs d'actions ordinaires, soit 0,457 \$ par action pour l'année, correspond à une hausse de 6,0 % sur le dividende de l'année antérieure de 0,431 \$.

DÉVELOPPEMENT D'ACTIFS INTANGIBLES → Principalement lié au développement du progiciel de gestion intégrée, ces actifs incluent également le développement de la communauté virtuelle, qui sert à relier les différents intervenants de la chaîne de distribution ainsi que le système de gestion d'inventaire qui a permis de centraliser et d'optimiser la fonction d'approvisionnement. *(Pour plus de détails sur les intangibles, voir les notes 3 et 16 aux États financiers consolidés.)*

SOURCES DE FINANCEMENT

LA COMPAGNIE EST EN MESURE DE SUPPORTER FINANCIÈREMENT SES INITIATIVES →

La Compagnie dispose d'une facilité de crédit se composant d'un crédit rotatif de 235 000 \$ venant à échéance en octobre 2011 et d'un crédit d'exploitation de 90 000 \$, échéant en octobre 2010 et renouvelable pour une période d'un an. Au 31 décembre, la Compagnie dispose, pour son développement, de 175 000 \$ en facilité de crédit non encore utilisée (125 000 \$ au 31 décembre 2008).

PROGRAMME DE FINANCEMENT DES COMPTES FOURNISSEURS → Par ailleurs, au cours du deuxième trimestre de l'exercice, la Compagnie a mis sur pied un programme de financement des comptes fournisseurs. Selon ce programme, les institutions financières font des paiements accélérés escomptés aux fournisseurs, et la Compagnie, de son côté, fait le paiement complet à l'institution financière, selon de nouveaux termes prolongés conclu avec les fournisseurs. Au 31 décembre 2009, selon ces ententes, Uni-Sélect finance 35 140 \$ par l'entremise de ce programme, pour lesquels les termes de paiements ont été prolongés. Ces montants sont présentés dans les comptes fournisseurs réguliers au bilan consolidé.

Ce programme est disponible à demande et peut-être modifié par une ou l'autre des parties.
Au 31 décembre 2009, la Compagnie a une limite autorisée de 75 000 \$ pour ce programme.

BESOINS DE FONDS → Avec sa capacité à générer des liquidités et la facilité de crédit disponible dont elle dispose, la Compagnie a donc les fonds nécessaires pour couvrir ses divers besoins de fonds dont principalement :

	Exercice 2010
L'implantation d'un système de gestion intégrée de l'information	24 000 \$
Le paiement des dividendes, selon sa politique	9 000 \$
L'achat de divers actifs immobilisés, dont principalement pour le développement du matériel informatique et la modernisation de son parc de camions aux États-Unis	10 000 \$
Ainsi que le paiement de ses diverses obligations opérationnelles et contractuelles.	

Le tableau qui suit présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 décembre 2009 :

(en milliers de dollars)

Passifs financiers à la valeur comptable	Échéance de moins d'un an	1 an à 3 ans	Plus de 3 ans	Total
Dettes bancaires	44			44
Créditeurs	181 773			181 773
Dividendes à payer	2 298			2 298
Passif lié aux activités abandonnées	2 384			2 384
Dette à long terme	131	178 846	20	178 997
Intérêts	3 517	2 980		6 497
Dépôts de garantie des clients	271		7 288	7 559
Instruments financiers dérivés	2 388	3 265		5 653
	192 806	185 091	7 308	385 205

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. En 2008, la Compagnie s'est engagée dans divers 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. Ces contrats, au montant de 120 000 \$, viennent à échéance en une série de trois tranches égales de 40 000 \$ en 2011, 2012 et 2013 et portent intérêt à un taux moyen de 3,68 %. (De l'information supplémentaire sur les instruments financiers est présentée aux notes 2, 3 et 28 afférentes aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel).

STRUCTURE DE CAPITAL

FLEXIBILITÉ ET RENDEMENT POUR LES ACTIONNAIRES → La stratégie de gestion de capital de la Compagnie permet d'optimiser la structure de capital de façon à la rendre la plus flexible possible afin de pouvoir profiter des opportunités stratégiques qui se présentent tout en minimisant les coûts y afférents et en maximisant le rendement pour les actionnaires. La Compagnie adapte la gestion du capital en fonction de la variation de la conjoncture et des risques liés aux actifs sous-jacents.

ENDETTEMENT

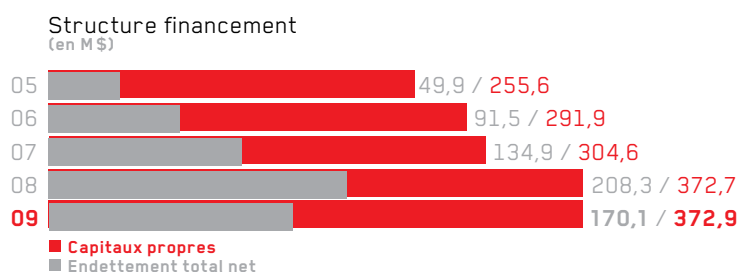
La Compagnie cherche à maintenir les objectifs suivants :

- Un ratio d'endettement total net (de la trésorerie) sur l'endettement total net plus les capitaux propres inférieur à 45 %;
- Un ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres inférieur à 125 %;
- Un ratio de la dette financée par emprunt sur le bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle (BAIIA) maximum de 3,5.

Ces ratios ne représentent pas les calculs exigés dans les clauses restrictives bancaires, mais ceux que la Compagnie a jugé pertinents de suivre afin de s'assurer de la flexibilité de la structure de capital. Toutefois, aux fins de conformité, la Compagnie réévalue régulièrement les exigences de son crédit bancaire afin de s'assurer qu'elles soient respectées.

Aux fins de la gestion du capital, la définition de capital inclut les capitaux propres, les dettes bancaires, la dette à long terme et les dépôts de garantie des clients, net de la trésorerie.

(Pour plus de détails sur la gestion du capital, voir la note 27 des États financiers consolidés.)



(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	Objectifs	2009	2008	%
Dette à long terme		186 556	217 958	(14,4 %)
Endettement total net		170 079	208 276	(18,3 %)
Capitaux propres		372 918	372 701	-
Ratio d'endettement total net sur le capital investi	Inférieur à 45 %	31,4 %	35,8 %	
Ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres	Inférieur à 125 %	50,0 %	58,4 %	
Ratio de la dette financée par emprunt sur le BAIIA	Maximum 3,5	1,92	2,27	

L'amélioration des ratios d'endettement est attribuable aux facteurs suivants :

- L'augmentation de la trésorerie suite aux différentes initiatives prises en cours d'année (pour plus de détails, voir la section précédente sur les flux de trésorerie);
- La variation des taux de change.

Uni-Sélect bénéficie d'une solide situation financière pour poursuivre ses activités et ses projets d'expansion.

CAPITAUX PROPRES

La Compagnie cherche constamment à créer de la valeur pour les actionnaires. La valeur comptable des actions ordinaires au 31 décembre 2009 est de 18,91 \$. La valeur comptable est demeurée stable

en 2009 en raison de la force du dollar canadien par rapport au dollar américain au 31 décembre 2009, comparativement à 2008. Le taux de croissance annualisé de la valeur comptable des actions au cours des 5 dernières années est de 7,7 %.

Selon sa politique de gestion du capital, la Compagnie cherche à atteindre les rendements suivants :

- Un rendement sur équité moyenne de 15 %;
- Un dividende correspondant à 20 % des bénéfices nets de l'année précédente.

RENDEMENT SUR ÉQUITÉ MOYENNE → Le rendement des capitaux propres moyens excluant la perte liée aux activités abandonnées est de 11,6 % pour l'exercice, comparativement à 13,7 % en 2008, pour une moyenne au cours des 5 dernières années de 14,4 %.

Renseignements sur le capital-actions				
(en milliers d'actions)				
	Quatrième trimestre		Année à date	
	2009	2008	2009	2008
Nombre d'actions en circulation	19 716	19 694	19 716	19 694
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 715	19 702	19 710	19 724

En date du 30 mars 2010, la Compagnie a en circulation 19 716 357 actions et des options non exercées portant sur 73 929 actions. (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 2009 est présentée à la note 22 afférente aux états financiers consolidés contenue dans le rapport annuel.)

DIVIDENDES → La Compagnie a versé 9 006 \$ en dividendes au cours de l'exercice 2009, comparativement à 8 492 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008. Cette hausse fait suite à la décision du conseil d'administration d'augmenter le dividende de 9,3 % en fonction des bénéfices de 2008, le faisant passer de 0,43 \$ l'action à 0,47 \$. Le quatrième dividende trimestriel de 2009 de 0,1165 \$ a été déclaré le 11 novembre 2009 et a été payé le 21 janvier 2010 aux actionnaires inscrits en date du 31 décembre 2009. La Compagnie a par ailleurs déclaré en date du 30 mars 2010 un dividende de 0,1165 \$, qui sera versé le 21 avril 2010 aux actionnaires inscrits le 31 mars 2010.

Dividendes par action



SITUATION FINANCIÈRE

Uni-Sélect a profité de 2009 pour assainir et optimiser son bilan, afin de bien faire face à l'avenir. Pour ce faire, les initiatives suivantes ont été prises : la disposition d'actifs qui ne généraient pas le rendement désiré par la Compagnie, la réduction ordonnée des inventaires et le programme de financement des comptes fournisseurs. Ceci a permis de générer des flux de trésorerie suffisants pour permettre, entre autres, de procéder au rachat de la part des actionnaires minoritaires aux États-Unis sans augmenter la dette. Les différents postes du bilan ont donc varié en ce sens, en plus d'être impactés par la fluctuation de la devise canadienne par rapport au dollar américain.

Le tableau suivant présente une analyse des principaux postes aux bilans consolidés.

<i>(en milliers de dollars)</i>							
	2009	2008	Écart	Impact des acquisitions / cessions d'entreprises	Impact du taux de change	Écart net	Explication des écarts nets
Fonds de roulement excluant la trésorerie et les dettes bancaires	379 556	467 911	(88 355)	(25 896)	(49 035)	(13 424)	La diminution s'explique principalement par l'amélioration de la collection des comptes recevables, combinée à la réduction des inventaires excédentaires, en partie compensée par une réduction des comptes fournisseurs.
Immobilisations	39 660	45 963	(6 303)	(757)	(3 977)	(1 569)	S'explique par l'amortissement qui a excédé les acquisitions
Actifs intangibles	27 836	17 123	10 713	-	(1 613)	12 326	S'explique par le développement du progiciel de gestion intégrée.
Écarts d'acquisition	93 961	99 501	(5 540)	3 221	(8 761)	0	
Dettes à long terme	178 866	209 907	(31 041)	(222)	(30 252)	(567)	S'explique par les remboursements.
Part des actionnaires sans contrôle	3 453	46 776	(43 323)	(40 777)	(5 840)	3 294	Portion des résultats attribuables aux actionnaires minoritaires de Uni-Select USA.

CONFORMITÉ AUX PRINCIPES COMPTABLES GÉNÉRALEMENT RECONNUS AU CANADA

À moins qu'il ne soit indiqué autrement, l'information financière présentée ci-après, est préparée conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. L'information comprise dans ce rapport renferme certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux PCGR dont :

CROISSANCE ORGANIQUE → Cette mesure 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. Uni-Sélect utilise cette mesure car elle aide à juger de l'évolution intrinsèque des ventes générées par sa base opérationnelle par rapport au 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.

BAIIA → Cette mesure représente le bénéfice d'exploitation avant intérêts, amortissements, 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 ventes ou le bénéfice net, ni comme un indicateur des

résultats d'exploitation ou de flux de trésorerie, ni comme un paramètre de mesure de liquidité mais plutôt comme une information complémentaire. 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 suivants ».

MARGE DU BAIIA → Ce ratio correspond au BAIIA divisé par les ventes.

