



## **NOTRE MISSION**

*DEVENIR UN CHEF DE FILE DE 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 VENTE 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, Internet)
- 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
- Progiciel de gestion intégré

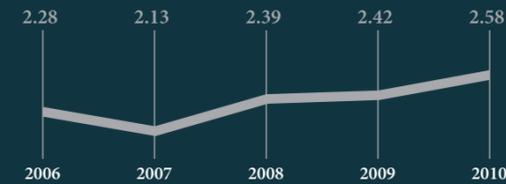
## 4. PROMOUVOIR UNE CULTURE D'EFFICACITÉ À TOUS LES NIVEAUX

- Programme Créateur de valeur
- Programme de Leadership
- Programme de formation au changement

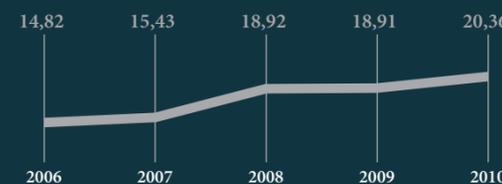
### VENTES (EN M\$)



### BÉNÉFICE PAR ACTION AJUSTÉ LIÉ AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES (EN \$)



### VALEUR COMPTABLE PAR ACTION



# Points saillants financiers

Exercices terminés les 31 décembre (en M\$, sauf montants par action et pourcentages)

	2010	2009	2008	2007	2006
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
Ventes	1 323,8	1 409,9	1 247,5	1 105,2	1 057,0
Variation	(6,1) %	13,0 %	12,9 %	4,6 %	(0,8) %
Bénéfice d'exploitation ajusté lié aux activités poursuivies <sup>(1)(2)</sup>	86,1	95,8	93,2	80,2	83,8
Marge bénéficiaire d'exploitation ajustée (BAIIA) liée aux activités poursuivies <sup>(1)(2)</sup>	6,5 %	6,8 %	7,5 %	7,3 %	7,9 %
Bénéfice d'exploitation lié aux activités poursuivies	80,4	88,8	91,7	80,2	83,8
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies <sup>(2)</sup>	50,9	47,7	47,3	42,1	45,0
Marge bénéficiaire nette ajustée liée aux activités poursuivies <sup>(2)</sup>	3,8 %	3,4 %	3,8 %	3,8 %	4,2 %
Bénéfice lié aux activités poursuivies	47,3	43,4	46,4	42,1	45,0
Bénéfice net	46,4	38,6	45,9	40,8	42,3
Rendement des capitaux propres moyens lié aux activités poursuivies	12,2 %	11,6 %	13,7 %	14,1 %	16,4 %
Rendement des capitaux moyens	12,0 %	10,3 %	13,6 %	13,7 %	15,4 %
Rendement de l'actif net moyen	9,2 %	9,1 %	10,7 %	11,4 %	12,8 %
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Fonds de roulement	392,9	395,4	477,6	326,9	301,9
Actif total	807,5	775,7	874,1	615,6	572,5
Endettement total net	190,1	170,1	208,3	134,9	91,5
Capitaux propres	401,3	372,9	372,7	304,6	291,9
Dettes à long terme / capitaux propres	44,6 %	50,0 %	58,4 %	32,7 %	24,5 %
Dettes totales nettes / capital investi	32,1 %	31,4 %	35,8 %	30,7 %	23,9 %
Dettes financées par emprunt sur BAIIA liées aux activités poursuivies	2,36	1,92	2,27	1,69	1,05
<b>DONNÉES PAR ACTION ORDINAIRE</b>					
Valeur comptable	20,36	18,91	18,92	15,43	14,82
Bénéfice de base ajusté lié aux activités poursuivies	2,58	2,42	2,39	2,13	2,28
Bénéfice de base lié aux activités poursuivies	2,40	2,20	2,35	2,13	2,28
Bénéfice net de base	2,35	1,96	2,33	2,07	2,15
Dividende	0,47	0,46	0,43	0,42	0,38
Nombre d'actions émises en fin d'exercice	19 707 637	19 716 357	19 694 358	19 736 558	19 699 334
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 716 731	19 709 642	19 724 417	19 727 720	19 674 768

(1) Le BAIIA représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts et impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôles et perte liée aux activités abandonnées. Étant donné que le BAIIA n'est pas une mesure définie par les principes comptables généralement reconnus («PCGR») du Canada, il pourrait ne pas être comparable aux résultats d'autres sociétés qui utilisent également cet indicateur.

(2) 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 reconnus au Canada ».