ÉLÉMENTS NON RÉCURRENTS → Il s'agit de coûts inhabituels qui selon la Direction ne sont ni caractéristiques ni représentatifs des opérations régulières de la Compagnie. On y trouve les frais suivants : des frais engagés lors de la cession et de la fermeture de magasins, des frais non capitalisables liés à la mise en place du progiciel de gestion intégrée, des frais pour l'intégration des entreprises récemment acquises et le changement d'estimation pour les provisions de désuétude des stocks. Dans le présent document, des analyses de variations du BAIIA, ajustées du bénéfice lié aux activités poursuivies et du bénéfice par action lié aux activités poursuivies sont présentés, excluant ces éléments non récurrents. Bien que ces mesures n'aient pas de sens normalisé par les PCGR, la direction de la Compagnie considère qu'elles constituent de bons indicateurs de comparaison de la performance opérationnelle des activités.

BAIIA AJUSTÉ → Cette mesure correspond au BAIIA plus les éléments non récurrents. Selon la Direction, le BAIIA ajusté est plus représentatif de la performance opérationnelle de la Compagnie, et plus approprié pour fournir de l'information additionnelle aux investisseurs, car elle permet de démontrer la capacité de cette dernière à rembourser ses dettes. 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.

ENDETTEMENT TOTAL NET → Cette mesure comprend les dettes bancaires, la dette à long terme et les dépôts de garantie des clients (incluant les portions à court terme), net de la trésorerie.

COEFFICIENT D'ENDETTEMENT TOTAL NET SUR LE CAPITAL INVESTI TOTAL → Ce coefficient correspond 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 utilise les deux dernières mesures car elles sont des indices généralement reconnus de la santé financière à court et à long terme des entreprises.

DETTE FINANCÉE PAR EMPRUNT → Ce ratio correspond aux dettes bancaires, à la dette à long terme et aux dépôts de garantie des clients (incluant les portions à court terme) sur le BAIIA.

ACTIF NET MOYEN → Actif total moins les dettes ne portant pas intérêt, tels que les créditeurs, les dividendes à payer et les impôts futurs, divisé par 2.

RENDEMENT DE L'ACTIF NET → Cette mesure représente le bénéfice avant intérêt, moins les impôts y afférents, divisé par l'actif net moyen.

La Compagnie croit qu'un grand nombre d'utilisateurs de son rapport de gestion analysent les résultats d'après ces mesures de rendement. Ces mesures non-conformes aux PCGR sont tirées principalement des états financiers consolidés, mais n'ont pas un sens normalisé prescrit par les PCGR du Canada; par conséquent, d'autres sociétés utilisant ces termes ou des termes similaires peuvent les calculer différemment.

6_Résultats trimestriels

Consolidés (liés aux activités poursuivies)

Les résultats trimestriels sont en quelque sorte affectés par la saisonnalité. La Compagnie réalise des profits dans chacun des trimestres, mais historiquement, les deuxièmes et troisièmes trimestres ont toujours été plus fertiles en ventes que les premiers et quatrièmes. Pour l'année 2008, le quatrième trimestre déroge à cette règle en grande partie dû à la force de la devise américaine.

Le tableau suivant résume les principales informations financières tirées des états financiers consolidés intermédiaires pour chacun des huit derniers trimestres.

(en milliers de dollars, sauf montant par action et pourcentages)

	4 ^{ème} trimestre		3 ^{ème} trimestre		2 ^{ème} trimestre		1 ^{er} trimestre	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Ventes	315 634	353 021	359 236	308 162	384 161	317 685	350 844	268 684
BAlIA lié aux activités poursuivies	9 170	27 808	27 159	23 195	31 768	25 017	20 709	15 645
BAlIA ajusté lié aux activités poursuivies	14 494	29 121	28 830	23 372	31 768	25 017	20 709	15 645
Marge du BAlIA ajustée liée aux activités poursuivies	4,6%	8,2%	8,0%	7,6%	8,2%	7,9%	5,9%	5,8%
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies	8 571	15 156	14 096	12 031	16 029	13 179	8 994	6 904
Bénéfice lié aux activités poursuivies	5 309	14 390	13 018	11 909	16 029	13 179	8 994	6 904
Bénéfice net	7 248	14 816	7 901	12 354	15 408	12 689	8 013	6 061
Bénéfice de base et dilué par action ajusté lié aux activités poursuivies	0,44	0,77	0,71	0,61	0,81	0,67	0,46	0,35
Bénéfice de base et dilué par action lié aux activités poursuivies	0,27	0,73	0,66	0,60	0,81	0,67	0,46	0,35
Bénéfice de base et dilué par action	0,37	0,75	0,40	0,63	0,78	0,64	0,41	0,31
Dividende versé par action	0,116	0,108	0,117	0,108	0,117	0,108	0,108	0,108
Taux de change moyen des résultats	1,056	1,224	1,099	1,040	1,204	1,007	1,246	1,004

7_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 est en partie tributaire du contexte économique, de la grosseur du parc automobile, de son utilisation et de l'accès à la technologie. D'autres facteurs plus structurants tels l'inflation, le prix du carburant, la variation des taux de change et des taux d'intérêts peuvent également avoir un impact sur les résultats de la Compagnie.

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE → La conjoncture économique a un impact modéré sur les ventes de pièces de remplacement pour automobiles et l'exploitation de la Compagnie. En effet, bien qu'elle en soit en partie tributaire, l'industrie des pièces de remplacement est beaucoup moins affectée par la situation économique actuelle que ne l'est celle de la vente de voitures neuves, puisque la décision d'effectuer une réparation à un véhicule est moins discrétionnaire et moins onéreuse que celle d'acheter un nouveau véhicule. De plus, environ 65 % du chiffre d'affaires de Uni-Sélect provient de la vente de pièces de remplacement cruciales au bon fonctionnement des véhicules moteurs et par conséquent moins aléatoire que la vente d'accessoires par exemple.

CROISSANCE DU PARC AUTOMOBILE → Même si la croissance du parc nord-américain de véhicules est relativement modeste, la réduction des ventes de véhicules neufs a entraîné un vieillissement du parc automobile, engendrant une augmentation de la demande de pièces de remplacement.

L'industrie de l'après-marché partage certains fournisseurs avec les manufacturiers automobiles de sorte que le ralentissement de la demande pour les véhicules neufs et les fermetures d'usine de montage de véhicules en Amérique du Nord pourraient affecter négativement la santé financière de ces fournisseurs. Afin de réduire ce risque, la Compagnie passe en revue les résultats financiers de ses principaux fournisseurs et revoit régulièrement la diversification de ses sources d'approvisionnement.

La multiplication des modèles de voitures au cours des dernières années 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. 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 chère à réparer, ce qui est favorable à l'industrie des pièces de remplacement.

L'accroissement du nombre de véhicules de marques étrangères dans le parc nord-américain est également à l'origine de la multiplication des modèles et la prolifération des pièces. Cette situation, conjuguée à cette complexité technologique et au contenu électronique plus important dans les voitures favorise les concessionnaires automobiles lorsque les consommateurs font le choix d'un fournisseur de services pour l'entretien de leur véhicule. En contrepartie, toute rationalisation au chapitre des concessionnaires pourrait entraîner un déplacement de l'entretien et des réparations vers le réseau d'après marché.

TECHNOLOGIE → Le développement technologique continu des dernières années impose aux distributeurs et aux marchands d'offrir un perfectionnement continu à leur personnel ainsi que l'accès à de nouveaux outils de diagnostic. 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 offre à ses clients un accès à des technologies modernes et performantes en matière de gestion des données, gestion d'entrepôts et de télécommunication.

INFLATION → En ce qui a trait à l'inflation, la direction estime qu'elle 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. Afin de réduire le risque de déflation de la valeur des pièces en inventaire, la Compagnie a des ententes de compensation avec la majorité de ses fournisseurs.

PRIX DU CARBURANT → Il existe un lien direct entre le prix du pétrole et le kilométrage parcouru, de même qu'il existe un lien direct entre les kilométrages parcourus et le taux d'usure et de réparation des véhicules. Suite à une stabilisation des prix du pétrole au deuxième semestre de 2009, nous avons constaté une hausse du kilométrage parcouru en deuxième moitié d'année qui a ramené ce dernier au niveau de 2007. Le prix du carburant a également un effet sur les coûts de livraison de la Compagnie aux États-Unis.

TAUX DE CHANGE → 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 et sur sa rentabilité. L'impact potentiel sur sa rentabilité est diminué du fait que la Compagnie bénéficie, en quelque sorte, d'une protection naturelle de par la répartition de ses ventes et de ses achats entre les deux devises. Notre plus récente analyse démontre qu'une variation de 0,01 \$ du dollar canadien par rapport au dollar américain, aurait un impact de 0,015 \$ par action sur les résultats de la Compagnie. Cet impact est strictement de nature comptable et n'affecte en rien les flux monétaires.

TAUX D'INTÉRÊT → L'importance des flux de trésorerie générés par l'exploitation et la contribution annualisée des activités acquises aux résultats année après année, mettent la Compagnie relativement à l'abri des risques associés à une hausse prononcée des taux d'intérêt. Au cours de 2008, la Compagnie a contracté des contrats en vue d'échanger les taux variables sur 120 000 \$ de dettes contre des taux fixes. Toute chose étant égale par ailleurs, une variation favorable ou défavorable de 0,50 % du taux de base aurait un impact minimal d'environ 0,01 \$ par action sur les résultats.

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 indépendants (plutôt qu'un réseau de succursales corporatives), impose à la Compagnie des exigences particulières afin d'assurer la loyauté et la pérennité de son réseau de clients. 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 acquisition de ses marchands.

D'autre part, face au vieillissement des propriétaires de magasins de pièces de remplacement, 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 acquisition 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 de plusieurs dizaines d'entreprises au cours des cinq dernières années seulement, incluant les deux plus importantes acquisitions de son histoire dont l'intégration se déroule comme prévu. Pour limiter son risque, la Compagnie poursuit notamment une stratégie d'acquisition ciblée et sélective, applique des procédures de vérification diligente sévère et conçoit des plans d'intégration détaillés.

Finalement, Uni-Sélect dispose d'une équipe multidisciplinaire afin de bien évaluer et gérer les risques particuliers des marchés où elle s'implante, en particulier aux États-Unis.

Tel que recommandé par les autorités réglementaires, Uni-Sélect maintient à jour son système d'analyse et de contrôle des risques opérationnels, stratégiques et financiers relevant directement des responsabilités du conseil d'administration et mis en place au cours des dernières années.

LES SYSTÈMES D'OPÉRATIONS ET SYSTÈMES FINANCIERS → La stratégie de croissance par acquisition de la Compagnie a entraîné la multiplication de systèmes opérationnels aux États-Unis. Au cours des derniers exercices, la Compagnie a été en mesure d'intégrer toutes ses acquisitions dans le système financier principal mais a dû maintenir les systèmes opérationnels établissant les interfaces requises dans les circonstances.

Afin de poursuivre sa croissance, la direction a sélectionné en 2009 le logiciel SAP et procédera au cours des trois prochaines années à son implantation de façon graduelle et ordonnée.

Afin de palier aux risques d'implantation, la Compagnie débutera par le module financier et déploiera de façon progressive le module opérationnel à travers son réseau d'entrepôts dès la fin 2010 jusqu'en 2012. En plus de faciliter la gestion de toutes les facettes de l'organisation, ce système consolidera plusieurs applications opérationnelles et financières ainsi que leurs interfaces et ajoutera plusieurs contrôles automatisés qui font présentement l'objet de contrôles compensatoires. Enfin la standardisation des processus facilitera la gestion quotidienne des opérations.

8_Vision 2010

La mission d'Uni-Sélect ainsi que sa vision demeurent inchangées en 2010.

Toutefois, suite au recentrage sur ses activités automotive, la Compagnie a jugé bon de réorganiser la structure de fonctionnement pour encore mieux réaliser son plan stratégique quinquennal. La nouvelle structure organisationnelle abolit les frontières entre le Canada et les États-Unis en créant deux divisions fondées sur la nature même de sa clientèle. Autant la division Grossistes et Comptes majeurs que la division Magasins corporatifs viseront à développer leurs plates-formes de croissance respectives qui devraient être une source de croissance organique pour la Compagnie. La Compagnie est d'avis que ces deux divisions sont grandement liées puisque l'une est responsable de l'approvisionnement de l'autre. Toute tentative de séparation des résultats entraîneraient des allocations arbitraires qui rendraient le jugement que pourrait porter le lecteur non conforme à la réalité. La Compagnie a donc l'intention, à compter de 2010, de ne rapporter qu'un seul segment d'affaires.

La Compagnie continuera également de favoriser la croissance par acquisitions, notamment aux États-Unis où les occasions sont présentes due à la relative fragmentation du marché.

La Compagnie est confiante que cette nouvelle structure saura soutenir le plan de développement pour les prochaines années et qu'Uni-Sélect tirera profit à se concentrer sur les activités de croissance soit : les acquisitions, les magasins corporatifs et les ventes auprès des distributeurs indépendants et des comptes majeurs.

9 Modifications de conventions comptables

ÉCARTS D'ACQUISITION ET ACTIFS INCORPORELS → Le 1^{er} janvier 2009, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du *Manuel de l'ICCA* incluses au chapitre 3064, « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels ». Ce chapitre établit les normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels après la constatation initiale. L'adoption de ces recommandations s'est traduite par le reclassement des logiciels informatiques, des immobilisations corporelles aux actifs intangibles. Au 31 décembre 2008, ce reclassement a eu pour effet d'augmenter la valeur comptable nette des actifs intangibles et de réduire celle des immobilisations corporelles de 8 976 \$ et de séparer les acquisitions d'immobilisations et le développement des intangibles aux flux de trésorerie.

RISQUE DE CRÉDIT ET JUSTE VALEUR DES ACTIFS FINANCIERS ET DES PASSIFS FINANCIERS → Le 1^{er} janvier 2009, la Compagnie a adopté les recommandations du CPN-173 du Manuel de l'ICCA, Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers. Cet abrégé précise que le risque de crédit propre à l'entité et le risque de crédit de la contrepartie devraient être pris en compte dans la détermination de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés.

L'application de ce chapitre est faite rétrospectivement sans retraitement des états financiers consolidés des périodes antérieures. Au 1^{er} janvier 2009, la prise en compte du risque de crédit dans l'évaluation des instruments financiers dérivés n'a pas eu d'effet significatif sur les résultats consolidés.

INSTRUMENTS FINANCIERS - INFORMATIONS À FOURNIR → En juin 2009, le CNC a publié des modifications au chapitre 3862, « Instruments financiers - informations à fournir » du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) de manière à le rendre conforme à l'IFRS 7, "Instruments financiers : informations à fournir". Ce chapitre a été modifié afin d'inclure des obligations d'information additionnelles au sujet de l'évaluation de la juste valeur des instruments financiers et d'améliorer les informations sur le risque de liquidité (note 28). Ces modifications établissent une hiérarchie des justes valeurs à trois niveaux, qui accorde la priorité aux données utilisées dans l'évaluation de la juste valeur. Ces niveaux sont les suivants : le niveau 1, soit les données observables comme les prix cotés sur des marchés actifs, le niveau 2, soit les données d'entrée autres que les prix cotés sur des marchés actifs qui sont observables directement ou indirectement et le niveau 3, soit les données d'entrée qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables, ou alors le sont seulement dans une très faible mesure, ce qui oblige les entités à établir leurs propres hypothèses. Le chapitre modifié porte seulement sur les informations à fournir et n'a eu aucune incidence sur les résultats consolidés.

10_Modifications comptables futures

REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES → En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1582, Regroupements d'entreprises, remplaçant le chapitre 1581 du même nom. Ce chapitre s'applique prospectivement aux regroupements d'entreprises effectués au cours des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS → En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1601, États financiers consolidés, remplaçant le chapitre 1600 du même nom. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

PARTICIPATIONS SANS CONTRÔLE → En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1602, Participations sans contrôle, remplaçant le chapitre 1600, États financiers consolidés. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour la comptabilisation de la participation sans contrôle dans une filiale dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE → En février 2008, le Conseil des normes comptables de l'ICCA a annoncé que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le Conseil des normes comptables internationales pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes.

En 2008, pour assurer une conversion réussie, la Compagnie a élaboré un plan global de transition.

PHASE	ÉCHÉANCIERS	RÉALISATION
Phase 1: Sensibilisation → Préparation du plan global de transition → Mobilisation de l'organisation → Confirmation de l'implication de la direction → Assignation des membres de l'équipe pour le projet → Établissement des méthodes pour l'analyse des normes	Fin 2008	Complétée
Phase 2: Évaluation → Finalisation du plan global de transition → Identification des différences entre les normes canadiennes et les IFRS → Révision générale des choix (exemptions IFRS 1) → Début des formations pour l'équipe, la haute direction et les membres du conseil d'administration	Deuxième trimestre 2009	Complétée
Phase 3: Conception → Identification des impacts sur les systèmes → Finalisation des choix (IFRS 1 et choix explicites) → Résolution des différences entre les IFRS et les normes canadiennes → Établissement des conventions comptables → Préparation du modèle d'états financiers IFRS	Premier trimestre 2010	L'équipe IFRS participe à l'implantation du progiciel de gestion intégrée pour s'assurer que la configuration est faite en conformité avec les IFRS. L'analyse des exemptions IFRS 1 et des choix explicites est complétée. La résolution des différences entre les IFRS et les normes canadiennes et la préparation des états financiers modèles IFRS sont en cours.
Phase 4: Mise en œuvre → Conciliation des balances d'ouverture (TM2 2010) → Préparation des états financiers intermédiaires IFRS 2010 en parallèle avec les états financiers selon les normes canadiennes (comparables pour 2011) → Suite des formations pour l'ensemble de l'organisation → Détermination des impacts sur l'infrastructure, les activités commerciales et les activités de contrôle et réalisation des ajustements nécessaires → Publication des états financiers IFRS (TM1 2011)	Fin 2010	La préparation du bilan d'ouverture est en cours.

Les deux premières phases du plan de transition sont complétées. La Compagnie complète présentement l'analyse de l'impact des différences entre les normes canadiennes et les IFRS sur les conventions comptables, les états financiers et l'information à fournir. Le bilan d'ouverture est également en cours de préparation. Des modifications de conventions comptables sont probables et devraient avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie. Un processus de rapport d'étape au comité de vérification sur le statut du projet IFRS a été instauré.

L'IFRS 1, *Première adoption des Normes internationales de présentation de l'information financière*, donne des directives pour l'adoption initiale des IFRS. L'IFRS 1 exige l'application rétrospective intégrale des IFRS applicables à la fin de la première période de divulgation. Toutefois, l'IFRS 1 prévoit des exemptions facultatives pour certaines normes spécifiques où les coûts nécessaires au respect de ces exigences dépasseraient les avantages pour les utilisateurs des états financiers. L'IFRS 1 prévoit également des exceptions obligatoires dans les cas spécifiques où l'application rétrospective nécessiterait des jugements de la part de la direction sur des événements passés pour lesquels les conclusions sont déjà connues. Les conclusions préliminaires de la Compagnie concernant les exemptions facultatives permises par l'IFRS 1 sont les suivantes :

- Regroupements d'entreprises : La Compagnie appliquera prospectivement les IFRS aux acquisitions d'entreprises survenues après le 1^{er} janvier 2010;
- Avantages sociaux futurs : La Compagnie reconnaîtra les écarts actuariels dans les capitaux propres à la date de transition;

- Écarts de conversion cumulés : Les écarts de conversion cumulés seront reclassés aux capitaux propres à la date de transition et seront présumés être nuls.
- Paiement fondé sur des actions : La Compagnie appliquera prospectivement les exigences des IFRS aux options d'achat d'actions octroyées après le 7 novembre 2002 pour lesquelles les droits de souscription sont acquis après le 1^{er} janvier 2010.

Pour se conformer aux exceptions obligatoires, la Compagnie doit s'assurer, lorsqu'elle utilise des estimations à la date de transition, que celles-ci reflètent adéquatement les conditions existantes à la date de transition et qu'elles sont constantes avec les estimations utilisées pour satisfaire aux exigences des normes canadiennes. Dans cet ordre d'idée, la désignation des relations de couverture continueront de s'appliquer.

La Compagnie procède actuellement à l'identification des différences importantes entre les traitements comptables requis en vertu des IFRS et ceux utilisés présentement selon les normes canadiennes. Les changements importants aux conventions comptables qui impacteront les états financiers de la Compagnie sont présentés plus bas. La Compagnie évalue présentement les impacts quantitatifs que les changements devraient avoir sur les états financiers à la date de transition et présentera ceux-ci plus tard en 2010.

PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS → Les notes complémentaires aux états financiers nécessiteront des éléments de divulgation additionnels.

AVANTAGES SOCIAUX FUTURS → Un choix est disponible afin de reconnaître immédiatement les écarts actuariels au résultat étendu.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS → Les tests de dépréciation d'actifs devront être effectués au niveau de chaque unité générant des entrées de trésorerie indépendantes.

REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES → Les frais de transaction et les coûts de réorganisation devront être comptabilisés en charge immédiatement.

GAINS RELATIF À UN CONTRAT DE CESSION-BAIL → Le gain devra être reconnu immédiatement aux résultats.

PROVISIONS ET PASSIFS ÉVENTUELS → La méthode d'évaluation pour la reconnaissance ou non d'un passif éventuel sera différente de celle actuellement utilisée et pourrait avoir un impact quant au moment ou une provision doit être comptabilisée.

La Compagnie surveillera les modifications apportées aux IFRS et évaluera l'incidence de ces nouvelles normes sur les résultats financiers et le plan de transition aux IFRS. Les rapports de gestion futurs feront le suivi de l'avancement du projet et des changements recommandés, si applicable.

UTILISATION D'ESTIMATIONS

Pour dresser ses 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 si les estimations, dont les plus importantes sont décrites dans le texte qui suit, étaient modifiées.

ÉCARTS D'ACQUISITION ET MARQUES DE COMMERCE NON AMORTISSABLES → 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 à un test de dépréciation annuellement 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. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2009 et compte tenu des diverses hypothèses et estimations utilisées, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait. 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.

Les marques de commerce non amortissables sont également soumises à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif. Le montant de la perte est quantifié en comparant la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2009 et compte tenu des diverses hypothèses et estimations utilisées, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait.

AUTRES ACTIFS À LONG TERME → Les autres actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque les événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La valeur comptable des autres actifs à long terme n'est pas recouvrable si elle excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle de l'actif. Dans un tel cas, une perte de valeur doit être constatée et correspond à l'excédent de la valeur comptable de l'actif à long terme sur sa juste valeur.

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 détermine au meilleur de sa connaissance ses impôts exigibles et futurs. 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.

AVANTAGES SOCIAUX FUTURS → Le coût des régimes de retraite et l'obligation au titre des prestations de retraite constituées est déterminé par des actuaires indépendants selon la méthode de répartition des prestations projetées au prorata des services. Cette méthode est fondée sur les hypothèses économiques et démographiques les plus probables selon la direction concernant le rendement prévu à long terme des actifs des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des participants. L'utilisation d'hypothèses différentes pourrait générer des valeurs comptables différentes pour les prestations constituées et ainsi affecter la charge au titre des régimes à prestations déterminées.

REMISES DE FOURNISSEURS → 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 clients canadiens et certains clients américains comprennent aussi le paiement de rabais liés au volume d'achats de ces clients. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux des rabais peuvent être ajustés selon les conditions de marché qui prévalent. Uni-Sélect modifie aussi périodiquement les niveaux de rabais consentis à ses clients selon les conditions de marché pour le type de produit concerné. Uni-Sélect comptabilise les rabais accordés à ses clients en diminution de ses revenus. Les rabais gagnés des fournisseurs sont comptabilisés en diminution du coût des ventes. Certaines exceptions s'appliquent quand la contrepartie en espèces reçue ou à recevoir constitue soit un remboursement des frais de vente supplémentaires engagés par la Compagnie, soit un paiement à l'égard de biens ou de services procurés au fournisseur, auquel cas la remise est constatée à titre de réduction des charges d'exploitation. Le rabais net applicable à un type de produit est déduit de l'évaluation de l'inventaire en fin de période.