# QUATRE PILIERS DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

## CROISSANCE

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

- Acquisition de FinishMaster™, le distributeur indépendant le plus important dans le secteur peinture et accessoires de carrosserie aux États-Unis
- Acquisition de Automotive Information Management, un regroupement de grossistes aux États-Unis
- Hausse des ventes de pièces pour voitures importées dont les produits BeckArnley™ grâce à l'amélioration dans la couverture des catégories les plus prometteuses

## 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.

- Mise en place de la nouvelle structure de fonctionnement : Grossistes, comptes majeurs et Magasins corporatifs
- Conversion des marchands indépendants et des magasins corporatifs à la bannière Auto-Plus<sup>MC</sup> et des installateurs à la bannière Auto Service Plus<sup>MC</sup>
- Amélioration des conditions relatives aux ventes directes
- Diversification des modèles de magasins corporatifs

## SYSTÈMES

Uni-Sélect a opté résolument 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.

- Développement en profondeur avec analyse des besoins et tests des modules du progiciel de gestion intégré : investissement de 38M\$ en 2010
- Déploiement du module Finance du progiciel de gestion intégré en juillet 2010
- Conversion des systèmes de point de ventes pour les magasins en une seule plateforme
- Implantation d'un outil d'analyse de la couverture de produits pour voitures importées permettant d'améliorer l'offre de produits

## 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.

- Continuation du programme Créateur de valeur
- Création du programme de Leadership
- Programme de formation au changement

## En bonne voie d'atteindre nos objectifs

« NOUS AVANÇONS  
À GRANDS PAS  
VERS LA  
RÉALISATION DE  
NOS OBJECTIFS. »

JEAN-LOUIS DULAC  
Président du conseil d'administration

En 2010, Uni-Sélect a solidifié sa croissance organique, concentré ses efforts auprès de son réseau de marchands et d'installateurs indépendants, démarré l'implantation de son progiciel de gestion intégré et procédé en fin d'année à une acquisition historique dans le secteur de la peinture et des accessoires de carrosserie.

Ainsi en 2010, Uni-Sélect a d'une part amélioré sa croissance organique en mettant en place divers programmes tel un programme bonifié de ventes par expédition directe du manufacturier et en facilitant l'accès à une offre améliorée de produits. D'autre part, Uni-Sélect a repris sa croissance par acquisitions suite à l'entente avec FinishMaster™, le distributeur indépendant le plus important dans le secteur peinture et accessoires de carrosserie aux États-Unis.

Au plan de l'exécution, ayant recentré toutes ses activités sur le marché secondaire de l'automobile proprement dit, Uni-Sélect a mis en œuvre sa nouvelle structure de gestion conçue pour répondre aux besoins de ses deux types de service à la clientèle, soit les grossistes et comptes majeurs d'une part, et les magasins, d'autre part. Nous avons déjà pu constater des résultats positifs découlant de cette approche plus spécifique et dédiée.

Côté systèmes, Uni-Sélect a procédé à l'implantation réussie du module Finance de son progiciel de gestion intégré. Celle-ci sera suivie en 2011

par la mise en œuvre des modules opérationnels dans 14 entrepôts et nous prévoyons un déploiement dans tout le réseau d'ici la fin de 2012.

Enfin, en 2010, les employés d'Uni-Sélect ont relevé les défis posés par le changement de structure et l'implantation du système informatique, faisant preuve de professionnalisme et de loyauté et confirmant ainsi la portée de la culture d'entreprise véhiculée par Uni-Sélect.

### LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET LE MARCHÉ DES PIÈCES AUTOMOBILES

L'année 2010 a vu peu de changements dans les conditions économiques et de marché prévalant depuis 2008.

En effet, on remarque une stabilisation, quoiqu'en légère croissance, du prix de l'essence, du nombre de kilomètres parcourus ainsi que de l'âge des véhicules sur les routes. De même, bien que les consommateurs conservent leurs véhicules plus longtemps, ils n'ont pas encore augmenté de façon significative leurs dépenses moyennes d'entretien et de réparation, étant toujours incertains quant à la reprise économique annoncée. Enfin, les fermetures de concessionnaires se sont poursuivies, ceci toutefois favorisant un transfert des activités de réparation et de la main-d'œuvre vers les ateliers indépendants.

Les prévisions globales par rapport

# +3%

CROISSANCE ANNUELLE  
DU MARCHÉ D'AU MOINS 3%  
JUSQU'EN 2013

au marché secondaire de l'automobile sont cependant encourageantes. Différentes sources (Polk, Lang) citent une croissance annuelle des revenus d'au moins 3% jusqu'en 2013. Enfin, Lang prévoit également une croissance soutenue et substantielle du secteur des réparations des voitures importées pour les huit prochaines années.

### DES RÉSULTATS FINANCIERS GAGÉS DE PROFITABILITÉ FUTURE

Uni-Sélect aura connu, dans l'ensemble, une bonne année financière en 2010 puisque nous présentons des résultats supérieurs à ceux de l'an dernier. Une fois redressée pour tenir compte de l'effet du taux de change, la progression est notée tant au chapitre des revenus que de la rentabilité.

Pour l'exercice terminé au 31 décembre 2010, une fois nos ventes américaines converties en dollars canadiens, le chiffre d'affaires s'établit à 1 324 millions de dollars comparativement à

1 410 millions de dollars en 2009, la conversion ayant réduit nos ventes de 89 millions de dollars. Le bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies s'établit quant à lui à 50,9 millions de dollars comparativement à 47,7 millions de dollars en 2009. Ici encore la variation de la devise a affecté à la baisse les bénéfices de 2,8 millions de dollars, soit 0,14 \$ par action. Le bénéfice net quant à lui, s'est établi à 46,4 millions de dollars comparativement à 38,6 millions de dollars un an auparavant.

### VERS UN RÉSEAU PLUS PRODUCTIF

Nous notons qu'en dépit du ralentissement dans la progression de nos revenus totaux, nous avons toutefois connu une croissance organique positive de près de 2,0 %, nettement plus marquée aux États-Unis. Ce résultat est particulièrement prometteur et témoigne de la rentabilité des programmes mis en place pour augmenter le volume de ventes à nos clients. Ceci confirme que nous avons pris les bonnes décisions stratégiques de croissance et que grâce à notre gestion rigoureuse, nous nous sommes donc positionnés pour améliorer notre profitabilité à court et long terme, tel que prévu dans notre plan quinquennal 2008-2012.

### UN PLAN EN BONNE VOIE DE RÉALISATION

Uni-Sélect demeure toujours un leader au Canada et se situe désormais au 6<sup>e</sup> rang des distributeurs aux États-Unis. Cette position nous met sur la bonne voie pour réaliser notre mission d'être un chef de file et distributeur de premier choix en Amérique du Nord, de pièces d'automobiles domestiques et importées et de produits et services connexes. Nous avons également atteint notre objectif d'expansion des territoires desservis puisque, grâce à l'acquisition de FinishMaster™, nous sommes

désormais présents dans 35 États américains, avec 71 % de notre chiffre d'affaires provenant des États-Unis.

### CAPITALISER SUR LES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

En 2010, Uni-Sélect a poursuivi sa croissance par acquisition en procédant, entre autres, à l'achat d'Automotive Information Management, un regroupement de grossistes aux États-Unis. Cette acquisition reflète la volonté ferme d'Uni-Sélect de soutenir les marchands indépendants aux États-Unis et de leur offrir un contexte et des conditions d'affaires attrayantes. Le programme de ventes par expédition directe du manufacturier va en ce sens et porte déjà fruit.

15 %

FINISHMASTER: 15 % DE PART DE MARCHÉ, 162 MAGASINS ET DES REVENUS ANNUELS DE 421 MILLIONS DE DOLLARS US.

L'année 2010 passera cependant à l'histoire grâce à l'annonce de l'acquisition en décembre 2010 de la compagnie FinishMaster™, le distributeur indépendant le plus important de peinture et accessoires de carrosserie aux États-Unis, avec 15 % de part de marché, 162 magasins et des revenus annuels de 421 millions de dollars US. Cette acquisition s'inscrit dans le cadre du plan stratégique de cinq ans tant sur le plan de l'expansion que sur celui du marché desservi.

Cette acquisition est d'autant plus importante qu'elle est source de croissance croisée et de synergies

considérables pour notre réseau. De la même façon que l'acquisition de Beck-Arnley™ en 2008 nous ouvrait le marché des pièces pour véhicules importées, l'acquisition de FinishMaster™ fait d'Uni-Sélect un joueur dominant en Amérique du Nord dans le secteur de la distribution de peintures et accessoires de carrosserie. Nous augmentons donc notre présence dans un marché où nous possédons déjà une expertise canadienne reconnue et, de plus, nous pourrions étendre l'offre de nos produits de base à une nouvelle clientèle.

Nous croyons que l'acquisition de FinishMaster™ sera génératrice de croissance. FinishMaster™ offre une vaste sélection de produits de marques Dupont, BASF, PPG, 3M et autres. Sa clientèle d'ateliers de réparations et d'exploitants de parcs automobiles s'ajoute à notre clientèle de distributeurs et d'installateurs indépendants. Nos territoires sont contigus ou se recoupent et nos équipes de gestion sont animées par des valeurs et une culture d'entreprise similaires.

En d'autres termes, cette acquisition, au-delà des revenus additionnels qu'elle nous procure, favorise également la croissance organique, ce qui demeure toujours un objectif primordial pour nous.

Notre plan quinquennal citait l'importance de tabler sur les secteurs de croissance. Voyons où nous en sommes dans la réalisation de cet impératif stratégique.

25 %

EN 2010, NOUS AVONS VU LES RÉSULTATS LIÉS AUX PRODUITS POUR VOITURES IMPORTÉES BECK/ARNLEY™ PROGRESSER AVEC DES VENTES EN HAUSSE DE 25 %.