EFFICACITÉ DES CONTRÔLES ET DES PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET DES CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Au cours de l'année 2008, la direction a finalisé ses travaux relatifs à la mise en place du Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs «le règlement 52-109». Ces travaux ont été effectués selon le cadre de contrôle reconnu COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Les efforts de cette année ont porté sur la mise à jour de la documentation et l'évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et les contrôles internes à l'égard de l'information financière pour nos opérations acquises depuis plus de 365 jours avant la fin de la période financière se terminant le 31 décembre 2009.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION → Uni-Sélect a poursuivi son évaluation continue des contrôles et procédures de communication de l'information conformément aux exigences du Règlement 52-109. Au 31 décembre 2009, le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information sont efficaces.

CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE → Uni-Sélect a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2009 conformément aux exigences du Règlement 52-109. Cette évaluation a permis au président et chef de la direction et au vice-président et chef de la direction financière de conclure que les contrôles internes

à l'égard de l'information financière sont efficaces et fournissent une assurance raisonnable que l'information financière présentée est fiable et que les états financiers consolidés d'Uni-Sélect ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Au fil des années, plusieurs contrôles compensatoires ont été ajoutés aux divers contrôles automatisés des systèmes en place afin de palier aux risques que pourraient engendrer les interfaces entre les systèmes, lesquels sont en processus de changement.

De plus, ces travaux ont permis de déterminer qu'au cours de l'exercice terminée le 31 décembre 2009, aucun changement important aux contrôles internes à l'égard de l'information financière n'a été fait qui aurait eu une incidence importante ou dont on peut raisonnablement penser qu'il pourrait avoir une incidence importante sur ces contrôles.

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 d'autres sections du rapport annuel 2009 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. À moins d'y être tenue en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables, la direction d'Uni-Sélect n'assume aucune obligation quant à la mise à jour ou la révision des déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres changements.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

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



Richard G. Roy, CA
Président et chef de la direction



Denis Mathieu, CA
Vice-président et chef de la direction financière

Approuvé par le Conseil d'administration le 30 mars 2010

États financiers consolidés

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.

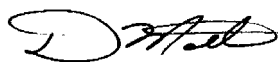
Les états financiers consolidés ci-inclus ont été vérifiés par le cabinet Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., comptables agréés.

Le président et chef de la direction,



Richard G. Roy, CA

Le vice-président et chef de la direction financière,



Denis Mathieu, CA

Boucherville
29 mars 2010

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Uni-Sélect Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2009 et 2008 et les états consolidés des résultats, du résultat étendu, 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 2009 et 2008 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.

*Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L.*¹

Montréal
29 mars 2010

¹ Comptable agréé auditeur permis n° 10019

Uni-Sélect Inc.
Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2009 et 2008

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

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
	\$	\$
Ventes	<u>1 409 875</u>	<u>1 247 552</u>
Bénéfice avant les postes suivants :	<u>88 806</u>	<u>91 665</u>
Intérêts (note 5)	<u>8 293</u>	<u>6 875</u>
Amortissements (note 5)	<u>13 988</u>	<u>11 326</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>66 525</u>	<u>73 464</u>
Impôts sur les bénéfices (note 6)		
Exigibles	<u>12 141</u>	<u>13 092</u>
Futurs	<u>7 731</u>	<u>10 488</u>
	<u>19 872</u>	<u>23 580</u>
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<u>46 653</u>	<u>49 884</u>
Part des actionnaires sans contrôle	<u>3 303</u>	<u>3 502</u>
Bénéfice lié aux activités poursuivies	<u>43 350</u>	<u>46 382</u>
Perte liée aux activités abandonnées (note 11)	<u>(4 780)</u>	<u>(462)</u>
Bénéfice net	<u>38 570</u>	<u>45 920</u>
Résultat de base et dilué par action (note 7)		
Lié aux activités poursuivies	<u>2,20</u>	<u>2,35</u>
Lié aux activités abandonnées	<u>(0,24)</u>	<u>(0,02)</u>
Bénéfice net	<u>1,96</u>	<u>2,33</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.
Résultat étendu consolidé
Bénéfices non répartis consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2009 et 2008

(en milliers de dollars)

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
	\$	\$
RÉSULTAT ÉTENDU CONSOLIDÉ		
Bénéfice net	<u>38 570</u>	<u>45 920</u>
Autres éléments du résultat étendu		
Pertes non réalisées sur les instruments financiers dérivés désignés comme éléments de couverture de flux de trésorerie (déduction faite des impôts de 61 \$ (2 900 \$ en 2008))	(109)	(6 221)
Reclassement dans le bénéfice net des pertes réalisées sur les instruments financiers dérivés désignés comme éléments de couverture de flux de trésorerie (déduction faite des impôts de 1 300 \$ (159 \$ en 2008))	2 308	342
Gain (perte) de change non réalisé(e) sur la conversion de la dette à long terme désignée comme élément de couverture des investissements nets dans les filiales étrangères autonomes	7 626	(2 717)
Gains (pertes) de change latent(e)s sur conversion des états financiers des filiales étrangères autonomes	<u>(39 434)</u>	<u>40 002</u>
Autres éléments du résultat étendu	<u>(29 609)</u>	<u>31 406</u>
Résultat étendu	<u>8 961</u>	<u>77 326</u>
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS		
Solde au début	324 241	287 712
Bénéfice net	<u>38 570</u>	<u>45 920</u>
	<u>362 811</u>	<u>333 632</u>
Prime au rachat d'actions		903
Dividendes	<u>9 186</u>	<u>8 488</u>
Solde à la fin	<u>353 625</u>	<u>324 241</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2009 et 2008

(en milliers de dollars)

	2009	2008
	\$	\$
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice tiré des activités poursuivies	43 350	46 382
Éléments hors caisse		
Amortissements	13 988	11 326
Amortissement du gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	(221)	(258)
Impôts futurs	7 731	10 488
Coût de la rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	128	227
Charge de retraite excédant les cotisations	787	226
Part des actionnaires sans contrôle	3 303	3 502
	<u>69 066</u>	<u>71 893</u>
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 8)	851	32 943
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies	<u>69 917</u>	<u>104 836</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation abandonnées	<u>(7 578)</u>	<u>569</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>62 339</u>	<u>105 405</u>
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(1 143)	(119 878)
Cession d'éléments d'actif (note 10)	4 162	
Solde de prix d'achat	(716)	259
Rachat de part des actionnaires sans contrôle (note 9)	(46 209)	
Placements	356	(1 787)
Avances à des marchands membres	(8 585)	(4 822)
Encaissements d'avances à des marchands membres	4 232	4 715
Immobilisations	(10 345)	(10 533)
Cession d'immobilisations	1 245	671
Actifs intangibles	(8 818)	(3 766)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement poursuivies	<u>(65 821)</u>	<u>(135 141)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement abandonnées	<u>27 317</u>	<u>562</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(38 504)</u>	<u>(134 579)</u>
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Dettes bancaires	(2 891)	(37 035)
Frais de financement	(110)	(414)
Dettes à long terme	1 117	85 114
Remboursement de dette à long terme	(1 672)	(2 016)
Dépôts de garantie des marchands membres	(465)	174
Émission d'actions	314	88
Rachat d'actions		(1 025)
Dividendes versés	(9 006)	(8 492)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement poursuivies	<u>(12 713)</u>	<u>36 394</u>
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie	<u>(4 954)</u>	<u>1 863</u>
Augmentation nette de la trésorerie	<u>6 168</u>	<u>9 083</u>
Trésorerie au début	<u>9 682</u>	<u>599</u>
Trésorerie à la fin	<u>15 850</u>	<u>9 682</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Bilans consolidés

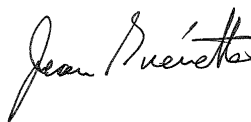
aux 31 décembre 2009 et 2008

(en milliers de dollars)

	2009	2008
	\$	\$
ACTIF		
Actif à court terme		
Trésorerie	15 850	9 682
Débiteurs (note 12)	150 440	180 308
Impôts sur les bénéfices à recevoir	3 859	9 051
Stock (note 13)	402 550	482 340
Frais payés d'avance	6 914	6 742
Impôts futurs (note 6)	10 065	10 172
Actif lié aux activités abandonnées (note 11)	3 777	
	<u>593 455</u>	<u>698 295</u>
Placements et escomptes de volume à recevoir, au coût (note 14)	16 831	8 710
Immobilisations (note 15)	39 660	45 963
Frais de financement	555	785
Actifs intangibles (note 16)	27 836	17 123
Écarts d'acquisition (note 17)	93 961	99 501
Impôts futurs (note 6)	3 359	3 707
	<u>775 657</u>	<u>874 084</u>
PASSIF		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 18)	44	
Créditeurs (note 19)	181 773	212 581
Dividendes à payer	2 298	2 118
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres (notes 20 et 21)	402	327
Impôts futurs (note 6)	11 192	5 676
Passif lié aux activités abandonnées (note 11)	2 384	
	<u>198 093</u>	<u>220 702</u>
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	2 036	2 641
Dette à long terme (note 20)	178 866	209 907
Dépôts de garantie des marchands membres (note 21)	7 288	7 724
Instruments financiers dérivés (note 28)	5 182	8 620
Impôts futurs (note 6)	7 821	5 013
Part des actionnaires sans contrôle	3 453	46 776
	<u>402 739</u>	<u>501 383</u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 22)	50 152	49 838
Surplus d'apport	355	227
Bénéfices non répartis	353 625	324 241
Cumul des autres éléments du résultat étendu (note 23)	(31 214)	(1 605)
	<u>372 918</u>	<u>372 701</u>
	<u>775 657</u>	<u>874 084</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,


Jean-Louis Dulac
Administrateur

Jean Guénette
Administrateur

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

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

MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES POUR 2009

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

Le 1er janvier 2009, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) incluses au chapitre 3064, "Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels". Ce chapitre établit les normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels après la constatation initiale. L'adoption de ces recommandations s'est traduite par le reclassement des logiciels informatiques, transférés des immobilisations corporelles aux actifs intangibles. Au 31 décembre 2008, ce reclassement a eu pour effet d'augmenter la valeur comptable nette des actifs intangibles et de réduire celle des immobilisations corporelles de 8 976 \$ et de séparer les acquisitions d'immobilisations et le développement des actifs intangibles au flux de trésorerie.

Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers

Le 1er janvier 2009, la Compagnie a adopté les recommandations du CPN-173 du Manuel de l'ICCA "Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers". Cet abrégé précise que le risque de crédit propre à l'entité et le risque de crédit de la contrepartie devraient être pris en compte dans la détermination de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés.

L'application de ce chapitre est faite rétrospectivement sans retraitement des états financiers consolidés des périodes antérieures. Au 1er janvier 2009, la prise en compte du risque de crédit dans l'évaluation des instruments financiers dérivés n'a pas eu d'effet significatif sur les états financiers consolidés.

Instruments financiers - informations à fournir

En juin 2009, le Conseil des normes comptables a publié des modifications au chapitre 3862, "Instruments financiers - informations à fournir" du Manuel de l'ICCA de manière à le rendre conforme à l'IFRS 7, "Instruments financiers: informations à fournir". Ce chapitre a été modifié afin d'inclure des obligations d'information additionnelles au sujet de l'évaluation de la juste valeur des instruments financiers et d'améliorer les informations sur le risque de liquidité (note 28). Ces modifications établissent une hiérarchie de juste valeur à trois niveaux, qui accorde la priorité aux données utilisées dans l'évaluation de la juste valeur. Ces niveaux sont les suivants: le niveau 1, soit les données observables comme les prix cotés sur des marchés actifs, le niveau 2, soit les données d'entrée autres que les prix cotés sur des marchés actifs qui sont observables directement ou indirectement et le niveau 3, soit les données d'entrée qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables, ou alors le sont seulement dans une très faible mesure, ce qui oblige les entités à établir leurs propres hypothèses. Le chapitre modifié porte seulement sur les informations à fournir et n'a eu aucune incidence sur les résultats consolidés.

MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

Regroupement d'entreprises

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1582, Regroupement d'entreprises, remplaçant le chapitre 1581 du même nom. Ce chapitre s'applique prospectivement aux regroupements d'entreprises effectués au cours des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Le chapitre établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

2 - MODIFICATIONS COMPTABLES (suite)

États financiers consolidés

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1601, États financiers consolidés, remplaçant le chapitre 1600 du même nom. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

Participations sans contrôle

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1602, Participations sans contrôle, remplaçant le chapitre 1600, États financiers consolidés. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels ouverts à compter du 1er janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour la comptabilisation de la participation sans contrôle dans une filiale dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises. La Compagnie analysera les impacts de l'application de ce chapitre lors de l'analyse des Normes internationales d'information financière.

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. Les estimations importantes consistent notamment à évaluer les débiteurs, le stock, la dépréciation des actifs à long terme, les écarts d'acquisition, les actifs intangibles, la comptabilisation des avantages sociaux futurs, les impôts sur les bénéfices et les remises de fournisseurs. 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 les quotes-parts des éléments d'actif, de passif, des produits et des charges des coentreprises dans lesquelles elle détient une participation, ces quotes-parts étant comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Constatation des ventes

La Compagnie comptabilise ses ventes à la suite de la livraison de la marchandise déduction faite des provisions pour droit de retour et garanties et autres remises sur ventes, 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 à ses clients un droit de retour sur les ventes de biens et certaines garanties. Au moment où la Compagnie constate la vente, elle inscrit des provisions relatives aux droits de retour et garanties, lesquelles sont fondées sur l'expérience historique de la Compagnie et sur les hypothèses de la direction.

Évaluation du stock

Le stock est évalué au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Le coût est déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Autoassurance

Aux États-Unis, la Compagnie a recours à l'autoassurance pour couvrir certaines pertes relatives à la responsabilité civile, aux indemnités d'accidents du travail et aux soins de santé. Le coût estimé des réclamations engagées à la date du bilan est reconnu à titre de passif et une charge équivalente est inscrite aux résultats. Ce coût est estimé sur la base des données historiques de la Compagnie et d'évaluations actuarielles indépendantes basées sur les hypothèses les plus probables de la direction, notamment celle concernant les augmentations de coûts des soins assurés et celle concernant la probabilité de réclamations dépassant le montant maximal permis par le régime.

Remises de fournisseurs

La Compagnie comptabilise une contrepartie en espèces reçue ou à recevoir de fournisseurs en réduction du prix des biens des fournisseurs et réduit le coût des marchandises vendues et du stock connexe figurant dans les états consolidés des résultats et des bilans. Certaines exceptions s'appliquent quand la contrepartie en espèces reçue ou à recevoir constitue soit un remboursement des frais de vente supplémentaires engagés par la Compagnie, soit un paiement à l'égard de biens ou de services procurés au fournisseur, auquel cas la remise est constatée à titre de réduction des charges d'exploitation.

Amortissements

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

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux et périodes</u>
Pavage	Dégressif	8 %
Bâtiments	Linéaire et dégressif	2,5 % et 5 %
Mobilier et équipement	Linéaire et dégressif	10 % et 20 %
Logiciels d'exploitation et matériel roulant	Dégressif	30 %
Équipement informatique	Linéaire	20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Durée des baux

Les actifs intangibles sont amortis en fonction de leur durée probable d'utilisation selon les méthodes, les taux annuels et les périodes qui suivent:

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux et périodes</u>
Relations de clientèle	Linéaire	16 et 20 ans
Clauses de non-concurrence	Linéaire	4 ans
Logiciels	Linéaire et dégressif	14,3 %, 20 % et 30 %

Frais de financement

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

Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail

Ce gain est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du bail.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Dépréciation d'actifs à long terme

Les immobilisations et les actifs intangibles amortissables sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La valeur comptable d'un actif à long terme n'est pas recouvrable si elle excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle de l'actif. Dans un tel cas, une perte de valeur doit être constatée et correspond à l'excédent de la valeur comptable de l'actif à long terme sur sa juste valeur.

Écarts d'acquisition et marques de commerce non amortissables

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 à un test de dépréciation annuellement 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 établie soit en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés ou en fonction d'un multiple d'indicateurs de performance.

Les marques de commerce non amortissables sont également soumises à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif. Le montant de la perte est quantifié en comparant la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction 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 des bilans sont convertis au taux de change en vigueur à la fin des exercices, 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, à l'exception des gains ou pertes de change non réalisés sur la dette à long terme désignée comme élément de couverture de l'investissement net dans des filiales étrangères autonomes, lesquels sont inclus dans les autres éléments du résultat étendu et sont transférés aux résultats seulement lorsqu'une réduction de l'investissement net dans ces filiales étrangères est réalisée.

Les éléments d'actif et de passif des filiales étrangères 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 en vigueur à la date des opérations. Les gains et les pertes latents sont présentés au cumul des autres éléments du résultat étendu et sont transférés aux résultats seulement lorsqu'une réduction de l'investissement net dans ces filiales étrangères est réalisée.

Le taux moyen pondéré de conversion pour les résultats de l'année est de 1,14 pour 2009 (1,07 en 2008). Les éléments d'actif et de passif des filiales autonomes américaines sont convertis à un taux de 1,05 (1,22 en 2008).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

(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 années de service 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 des régimes 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 des régimes 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 sept à dix ans.

Pour les régimes 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

Les actifs financiers et les passifs financiers sont constatés initialement à la juste valeur et leur évaluation subséquente dépend de leur classement, comme il est décrit ci-après. Leur classement dépend de l'objectif visé lorsque les instruments financiers ont été acquis ou émis, de leurs caractéristiques et leur désignation par la Compagnie.

La Compagnie a effectué les classements et évaluations suivants :

- La trésorerie est classée comme actifs financiers détenus à des fins de transaction et est évaluée à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont comptabilisées aux résultats;
- Les débiteurs et les placements et escomptes de volume à recevoir sont classés comme prêts et créances. Les débiteurs, à l'exception de la portion des placements encaissables à court terme, sont enregistrés au coût, lequel, lors de l'enregistrement initial, correspond à leur juste valeur. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement, lequel correspond généralement au montant comptabilisé initialement moins toute provision pour créances douteuses. Les placements et escomptes de volume à recevoir sont enregistrés au coût, lequel, lors de l'enregistrement initial, correspond à leur juste valeur. Les évaluations subséquentes sont comptabilisées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif moins toute dépréciation;
- Les dettes bancaires, les créditeurs, les dividendes à payer, la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres sont classés comme autres passifs financiers. Ils sont évalués initialement à leur juste valeur. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif;
- Les instruments financiers dérivés utilisés comme couverture de flux de trésorerie sont évalués à la juste valeur à la fin de chaque période et les gains ou pertes résultant de la réévaluation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu déduction faite des impôts sur les bénéfices lorsque la couverture est jugée efficace. Toute portion jugée inefficace est constatée aux résultats.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

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.

La politique de la Compagnie désigne en bonne et due forme chaque instrument financier dérivé comme couverture de flux de trésorerie d'un instrument d'emprunt bien défini. 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 pour toute 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 considérée éteinte au point de vue comptable 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.

Régime de rémunération à base d'actions

La Compagnie mesure le coût des options d'achat d'actions octroyées aux employés sur la base de la juste valeur des options à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black & Scholes et une charge de rémunération est constatée linéairement sur la période d'acquisition des droits aux options, soit cinq ans, avec une augmentation correspondante inscrite au surplus d'apport. Lorsque les options d'achat d'actions sont exercées, le capital-actions est crédité de la somme de la considération payée et de la portion correspondante préalablement inscrite au surplus d'apport.

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 des exercices. 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 des exercices 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 les exercices.

Chiffres de l'exercice précédent

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés afin de rendre leur présentation conforme à celle adoptée au cours de l'exercice.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

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 :

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
	\$	\$
Actif à court terme	5 848	21 443
Actif à long terme	1 540	4 751
Passif à court terme	2 200	11 947
Passif à long terme	508	1 098
Ventes	37 740	51 756
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	1 397	1 337
Bénéfice net	812	646
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(1 165)	3 098
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(438)	(381)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	1 580	(1 967)

Les ventes de la Compagnie incluent des ventes effectuées à des coentreprises pour un montant de 17 086 \$ en 2009 et de 20 206 \$ en 2008.

La quote-part de la Compagnie dans les engagements de ces coentreprises représente 991 \$ en 2009 et 2 641 \$ en 2008.

5 - INFORMATIONS SUR LES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
	\$	\$
Autres passifs financiers		
Intérêts sur les dettes bancaires	844	1 548
Intérêts sur la dette à long terme	7 658	5 582
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	118	305
	<u>8 620</u>	<u>7 435</u>
Actifs financiers détenus à des fins de transaction		
Produits d'intérêts sur la trésorerie	(6)	(68)
Prêts et créances		
Produits d'intérêts auprès des marchands membres	(321)	(492)
	<u>(327)</u>	<u>(560)</u>
	<u>8 293</u>	<u>6 875</u>
Amortissements		
Amortissement des immobilisations	11 125	9 078
Amortissement des actifs intangibles et d'autres actifs	2 863	2 248
	<u>13 988</u>	<u>11 326</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

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 :

	2009	2008
	%	%
Taux d'imposition statutaire au fédéral	19,00	19,50
Incidence des taux d'imposition statutaires des provinces	11,86	11,72
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	4,33	3,73
Taux d'imposition statutaire combiné de la Compagnie	35,19	34,95
Bénéfice fiscal provenant d'une structure de financement	(3,72)	(2,17)
Charges non déductibles fiscalement	0,35	0,32
Profit reporté à des années ultérieures à taux moindres	(0,56)	
Constatations d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement	(0,84)	(0,47)
Autres	(0,55)	(0,53)
	<u>29,87</u>	<u>32,10</u>

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

	2009	2008
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	2 597	1 712
Provisions déductibles au cours du prochain exercice	7 404	8 449
Autres	64	11
	<u>10 065</u>	<u>10 172</u>
Long terme		
Immobilisations	11	46
Provision pour régime de retraite	1 249	1 167
Provision pour incitatifs de performance	412	488
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	858	1 012
Autres	829	994
	<u>3 359</u>	<u>3 707</u>
Passifs d'impôts futurs		
Court terme		
Revenu imposable au cours du prochain exercice	11 192	5 676
Long terme		
Immobilisations	4 121	2 671
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	144	186
Frais de financement	94	36
Écarts d'acquisition	3 126	2 069
Autres	336	51
	<u>7 821</u>	<u>5 013</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

7 - BÉNÉFICE PAR ACTION

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

	2009	2008
	\$	\$
De base et dilué		
Bénéfice lié aux		
Activités poursuivies	43 350	46 382
Activités abandonnées	(4 780)	(462)
Bénéfice net	<u>38 570</u>	<u>45 920</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation considéré pour le bénéfice de base par action	19 709 642	19 724 417
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	13 215	19 268
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ajusté considéré pour le bénéfice dilué par action	<u>19 722 857</u>	<u>19 743 685</u>
Résultat de base et dilué par action lié aux		
Activités poursuivies	2,20	2,35
Activités abandonnées	(0,24)	(0,02)
Bénéfice de base et dilué par action	<u>1,96</u>	<u>2,33</u>

8 - INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

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

	2009	2008
	\$	\$
Comptes clients	7 241	8 158
Impôts sur les bénéfices à recevoir	2 940	(6 691)
Stock	11 450	(12 614)
Frais payés d'avance	(1 720)	(983)
Créditeurs	(19 060)	45 073
	<u>851</u>	<u>32 943</u>

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

	2009	2008
	\$	\$
Intérêts versés	8 813	7 723
Impôts sur les bénéfices versés	7 219	21 133

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

2009

La Compagnie a acquis certains éléments d'actif et de passif de deux compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA pour une contrepartie en espèces de 352 \$.