« NOUS AVONS CONNU UNE ANNÉE DÉTERMINANTE POUR NOTRE EXPANSION. »

RICHARD G. ROY  
Président et chef de la direction



En 2010, nous avons vu les résultats liés aux produits pour voitures importées Beck/Arnley™ progresser avec des ventes en hausse de 25%. Ces gains sont le résultat des investissements stratégiques dans les inventaires des deux dernières années. En plus de soutenir le rayonnement de la marque avec des programmes de marketing spécifiques, nous avons amélioré sensiblement l'offre de produits aux spécialistes des voitures importées. Nous avons également mis l'accent sur une couverture maximale au sein des catégories les plus prometteuses tels les freins, le châssis, les filtres, ce qui nous permettra d'augmenter notre part de marché. Les ventes de pièces pour voitures importées représentent maintenant près de 30 % du volume total des ventes d'Uni-Sélect.

les pièces pour voitures importées et la peinture et accessoires de carrosserie. Ces deux secteurs seront une source de fidélisation importante de nos deux types de clientèle pour les années à venir. Sans compter que nous avons également augmenté la couverture géographique de notre réseau suite à l'acquisition de certains actifs de Parts Depot sur la côte est américaine.

### UNE GESTION CLAIRE ET BIEN CILÉE

Conformément à l'esprit de notre nouvelle structure de gestion axée sur l'excellence opérationnelle, nous avons mis en place deux divisions dédiées à nos deux types de service à la clientèle, soit les grossistes et comptes majeurs, d'une part, et les magasins et installateurs, d'autre part. Nous avons également procédé, suite à notre retrait du groupe d'achats Automotive Distribution Network, à la conversion de nos marchands indépendants et de nos magasins corporatifs à la bannière Auto-Plus™ et de nos installateurs à la bannière Auto Service Plus™. Ceci a eu des retombées positives pour nos marchands membres et installateurs dont plus de 1 240 arborent fièrement le sigle Auto Service Plus<sup>MC</sup> et, par conséquent, a contribué à notre croissance organique. De plus, nous comptons maintenant plus de 600 magasins arborant la bannière Auto-Plus™ aux États-Unis et nous visons augmenter cette présence à près de 900 magasins Auto-Plus™ d'ici la fin 2011.

### ÊTRE LE CHAMPION DES MARCHANDS INDÉPENDANTS

Le fait de créer une division marchands indépendants et comptes majeurs a été fort bien accepté et a donné des résultats positifs,

particulièrement aux États-Unis. Les ressources dédiées ont pu se concentrer sur le marché des marchands indépendants américains et développer une offre de services plus complète. Nous avons veillé à élaborer des stratégies plus pertinentes et à les valider auprès de membres individuels ou réunis en groupe de discussion. L'amélioration du programme de ventes par expédition directe du manufacturier est un exemple tangible d'être davantage à l'écoute des besoins de notre clientèle et de mieux les servir.

Cette meilleure utilisation des ressources nous a permis, au Canada comme aux États-Unis, d'uniformiser et d'harmoniser les programmes de marketing et de mise en marché sous les diverses marques de commerce d'Uni-Sélect. Ceci a pour objectif de fidéliser encore davantage notre clientèle en offrant des solutions d'affaires complètes, efficaces et compétitives. De plus, outre notre offre de base, nous continuons d'exploiter le potentiel des ententes nationales et régionales qui favorisent le marchand local.

Uni-Sélect croit fermement que le marché des marchands indépendants est un secteur porteur d'avenir. Nous croyons être un intermédiaire essentiel, car nous sommes en mesure de fournir des avantages substantiels à ceux qui se joignent à notre réseau, sans brimer leur autonomie et en encourageant leur esprit entrepreneurial.

Notre objectif est d'être en Amérique du Nord le champion des marchands indépendants et, pour assurer le succès de ces derniers, nous mettons à leur disposition des solutions d'affaires sur mesure, flexibles et adaptées à leurs besoins leur permettant de rester concurrentiels et d'augmenter leur volume de ventes.

## NOUS SOMMES PRÉSENTS DANS 35 ÉTATS AMÉRICAINS

AVEC 71 % DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PROVENANT DES ÉTATS-UNIS.

Nous avons donc, depuis 2008, réalisé deux acquisitions majeures qui nous donnent une assise solide dans deux marchés essentiels, soit



## UNE DIVERSIFICATION DE NOS MODELES DE MAGASINS

Ici encore, la nouvelle structure a facilité le déploiement de stratégies propres au développement optimal de nos quelque 250 magasins.

Nous avons, entre autres, entrepris d'étendre graduellement à l'ensemble de notre réseau la recette éprouvée des 22 magasins de Consumer Auto Parts, acquis en 2007, qui vendent à une clientèle mixte composée de professionnels du marché et de consommateurs. Dans un premier temps, nous avons rénové 15 magasins commerciaux en les dotant d'outils de commerce de détail susceptibles d'attirer les consommateurs, tels des circulaires, des programmes de marketing et de promotions locales. Nous visons convertir environ 45 % de nos magasins à cette double vocation, à raison de 25 par année d'ici 2013.

Le reste des magasins sera entièrement consacré aux ventes commerciales et principalement soutenu par des centres d'appels.

# 45 %

NOUS VISONNONS CONVERTIR ENVIRON 45 % DE NOS EMBLEMES À CETTE DOUBLE VOCATION, À RAISON DE 25 MAGASINS PAR ANNÉE D'ICI 2013.

Ces magasins bénéficient de la conversion aux bannières Auto Plus™ et des programmes de marketing qui les soutiennent. Ils seront également bien desservis par l'offre améliorée de pièces pour voitures importées, notam-

ment les produits Beck/Arnley™. Enfin, l'intégration des magasins FinishMaster™ présentera des occasions additionnelles de croissance croisée avec l'offre de pièces automobiles à sa base de clientèle.

Uni-Sélect est déterminée à donner à son réseau de magasins les meilleurs avantages compétitifs et à offrir à ses clients un service à la clientèle hors pair.

## UN INVESTISSEMENT QUI RAPPORTERA

Nous avons choisi d'investir des sommes importantes dans un progiciel de gestion intégré et sommes heureux de constater que l'implantation en juillet dernier du module Finance a été réussie et commence déjà à être une source d'efficacité pour le réseau.

# 1400 NOUVEAUX EMPLOYÉS

Nous procéderons à la mise en œuvre des modules opérationnels par vagues successives dans 14 entrepôts, et ce, dès la fin du premier trimestre de 2011. Nous avons convenu de reporter l'implantation des modules opérationnels en raison des ajustements estimés nécessaires à la plateforme SAP afin de standardiser les données et d'augmenter l'efficacité des processus d'affaires.

Jugés indispensables pour la croissance de l'entreprise, les modules opérationnels ont été l'objet d'analyses de besoins poussées et d'évaluations soignées. Ceci

a entraîné le traitement de davantage de données, la création d'interfaces et de fonctionnalités additionnelles et plus de tests auprès des utilisateurs. Toutes ces améliorations expliquent en grande partie la nécessité d'augmenter le budget total du projet à 69 millions de dollars.

## UNE CULTURE TOUJOURS AUSSI PERFORMANTE

Notre culture d'entreprise se révèle de plus en plus comme un axe de croissance de premier plan.

Cette année encore, 1 400 nouveaux employés viendront se joindre à l'organisation suite à l'acquisition de FinishMaster™. Nous croyons qu'ils intégreront aisément les valeurs et la culture d'Uni-Sélect puisque nos critères d'acquisition font que nous choisissons de nous associer avec des entreprises qui ont une culture similaire à la nôtre.

Nous avons et continuerons de mettre l'accent sur les programmes de formation pour les cadres et sur les programmes de reconnaissance de l'efficacité et de l'excellence de nos employés.

Les actions de la direction visent ainsi à maximiser une culture entrepreneuriale d'efficacité et d'autonomie, avec un accent accru sur le leadership, la formation et la mise en valeur des talents internes.

## 2011

Quatrième année du plan stratégique 2008-2012, nous croyons que 2011 verra les efforts et initiatives de croissance d'Uni-Sélect couronnés de succès.

Nous entamons l'année avec un bilan solide d'autant plus que nous avons procédé en fin d'année à un refinancement à long terme de la compagnie qui nous permet de poursuivre notre croissance.

Fort des expériences passées, nous poursuivrons, en 2011, les acqui-

sitions en recherchant des partenaires synergétiques avec des compagnies saines, dotées d'une gestion et d'une vision semblables à la nôtre.

Nous viserons une croissance organique dans les secteurs les plus prometteurs et une progression du volume de ventes à nos clients existants. Nous mettrons ceci en œuvre en nous employant notamment à :

- Bonifier notre approvisionnement en pièces pour véhicules importés Beck/Arnley™ afin de promouvoir les ventes internes et externes;
- Mettre au point des stratégies performantes pour maximiser les synergies entre FinishMaster™ et le modèle d'affaires d'Uni-Sélect;
- Exploiter le potentiel des ententes nationales pour en faire un véritable levier de croissance pour les marchands indépendants et un instrument de fidélisation hors pair;
- Prioriser le soutien aux marchands indépendants pour maintenir de réels partenariats profitables de part et d'autre;
- Augmenter la loyauté de nos clients en faisant la promotion efficace des avantages Uni-Sélect;
- Mettre en place une gestion performante pour nos magasins centrée sur un service à la clientèle exceptionnel;
- Poursuivre le contrôle rigoureux des coûts, optimiser la valeur des actifs et favoriser l'exploitation des bénéfices liés au progiciel de gestion intégré.