De plus, la Compagnie a augmenté de 5,77 % sa participation dans sa coentreprise Uni-Select Pacific Inc. pour une contrepartie en espèces de 791 \$. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans cette société est passée de 69,23 % à 75 % changeant ainsi la participation dans une coentreprise en placement dans une filiale. La contrepartie payée pour cette transaction a été basée sur la valeur comptable tel que stipulé à la convention entre actionnaires.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES (suite)

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

La Compagnie a complété la répartition finale de l'allocation du prix d'achat d'une de ses acquisitions de 2008 dans le secteur d'activité Automotive Canada, le tout résultant en une augmentation de l'écart d'acquisition de 1 467 \$ et de passifs correspondants.

De plus, la Compagnie a acquis la totalité de la part des actionnaires sans contrôle de sa principale filiale américaine pour un montant de 46 209 \$ en espèces, incluant un écart d'acquisition d'une valeur de 1 975 \$.

2008

La Compagnie a acquis les actions de deux compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada, de même que certains éléments d'actif et de passif d'une compagnie évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada et de quatre compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA, dont ceux de Parts Depot.

De plus, la Compagnie a augmenté de 3,85 % sa participation dans sa coentreprise Uni-Select Pacific, Inc. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 65,38 % à 69,23 %. La contrepartie payée pour cette transaction a été basée sur la valeur comptable tel que stipulé à la convention entre actionnaires.

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

En considérant les frais d'acquisition, au montant de 361 \$, la répartition des prix d'achat a été établie de la façon suivante:

	Parts Depot ⁽¹⁾	Autres	Total
	\$	\$	\$
Actif à court terme	66 437	32 058	98 495
Immobilisations	4 608	1 184	5 792
Relations de clientèle	4 616	1 600	6 216
Marque de commerce		945	945
Autres actifs à long terme	1 210	1 248	2 458
Écarts d'acquisition	13 730	10 485	24 215
	<u>90 601</u>	<u>47 520</u>	<u>138 121</u>
Passif à court terme	(2 490)	(15 779)	(18 269)
Dette à long terme		(47)	(47)
	<u>(2 490)</u>	<u>(15 826)</u>	<u>(18 316)</u>
Actifs nets acquis	88 111	31 694	119 805
Encaisse des compagnies acquises	(31)	(249)	(280)
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	<u>(88 080)</u>	<u>(31 798)</u>	<u>(119 878)</u>
Solde de prix d'achat à recevoir		<u>(353)</u>	<u>(353)</u>

⁽¹⁾ Acquisition de certains éléments d'actif le 15 septembre 2008.

Un montant de 2 731 \$ réduit la portion déductible des écarts d'acquisition sur le plan fiscal.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

10 - CESSION D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

En 2009, la Compagnie a cédé en plusieurs transactions certains éléments d'actif et de passif de 13 magasins et les actions d'un magasin évoluant dans le secteur d'activités Automotive Canada. Les actifs ont été cédés pour un montant de 9 901 \$, soit une contrepartie en espèces de 6 294 \$ dont 2 132 \$ est à recevoir et une contrepartie non monétaire de 3 607 \$.

11 - ABANDON D'ACTIVITÉS

La Compagnie a procédé à la cession de certains éléments d'actif et de passif de sa filiale Palmar Inc. qui composait entièrement le secteur d'exploitation Poids Lourds Canada.

Conformément au chapitre 3475 du Manuel de l'ICCA, intitulé "Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités", les résultats d'exploitation du groupe ainsi que la perte liée à l'abandon des activités ont été reclassés et présentés dans les états consolidés des résultats sous "Perte liée aux activités abandonnées" pour les exercices 2009 et 2008 alors que l'actif et le passif de Palmar Inc. au 31 décembre 2009 ont été reclassés et présentés dans le bilan consolidé sous les postes "Actif ou passif lié aux activités abandonnées".

La répartition du prix de vente a été établie de la façon suivante:

	\$
Actif à court terme	27 200
Immobilisations	328
Passif à court terme	(390)
Actifs nets cédés	27 138
Encaisse cédée	(5)
Contrepartie reçue	27 143

Le tableau suivant fournit les résultats des activités abandonnées pour les exercices terminés les 31 décembre 2009 et 2008:

	2009	2008
	\$	\$
Ventes	30 985	69 378
Bénéfice (perte) avant les postes suivants	(2 684)	824
Intérêts	128	1 132
Amortissements	171	289
	299	1 421
Perte avant éléments non-récurrents et impôts sur les bénéfices	(2 983)	(597)
Éléments non-récurrents ⁽¹⁾	(4 231)	
Perte avant impôts sur les bénéfices	(7 214)	(597)
Impôts sur les bénéfices	(2 434)	(135)
Perte liée aux activités abandonnées	(4 780)	(462)

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

11 - ABANDON D'ACTIVITÉS (suite)

Le tableau suivant fournit le détail des actifs et passifs liés aux activités abandonnées au 31 décembre 2009:

	\$
Actif	
Trésorerie	671
Débiteurs	646
Impôt à recevoir	68
Impôts futurs	2 392
Actif lié aux activités abandonnées	<u>3 777</u>
Passif	
Créditeurs ⁽¹⁾	2 384
Passif lié aux activités abandonnées	<u>2 384</u>

⁽¹⁾ Les éléments non-récurrents et les créditeurs sont composés essentiellement des primes de départ et des coûts reliés aux loyers futurs des locations fermées.

12 - DÉBITEURS

	2009	2008
	\$	\$
Comptes clients	145 188	175 654
Solde de prix de vente, taux variant entre 0 % et le taux préférentiel plus 4 %	2 074	
Portion des placements encaissable à court terme	3 178	4 654
	<u>150 440</u>	<u>180 308</u>

13 - STOCK

Le coût du stock passé en charges est de 1 007 726 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 (877 849 \$ en 2008).

14 - PLACEMENTS ET ESCOMPTES DE VOLUME À RECEVOIR

	2009	2008
	\$	\$
Actions privilégiées, taux variant entre le taux préférentiel plus 1 % et 12,25 %, encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2018	1 763	1 576
Actions de compagnies et avances à des marchands membres, taux variant entre 0 % et 12,62 % (0 % et 10 % en 2008), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2018	18 246	10 598
Escomptes de volume à recevoir		1 190
	<u>20 009</u>	<u>13 364</u>
Portion encaissable à court terme	3 178	4 654
	<u>16 831</u>	<u>8 710</u>

Uni-Sélect Inc.
Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

15 - IMMOBILISATIONS

	2009		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 278	274	1 004
Bâtiments	12 853	6 661	6 192
Mobilier et équipement	32 892	22 341	10 551
Équipement informatique et logiciels d'exploitation	31 542	19 080	12 462
Matériel roulant	13 799	8 141	5 658
Améliorations locatives	8 526	4 733	3 793
	100 890	61 230	39 660

	2008		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 327	290	1 037
Bâtiments	12 367	6 413	5 954
Mobilier et équipement	35 977	22 812	13 165
Équipement informatique et logiciels d'exploitation	30 358	18 277	12 081
Matériel roulant	15 802	7 505	8 297
Améliorations locatives	10 212	4 783	5 429
	106 043	60 080	45 963

16 - ACTIFS INTANGIBLES

	2009		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Marque de commerce	785		785
Relations de clientèle	6 100	457	5 643
Clauses de non-concurrence	654	602	52
Logiciels ⁽¹⁾	31 253	9 897	21 356
	38 792	10 956	27 836

	2008		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Marque de commerce	919		919
Relations de clientèle	6 866	100	6 766
Clauses de non-concurrence	765	548	217
Logiciels ⁽¹⁾	17 057	7 836	9 221
	25 607	8 484	17 123

(1) En 2009, les logiciels incluent la portion capitalisée (12 293 \$) des frais relatifs à l'acquisition et au développement à l'interne d'un logiciel de gestion intégrée qui sera complété au cours des prochaines années. Ce logiciel sera amorti au moment de sa mise en service pour les fonctionnalités financières et graduellement sur une période de 2 ans pour les fonctionnalités opérationnelles.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

17 - ÉCARTS D'ACQUISITION

	2009		
	Automotive USA	Automotive Canada	Consolidé
	\$	\$	\$
Solde au début	59 891	39 610	99 501
Modification d'une participation dans une coentreprise en placement dans une filiale (note 9)		654	654
Acquisitions d'entreprises (note 9)	23	1 670	1 693
Cession d'éléments d'actif (note 10)		(1 100)	(1 100)
Rachat des actionnaires minoritaires (note 9)	1 975		1 975
Écart de change	(8 762)		(8 762)
Solde à la fin	<u>53 127</u>	<u>40 834</u>	<u>93 961</u>
	2008		
	Automotive USA	Automotive Canada	Consolidé
	\$	\$	\$
Solde au début	34 709	30 149	64 858
Acquisitions d'entreprises (note 9)	14 754	9 461	24 215
Écart de change	10 428		10 428
Solde à la fin	<u>59 891</u>	<u>39 610</u>	<u>99 501</u>

18 - FACILITÉS DE CRÉDIT

Compagnie mère et certaines de ses filiales

La Compagnie dispose de deux facilités de crédit pour un montant total de 337 000 \$. La première facilité de crédit, au montant de 325 000 \$ (325 000 \$ en 2008), est détenue par la compagnie mère et la seconde, au montant de 12 000 \$, est détenue par une filiale auparavant considérée comme coentreprise. La première facilité de crédit est composée d'un crédit rotatif au montant de 235 000 \$ (235 000 \$ en 2008) renouvelable annuellement jusqu'à son échéance en octobre 2011. Cette facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 90 000 \$ (90 000 \$ en 2008) échéant en octobre 2010 servant aussi à l'émission de lettres de garantie. Au 31 décembre 2009, les lettres de garantie émises totalisent 7 399 \$ (6 515 \$ en 2008). La facilité de crédit de 325 000 \$ peut être tirée en dollars canadiens ou en dollars américains. La seconde facilité de crédit de 12 000 \$ est un crédit d'exploitation remboursable sur demande. Elle est garantie par l'ensemble des actifs de la filiale dont la valeur comptable est de 31 478 \$. Cette seconde facilité ne peut être tirée qu'en dollars canadiens.

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 2009, les taux d'intérêt varient de 1,2 % à 5,25 % (1,4 % à 3,75 % en 2008).

Coentreprises

Les facilités de crédit autorisées s'élèvent à 1 200 \$ (11 238 \$ en 2008). Les dettes bancaires portent intérêt à des taux variables et sont renouvelables à différentes dates annuellement. Au 31 décembre 2009, les taux d'intérêt varient de 2,5 % à 2,75 % (1,4 % à 3,5 % en 2008).

19 - CRÉDITEURS

	2009	2008
	\$	\$
Comptes fournisseurs et charges à payer	181 773	211 850
Soldes de prix d'achat, taux préférentiel		731
	<u>181 773</u>	<u>212 581</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

20 - DETTE À LONG TERME

	Court terme	2009	2008
	\$	\$	\$
Crédit rotatif tiré en dollars américains (170 800 US\$ en 2009 et 2008), désigné en 2009 comme couverture de l'investissement net dans des filiales étrangères autonomes, taux variable moyen de 2,32 % (4,23 % en 2008) (note 18)		178 759	209 162
Effets à payer, non garantis, 0 % à 13,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2010	40	40	301
Emprunts hypothécaires, garantis par un bâtiment ayant une valeur comptable de 461 \$, taux préférentiel plus 1 % (3,25 %), remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	24	79	106
Emprunt bancaire, garanti par les comptes clients, le stock et de l'équipement, taux préférentiel plus 0,5 % (2,75 %), remboursable par versements mensuels, échéant en juillet 2011	50	83	301
Dû à un coentrepreneur, sans intérêt ni modalités de remboursement			75
Obligations relatives aux biens loués, 0 % à 2,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	17	36	81
Versements exigibles à court terme	131	131	119
		178 866	209 907

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

	Obligations relatives aux biens loués	Autres emprunts
	\$	\$
2010	17	114
2011	10	178 811
2012	5	20
2013	5	15
2014 et suivants		
Total des paiements minimums exigibles	37	
Frais de financement inclus dans les paiements minimums exigibles	1	
	36	

21 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES

	2009	2008
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 559	7 932
Versements exigibles à court terme	271	208
	7 288	7 724

Ces dépôts proviennent de marchands membres qui doivent cotiser à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie. Ces marchands membres doivent maintenir un dépôt basé sur leurs achats de l'exercice antérieur. Les dépôts portent intérêt au taux préférentiel bancaire moins 1 % (1,25 %) (2,5 % en 2008).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

22 - CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions

Privilégiées, pouvant être émises en séries

Ordinaires

	2009	2008
	\$	\$
Émis et payé		
Solde au début : 19 694 358 actions ordinaires (19 736 558 en 2008)	49 838	49 872
Émission de 21 999 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (6 000 en 2008)	314	88
Rachat d'actions ordinaires ⁽¹⁾		(122)
Solde à la fin : 19 716 357 actions ordinaires (19 694 358 en 2008)	<u>50 152</u>	<u>49 838</u>

⁽¹⁾ En 2008, la Compagnie a racheté pour annulation 48 200 actions ordinaires en contrepartie d'un montant de 1 025 \$ en espèces, incluant une prime au rachat de 903 \$ présentée en réduction des bénéfices non répartis.