Nous persévérons dans notre gestion rigoureuse des coûts et des inventaires. C'est dans cette optique que nous intégrerons les activités connexes de FinishMaster™ car nous croyons qu'il y a là un potentiel de partage des espaces qui sera une source de réduction des coûts fixes. Nous analyserons donc avec

soin la localisation de nos points de vente afin d'améliorer l'efficacité du réseau et l'excellence de notre service.

Enfin, nous continuerons de porter une attention toute particulière à la gestion des ressources humaines de l'entreprise afin de favoriser le développement d'employés à haut potentiel. En 2011, encore plus que jamais, nous mettrons la priorité sur les programmes de formation au changement et de leadership. Nous allons aussi porter plus d'attention à l'évaluation de la performance de nos employés, ce qui permettra de mieux gérer notre bassin de talents et de le faire fructifier.

## NOTRE SUCCÈS DÉPEND DU SUCCÈS DE NOS CLIENTS

Peu importe l'environnement dans lequel nous évoluons, qu'il s'agisse d'entrepôts ou de magasins, quelle que soit la clientèle que nous desservons, que ce soit les marchands indépendants, les installateurs, les techniciens de véhicules importés ou les carrossiers, Uni-Sélect est fidèle au principe qui depuis toujours est la pierre angulaire de sa réussite : soit tout mettre en œuvre pour assurer une croissance profitable de ses clients.

Ce principe guide nos actions lors de la mise en place de nos programmes de ventes et de marketing; dans les programmes d'amélioration de notre offre de produits de pièces domestiques et importées avec un accent mis sur le « first to market »; dans nos investissements technologiques pour améliorer les processus d'affaires et mieux informer nos clients sur les réalités et tendances du marché; dans le perfectionnement de standards et de procédures de service à la clientèle.

Nous cherchons constamment à créer de meilleures conditions d'affaires pour nos marchands

membres et partenaires, convaincus que notre succès passe par leur réussite.

## L'AFFAIRE DE TOUS

Nous tenons à remercier nos clients, fournisseurs et partenaires de leur appui tout au long de cette année.

Nous voulons aussi souligner la contribution de nos actionnaires, d'autant plus que cette année, nous avons sollicité avec succès leur aide dans le financement de projets importants pour notre croissance.

Nous remercions également nos employés et nos cadres qui, cette année encore, ont fait preuve d'une loyauté et d'un dévouement sans borne et qui méritent notre appréciation et notre gratitude.

Enfin, nous saluons les membres de notre Conseil d'administration et nous les remercions de leur contribution : leur présence et leurs recommandations nous sont précieuses et nous inspirent tout au long de l'année.



JEAN-LOUIS DULAC  
Le président du conseil



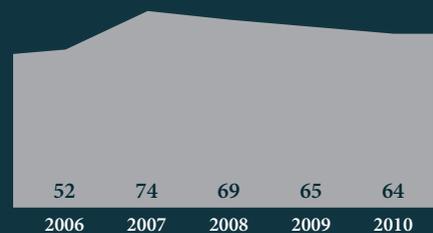
RICHARD G. ROY  
Le président et chef de la direction

# Au-delà des frontières\*

# 64

## CENTRES DE DISTRIBUTION

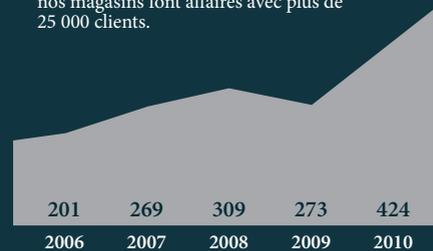
Répartis stratégiquement au Canada et dans 35 États américains, nos centres de distribution fournissent des produits à toute l'Amérique du Nord.



# 424

## MAGASINS CORPORATIFS

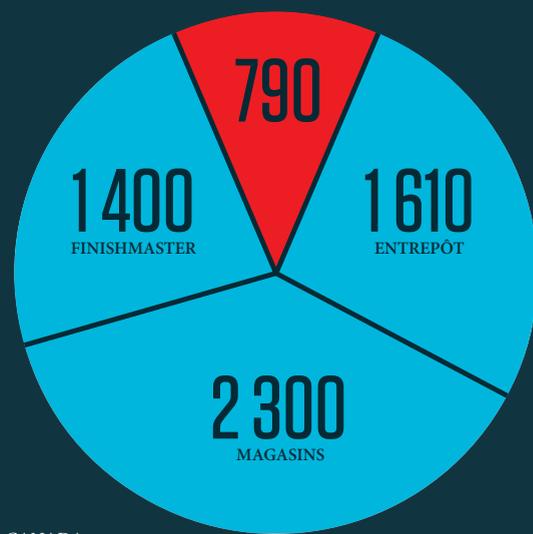
Principalement localisés aux États-Unis, nos magasins font affaires avec plus de 25 000 clients.