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

Les options qui donnent droit à l'acquisition d'actions peuvent être levées 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 1 190 754 (1 168 755 en 2008), 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 2009, 113 055 actions ordinaires (135 054 en 2008) sont réservées pour l'octroi d'options additionnelles pour ce régime.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2009 et 2008 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 :

	2009		2008	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
En cours au début	95 928	23,42	51 928	14,72
Octroyées			50 000	31,42
Exercées	<u>(21 999)</u>	14,25	<u>(6 000)</u>	14,75
En cours à la fin	<u>73 929</u>	26,15	<u>95 928</u>	23,42
Options pouvant être exercées à la fin	<u>43 929</u>	22,55	<u>55 928</u>	17,70

Au 31 décembre 2009, les options d'achat d'actions en cours à l'intérieur d'une fourchette de prix de 15,05 \$ à 31,42 \$ ont une durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir de 6,05 ans. Les options pouvant être exercées à l'intérieur d'une fourchette de prix de 15,05 \$ à 31,42 \$ ont une durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir de 4,72 ans.

Une charge de rémunération de 128\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 (227\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008) a été comptabilisée dans les résultats consolidés avec la contrepartie enregistrée au surplus d'apport.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

22 - CAPITAL-ACTIONS (suite)

La juste valeur des options octroyées a été estimée à la date d'attribution, pour les fins de détermination des charges de rémunération reliées aux options, au moyen du modèle d'évaluation d'options Black & Scholes en fonction des hypothèses suivantes :

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Taux de dividende prévu	-	1,8%
Volatilité prévue	-	31%
Taux d'intérêt sans risque	-	3,52%
Durée prévue en années	-	7,00

La juste valeur des options octroyées durant l'exercice terminé le 31 décembre 2008 est de 9,97\$ par option.

23 - CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
	\$	\$
Solde au début	(1 605)	(33 011)
Autres éléments du résultat étendu des exercices	<u>(29 609)</u>	<u>31 406</u>
Solde à la fin	<u><u>(31 214)</u></u>	<u><u>(1 605)</u></u>

La composition du cumul des autres éléments du résultat étendu au 31 décembre est la suivante:

Écart de conversion cumulé	(27 535)	4 274
Variations cumulées de la juste valeur des instruments financiers dérivés utilisés comme couverture (net d'impôts futurs de 1 503 \$ (2 741 \$ en 2008))	<u>(3 679)</u>	<u>(5 879)</u>
	<u><u>(31 214)</u></u>	<u><u>(1 605)</u></u>

24 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

La Compagnie maintient trois régimes à prestations déterminées et trois régimes à cotisations déterminées. Les 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 1 438 \$ (1 359 \$ en 2008).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2009, 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 3 286 \$ (3 857 \$ en 2008).

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 aux fins de la capitalisation tous les trois ans. Les régimes de retraite ont été évalués respectivement le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2007 et seront réévalués en date du 31 décembre 2009 et du 31 décembre 2010. L'autre régime de retraite fait l'objet d'une évaluation annuelle de l'obligation au titre des prestations constituées.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

24 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

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

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	18 622	4 702	21 493	4 810
Acquisitions d'entreprises (note 9)	466		65	
Coût des services rendus	1 068	229	1 553	265
Cotisations des salariés	905		742	
Intérêts débiteurs	1 489	347	1 277	271
Prestations versées	(979)	(281)	(1 163)	(277)
Pertes actuarielles (gains actuariels)	2 501	458	(5 345)	(367)
Solde à la fin	<u>24 072</u>	<u>5 455</u>	<u>18 622</u>	<u>4 702</u>

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Actifs des régimes				
Juste valeur au début	14 339		16 747	
Acquisitions d'entreprises (note 9)	429		59	
Rendement réel	2 314		(4 267)	
Cotisations de l'employeur	1 567		2 221	
Cotisations des salariés	905		742	
Prestations versées	(979)		(1 163)	
Juste valeur à la fin	<u>18 575</u>	<u>- 14</u>	<u>339</u>	<u>-</u>

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Régimes de retraite	Régimes de retraite	Régimes de retraite
	%	%	%	%
Composition des actifs des régimes				
Titres de participation		76,0		74,0
Titres de créances		24,0		26,0
		<u>100,0</u>		<u>100,0</u>

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

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation - déficit	(5 497)	(5 455)	(4 283)	(4 702)
Coût des services passés non amortis	481	(3)	531	(6)
Pertes actuarielles non amorties	5 523	869	4 450	412
Actif (passif) au titre des prestations constituées	<u>507</u>	<u>(4 589)</u>	<u>698</u>	<u>(4 296)</u>

L'actif au titre des prestations constituées est présenté dans les frais payés d'avance et le passif est présenté dans les créditeurs.

Uni-Sélect Inc.
Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

24 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

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

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours des exercices	1 068	229	1 553	265
Intérêts débiteurs	1 489	347	1 277	271
Rendement réel des actifs des régimes	(2 314)		4 267	
Pertes actuarielles (gains actuariels)	2 501	458	(5 345)	(367)
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	2 744	1 034	1 752	169
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 les exercices	1 189		(5 548)	
Écart entre le montant de la perte actuarielle constatée pour les exercices et le montant réel de la perte actuarielle ou du gain actuariel sur les obligations au titre des prestations constituées pour les exercices	(2 229)	(458)	5 585	417
Amortissement du coût des services passés	77	(3)	75	(3)
Coûts constatés au titre des régimes à prestations déterminées	1 781	573	1 864	583

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) :

	2009		2008	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	%	%	%	%
Obligations au titre des prestations constituées aux 31 décembre				
Taux d'actualisation	6,40	6,40	7,25	7,25
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00	4,00	4,00
Coût des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre				
Taux d'actualisation	7,25	7,25	5,50	5,50
Taux de rendement à long terme prévu des actifs des régimes	7,25	7,25	7,25	7,25
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00	4,00	4,00

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

25 - ENGAGEMENTS

La Compagnie s'est engagée, d'après des contrats de location de biens et de services échéant à différentes dates jusqu'en 2021, à verser une somme de 85 573 \$ pour des bâtiments, des véhicules et des services d'impartition informatique. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élèvent à 24 067 \$ en 2010, à 19 353 \$ en 2011, à 15 788 \$ en 2012, à 10 068 \$ en 2013 et à 6 168 \$ en 2014. Certains de ces contrats comportent des options de renouvellement pour des périodes additionnelles de un à cinq ans dont la Compagnie pourra se prévaloir en donnant un préavis.

26 - 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 64 269 \$ (65 525 \$ en 2008). 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 pertes soient prises en charge en vertu de cette obligation puisque la valeur des actifs détenus en garantie est nettement supérieure à l'obligation de la Compagnie.

27 - GESTION DU CAPITAL

Guidée par une philosophie de maintenir sa base d'actifs à son minimum tout en maximisant l'utilisation de celle-ci, la Compagnie établit ses lignes directrices de gestion du capital de manière à rencontrer les objectifs suivants:

- Maintenir un ratio d'endettement total net (de la trésorerie) sur l'endettement total net plus les capitaux propres inférieur à 45 %;
- Maintenir un ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres inférieur à 125 %;
- Accorder aux actionnaires une croissance de la valeur de leurs actions en maintenant un rendement des capitaux propres de 15 % à long terme et en versant un dividende annuel représentant environ 20 % du bénéfice net de l'année précédente ;
- Maintenir un ratio de la dette financée par emprunt sur le bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle (BAIIA) maximum de 3,5.

Aux fins de la gestion du capital, la définition du capital inclut les capitaux propres, les dettes bancaires, la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres, déduction faite de la trésorerie.

La Compagnie gère sa structure du capital et ajuste celle-ci en fonction des variations de la conjoncture économique et des risques liés aux actifs sous-jacents. Afin de maintenir ou d'ajuster sa structure du capital, la Compagnie dispose de plusieurs outils, notamment un programme de rachat d'actions aux fins d'annulation dans le cadre d'offres publiques de rachat d'actions dans le cours normal des affaires et une facilité de crédit flexible lui permettant de réagir rapidement aux opportunités d'affaires. De plus, la Compagnie analyse constamment le niveau de son fonds de roulement, notamment le stock afin de s'assurer que celui-ci soit maintenu à un niveau optimal, et procède régulièrement à des ajustements tant au niveau des quantités à maintenir afin de satisfaire la demande qu'au niveau de la diversification requise par sa clientèle. De plus, la Compagnie a mis sur pied un programme de financement de comptes fournisseurs selon lequel le paiement de certains fournisseurs est reporté.

La Compagnie évalue la gestion de son capital au moyen de divers indicateurs, notamment : le ratio endettement total net sur endettement total net plus capitaux propres, le ratio dette à long terme sur capitaux propres, le rendement des capitaux propres et le ratio dette financée par emprunt sur BAIIA.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

27 - GESTION DU CAPITAL (suite)

Le tableau suivant présente différents indicateurs utilisés par la Compagnie:

	2009	2008
Ratio endettement total net sur endettement total net plus capitaux propres ⁽¹⁾	31,4%	35,8%
Ratio dette à long terme sur capitaux propres ⁽¹⁾	50,0%	58,4%
Rendement des capitaux propres ⁽²⁾	10,3%	13,6%
Ratio dette financée par emprunt sur BAIIA ⁽¹⁾⁽³⁾	1,92	2,27

⁽¹⁾ La diminution des ratios d'endettement est principalement liée à la variation des taux de change.

⁽²⁾ Excluant la perte liée aux activités abandonnées, le ratio aurait été de 11,6 % (13,7 % en 2008) pour le rendement des capitaux propres.

⁽³⁾ Considérant le BAIIA des activités abandonnées, le ratio aurait été de 2,09 (2,25 en 2008).

Relativement à sa facilité de crédit de 325 000\$, la Compagnie doit respecter certains ratios financiers au niveau de la dette financée par emprunt sur BAIIA et de la dette financée par emprunt sur les capitaux propres. Aux 31 décembre 2009 et 2008, ces ratios sont respectés.

28 - INSTRUMENTS FINANCIERS

La valeur comptable et la juste valeur des instruments financiers au 31 décembre 2009, sont détaillées dans le tableau ci-dessous:

	2009		2008	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Actifs financiers				
Actifs financiers détenus à des fins de transaction				
Trésorerie	15 850	15 850	9 682	9 682
Prêts et créances				
Débiteurs	147 262	147 262	175 654	175 614
Placements et escomptes de volume à recevoir	20 009	⁽¹⁾	13 364	⁽¹⁾
	183 121	-	198 700	-
Passifs financiers				
Autres passifs financiers				
Créditeurs	181 773	181 773	212 581	212 851
Dividendes à payer	2 298	2 298	2 118	2 118
Dette à long terme	178 997	172 329	210 026	198 513
Dépôts de garantie des marchands membres	7 559	⁽¹⁾	7 932	⁽¹⁾
Instruments financiers dérivés	5 182	5 182	8 620	8 620
	375 809	-	441 277	-

⁽¹⁾ La juste valeur des placements en actions n'a pu être déterminée étant donné que ces actions ne sont pas négociées sur un marché public. La quasi-totalité des avances et des dépôts de garantie résultent d'opérations avec des marchands membres. Leur juste valeur n'a pu être 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 des débiteurs, des escomptes de volume à recevoir, des créditeurs et des dividendes à payer est comparable à leur valeur comptable en raison des courtes échéances.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

28 - INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

La juste valeur de la dette à long terme a été établie en calculant la valeur actuelle de l'écart entre le taux actuel de financement négocié par la Compagnie et le taux qui serait renégocié en fonction des conditions du marché actuel.

Instruments financiers dérivés

Au cours de 2008, la Compagnie a contracté des contrats en vue d'échanger les taux d'intérêt variables afférents au crédit rotatif (note 18) relativement à un montant nominal de 120 000 \$ US, contre des taux fixes.

Montant nominal	Taux	Échéance		
		2011	2012	2013
\$ US		\$ US	\$ US	\$ US
60 000	3,94%	20 000	20 000	20 000
30 000	3,50%	10 000	10 000	10 000
30 000	3,35%	10 000	10 000	10 000

La juste valeur des swaps de taux d'intérêt, telle que déterminée par la Compagnie en fonction des cours du marché et du risque de crédit de la contrepartie à la date des bilans pour des instruments semblables, représente un montant à payer par la Compagnie de 5 182 \$ (8 620 \$ en 2008).

La juste valeur des instruments financiers dérivés, telle qu'énoncée ci-dessus, a été déterminée en utilisant le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

Gestion des risques découlant des instruments financiers

Dans le cours normal de ses affaires, la Compagnie est exposée aux risques découlant des instruments financiers, principalement le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de change et le risque de taux d'intérêt. La Compagnie gère ces expositions aux risques sur une base continue.

Risque de crédit

Le risque de crédit provient d'une éventuelle incapacité des clients à satisfaire à leurs obligations comme convenu. Le risque maximum auquel la Compagnie est exposée au 31 décembre 2009 correspond à la valeur comptable de sa trésorerie et de ses débiteurs et placements et escomptes de volume à recevoir. Aucun client de la Compagnie ne représente plus de 5 % du solde des débiteurs. Pour gérer son risque, la Compagnie établit des limites de crédit spécifiques pour certains clients et les révise régulièrement. De plus, la Compagnie détient en garantie les biens personnels de même que les actifs de certains clients et ces derniers doivent contribuer à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie, soit les dépôts de garantie des marchands membres. Finalement, la solidité financière des clients est examinée régulièrement et des analyses mensuelles sont présentées à la haute direction afin de s'assurer de la recouvrabilité des montants excédant le délai normal de paiement et, le cas échéant, de prendre des mesures afin de limiter le risque de crédit. Au cours des dernières années, aucun montant substantiel n'a affecté négativement les résultats de la Compagnie, comme en témoigne le taux de mauvaises créances moyen sur les ventes de 0,1% au cours des trois dernières années.

Au 31 décembre 2009, les débiteurs en souffrance représentent 8 686 \$ (8 222 \$ en 2008) et font l'objet d'une provision pour créances douteuses de 3 912 \$ (5 538 \$ en 2008).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

28 - INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

La provision pour créances douteuses et les débiteurs en souffrance sont revus au minimum trimestriellement et une dépréciation est passée aux résultats seulement pour les débiteurs dont le recouvrement n'est pas raisonnablement certain. Le tableau qui suit montre l'évolution de la provision pour créances douteuses:

	2009	2008
	\$	\$
Solde au 31 décembre 2008	5 538	5 406
Écart de change	(683)	532
Créances irrécouvrables	1 435	1 732
Radiations	(1 770)	(2 004)
Montants recouvrés	(608)	(128)
Solde au 31 décembre 2009	3 912	5 538

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est défini comme étant le risque que la Compagnie ne puisse satisfaire à ses obligations à temps ou à un prix raisonnable. La Compagnie gère son risque de liquidité sur une base consolidée compte tenu des besoins opérationnels, de la fiscalité et du capital en recourant à des sources de financement pour maintenir sa flexibilité. La Compagnie établit des prévisions budgétaires et de trésorerie afin de s'assurer qu'elle dispose des fonds nécessaires pour remplir ses obligations.

La Compagnie dispose d'une facilité de crédit renouvelable de 337 000 \$ (note 18). Au 31 décembre 2009, la Compagnie bénéficie de facilités de crédit non utilisées d'environ 175 000 \$.

Compte tenu des liquidités générées par les opérations de la Compagnie et des ressources financières mises à sa disposition, la direction estime que le risque de liquidité est minimal.

Le tableau qui suit présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 décembre 2009:

Passifs financiers	Échéance de			Total
	moins d'un an	1 an à 3 ans	Plus de 3 ans	
Dettes bancaires	44			44
Créditeurs	181 773			181 773
Dividendes à payer	2 298			2 298
Passif lié aux activités abandonnées	2 384			2 384
Dettes à long terme	131	178 846	20	178 997
Intérêts	3 517	2 980		6 497
Dépôts de garantie des marchands membres	271		7 288	7 559
Instruments financiers dérivés	2 388	3 265		5 653
	192 806	185 091	7 308	385 205

Risque de change

La Compagnie est exposée au risque de change sur les instruments financiers en raison de la trésorerie détenue dans une devise autre que celle de l'entité publiante et de certains achats de marchandises et équipements réalisés en dollars américains dans les compagnies canadiennes. Selon la direction, le risque est minimal que des changements dans la valeur du dollar américain relativement au dollar canadien aient un effet important sur le bénéfice net.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2009 et 2008

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

28 - INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

Risque de taux d'intérêt

La Compagnie est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt, principalement en raison de ses dettes à taux variables. La Compagnie gère son exposition aux variations de taux d'intérêt par une répartition de sa dette financière entre des instruments comportant des taux fixes et des taux variables, en concluant des accords de swaps consistant à échanger des taux variables contre des taux fixes. Au 31 décembre 2009, environ 70 % de la dette financière était à taux fixe par rapport à 30 % à taux variable.

Si les taux d'intérêt avaient varié de 25 points de base durant la période, à la hausse ou à la baisse, avec l'hypothèse que toutes les autres variables demeurent constantes, le bénéfice net de la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 aurait été inférieur ou supérieur de 377 \$, tandis que les autres éléments du résultat étendu auraient été supérieurs ou inférieurs de 770 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.

29 - 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.

	2009		
	Automotive USA	Automotive Canada	Consolidé
	\$	\$	\$
Ventes	884 182	525 693	1 409 875
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	41 275	47 531	88 806
Actif ⁽¹⁾	474 261	297 619	771 880
Acquisition d'immobilisations	8 591	1 939	10 530
Acquisition d'actifs intangibles	4 569	4 249	8 818
Acquisition d'écarts d'acquisition	1 998	1 670	3 668
	2008		
	Automotive USA	Automotive Canada	Consolidé
	\$	\$	\$
Ventes	718 132	529 420	1 247 552
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	46 671	44 994	91 665
Actif ⁽¹⁾	598 629	243 257	841 886
Acquisition d'immobilisations	13 873	2 452	16 325
Acquisition d'actifs intangibles	5 561	5 366	10 927
Acquisition d'écarts d'acquisition	14 754	9 461	24 215

⁽¹⁾ L'actif présenté au bilan consolidé inclut un montant de 3 777 \$ (32 198 \$ en 2008) relatif aux activités abandonnées.

Le secteur d'activité Automotive USA comprend des immobilisations au montant de 24 261 \$ (28 658 \$ en 2008), des actifs intangibles au montant de 12 780 \$ (6 712 \$ en 2008) et des écarts d'acquisition au montant de 53 126 \$ (59 891 \$ en 2008).

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Clay E. Buzzard	Pierre Desjardins	Jean-Louis Dulac*	Jean Dulac	Joseph P. Felicelli
Jean Guénette, CA	John A. Hanna, FCGA	Jacques Landreville	Jacques Maltais	Hubert Marleau
Richard G. Roy, CA	Me Jeanne Wojas			

* *Président du conseil
d'administration*

MEMBRES DU COMITÉ EXÉCUTIF

MEMBRES DU COMITÉ DE RÉGIE D'ENTREPRISE

MEMBRES DU COMITÉ DES RESSOURCES HUMAINES ET DE LA RÉMUNÉRATION

MEMBRES DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

Clay E. Buzzard	Jean-Louis Dulac	Jean-Louis Dulac	Pierre Desjardins
Pierre Desjardins	Jean Dulac	Jean Dulac	Jean Guénette*
Jean-Louis Dulac*	Jacques Landreville	Jacques Landreville	John A. Hanna
Richard G. Roy	Jacques Maltais	Jacques Maltais*	Hubert Marleau
	Jeanne Wojas*	Jeanne Wojas	

* *Président du comité*

COMITÉ DE DIRECTION

Richard G. Roy Président et chef de la direction	Denis Mathieu Vice-président et chef de la direction financière	William E. Alexander Vice-président exécutif, magasins corporatifs	Guy Archambault Vice-président, développement corporatif	Jean-Pierre Beaulieu Vice-président et chef des technologies de l'information
James E. Buzzard Vice-président principal, développement corporatif, USA	Robert Buzzard Vice-président, TI et administration, Uni-Select USA, Inc.	Me Pierre Chesnay Vice-président, affaires juridiques et secrétaire	Max Dull Vice-président et directeur général, Beck/Arnley Worldparts, Inc	Florent Jacques Vice-président principal, distribution et intégration
Martin Labrecque Vice-président, finances et contrôle	Michel Laverdure Vice-président, achats corporatifs	Luc L'Espérance Vice-président, ressources humaines	Gary O'Connor Vice-président exécutif	Michel Ravacley Vice-président, chaîne d'approvisionnement et intégration
Michèle Raymond Vice-présidente, Communications et développement stratégique	Jean Rivard Vice-président, projets spéciaux	Brent Windom Vice-président, marketing et gestion des produits - Amérique du Nord		

CADRE CLÉS - CANADA

Robert Beauchamp
Vice-président,
ventes et comptes majeurs

Michel Charbonneau
Vice-président, développement
des marchés de la carrosserie,
Canada

Carol Chartrand
Directeur général,
division Québec

Sean Corcelli
Directeur général,
division Prairies

Jean MacNeil
Contrôleur,
Canada

Mike McQuinn
Directeur général,
division Atlantique

Gilles Michaud
Vice-président,
gestion de produits

Brendan O'Brien
Directeur général,
division Ontario

CADRE CLÉS - ÉTATS-UNIS

Daniel Buzzard
Vice-président,
chaîne d'approvisionnement É-U.

Richard Buzzard
Vice-président
régional, région de l'ouest

Carman Capriotto
Vice-président,
soutien aux magasins

John Evanoka
Vice-président
régional, région nord-est

James McAuliffe
Vice-président,
finances

William M. McConnell
Vice-président
régional, région centrale

Ruth McManus
Vice-présidente,
ressources humaines É-U.

Don Poole
Vice-président,
marchandisage des magasins

RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

SIÈGE SOCIAL

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

INSCRIPTION BOURSIÈRE

Ticker Symbol: UNS,
Toronto Stock Exchange

VÉRIFICATEURS

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

CONSEILLERS JURIDIQUES

McCarthy Tétrault
S.E.N.C.R.L.

**REGISTRAIRE ET
AGENT DE TRANSFERTS**
Computershare

BANQUIERS

Banque Nationale du Canada
Bank of America
Banque JPMorgan Chase
Banque de Montreal
Banque Royale du Canada
Caisse Centrale Desjardins

NOTICE ANNUELLE

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 est disponible sur SEDAR (www.sedar.com)
ou peut être obtenue en adressant une demande écrite au Secrétaire de la Compagnie

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

Le 14 mai 2010 à 13h30 au Musée des Beaux-Arts de Montréal