# 6 100

## EMPLOYÉS

Nos employés contribuent jour après jour à notre succès et sont un élément crucial de notre réussite.

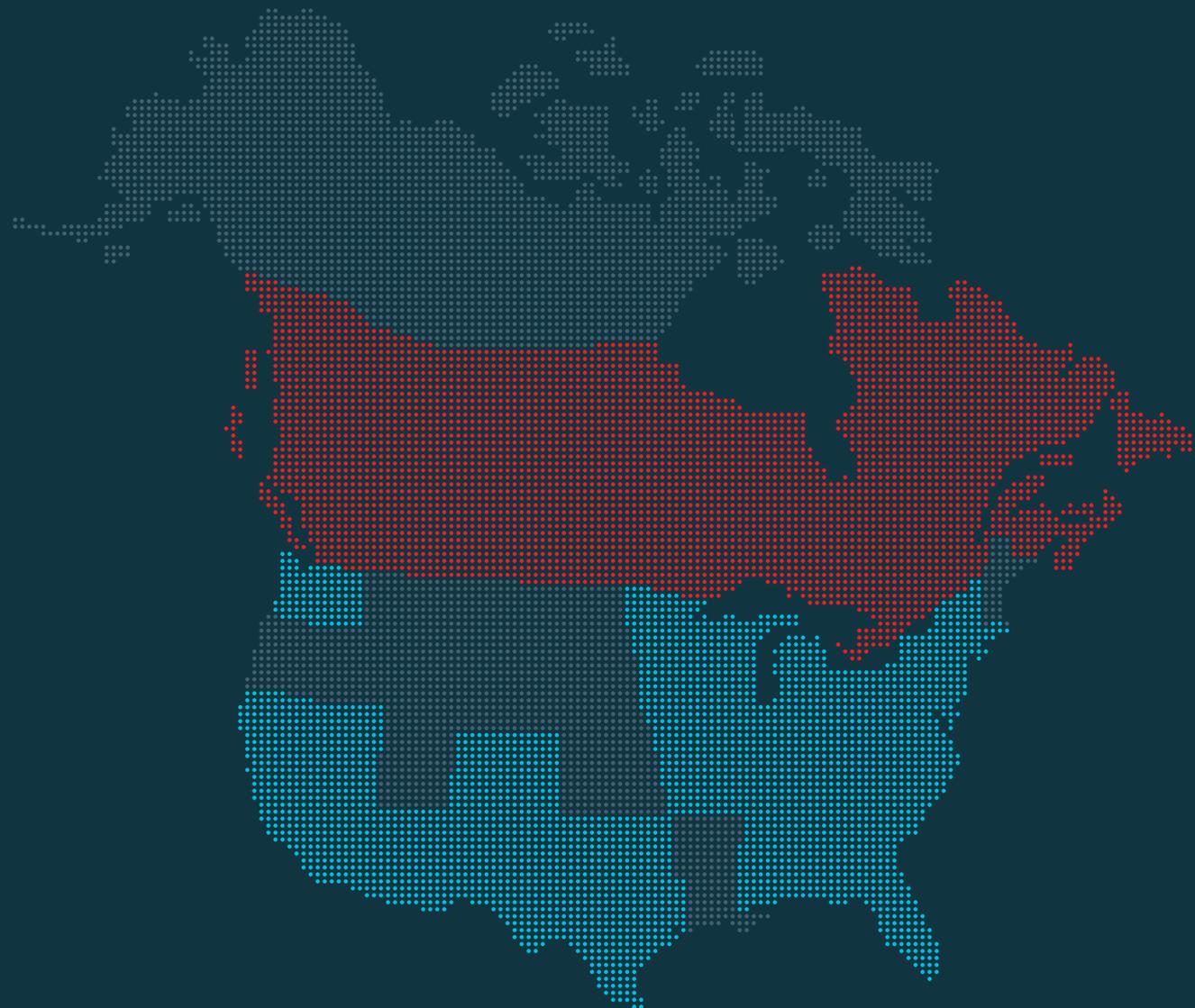


●●● CANADA  
●●● ÉTATS-UNIS

# 2 950 000 PI<sup>2</sup>

## DE SURFACE D'ENTREPOSAGE

Uni-Sélect entrepose plus de 1,8 million de pièces différentes disponibles à travers le réseau dont plus de 350 000 sont disponibles régionalement.



## RÉPARTITION DES VENTES

**CANADA : 29% ÉTATS-UNIS : 71%**

●●● CANADA ●●● ÉTATS-UNIS

\*En date du 15 mars 2011

# RAPPORT DE GESTION 2010

## 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 2010 en comparaison avec la période terminée le 31 décembre 2009 et sur la situation financière au 31 décembre 2010 en comparaison au 31 décembre 2009, devrait être lu avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires inclus dans le rapport annuel 2010. Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion tiennent compte de tout événement important survenu jusqu'au 15 mars 2011, date de l'approbation des états financiers et du rapport de gestion par le conseil d'administration de la Société. 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 Société, est disponible sur le site SEDAR à l'adresse : [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Dans le présent rapport de gestion, « Uni-Sélect » ou la « Société » 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'un audit par l'auditeur indépendant de la Société.

### 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 2010 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 Société. 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 Société 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 Société sont tributaires notamment 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 Société.

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.

### 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 entre deux périodes données, en excluant l'impact des acquisitions, des ventes et fermetures de magasins, des variations du taux de change et, lorsqu'il y a lieu, du nombre différent de journées de facturation. 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 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, part des actionnaires sans contrôle et perte liée aux activités abandonnées, et il s'agit d'un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société à rembourser et 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 une mesure définie par les PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable au BAIIA d'autres sociétés. Dans l'état des résultats de la Société, le BAIIA correspond au poste « Bénéfice avant les éléments 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 Société. On y retrouve les frais suivants : des frais engagés lors de la cession et de la fermeture de magasins, des frais non capitalisables reliés à la mise en place du progiciel de gestion intégré, 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, 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 Société considère qu'elles constituent de bons indicateurs de comparaison de la performance opérationnelle des activités.

#### BAIIA AJUSTÉ

Cette mesure correspond au BAIIA ajusté de l'impact des éléments non récurrents. Selon la direction, le BAIIA ajusté est plus représentatif de la performance opérationnelle de la Société, et plus approprié pour fournir de l'information additionnelle aux investisseurs, car il permet de démontrer la capacité de cette dernière à rembourser ses dettes. Étant donné que le BAIIA ajusté n'est pas une mesure définie par les PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable au BAIIA ajusté 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 similaires employées par d'autres sociétés.

#### DETTE FINANCIÉE PAR EMPRUNT SUR LE BAIIA

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.

La Société 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.

### ACTIVITÉS ABANDONNÉES - 2009

#### RECENTRAGE DES ACTIVITÉS

Au cours des années précédentes, le secteur Poids Lourds avait été affecté négativement par des conditions économiques défavorables. En effet, le ralentissement observé au niveau du secteur manufacturier au Québec conjugué aux conditions économiques difficiles prévalant depuis quelques trimestres au Canada avaient 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 Société.

La Société a donc procédé à la cession des éléments d'actif de sa filiale Palmar Inc. qui regroupait 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 du 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 reclassés sous des rubriques distinctes liées aux activités abandonnées, dans les flux de trésorerie consolidés. Ce traitement comptable a permis de présenter distinctement les opérations liées aux activités abandonnées et ainsi de faire ressortir les opérations comparables.

Au 31 décembre 2010, Palmar Inc. a été liquidée dans sa société-mère, Uni-Sélect Inc. Par conséquent, les actifs et passifs ont été reclassés dans leurs catégories respectives au bilan du 31 décembre 2010.

# 01. Profil et description

**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. LEADER AU CANADA, UNI-SÉLECT OCCUPE LE 6<sup>E</sup> RANG DES DISTRIBUTEURS AUX ÉTATS-UNIS.**

## UN JOUEUR INCONTOURNABLE 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. Leader au Canada, Uni-Sélect occupe le 6<sup>e</sup> rang des distributeurs aux États-Unis. Avec ses 6 100 employés, la Société opère deux divisions : celle des marchands indépendants et comptes majeurs fournit des pièces automobiles et accessoires par le biais de ses 64 centres de distribution; celle des magasins offre aux installateurs et consommateurs les mêmes produits par l'entremise de ses 424 magasins. Uni-Sélect représente un des plus importants réseaux de grossistes indépendants de pièces automobiles comptant près de 2 500 clients et 3 500 points de ventes.

Uni-Sélect est devenue, au fil des années, un joueur incontournable de l'industrie. En effet, Uni-Sélect est un fournisseur de premier choix non seulement de pièces et d'équipement pour véhicules domestiques (véhicules conçus et assemblés par les manufacturiers nord-américains) mais aussi de pièces pour véhicules importés (véhicules conçus et assemblés par des manufacturiers étrangers), notamment les produits Beck/Arnley™. De plus, Uni-Sélect, suite à l'acquisition de FinishMaster™ en janvier 2011, est devenue le plus important distributeur de peinture et accessoires de carrosserie en Amérique du Nord.

En tenant compte de cette dernière acquisition, le chiffre d'affaires d'Uni-Sélect aurait été de 1,8 milliard de dollars en 2010 : 71 % de son chiffre d'affaires sera tiré des États-Unis et 29 % du Canada.

## UN MAILLON ESSENTIEL DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

La Société joue un rôle essentiel en faisant le lien entre les fabricants de pièces et accessoires automobiles et les grossistes et installateurs qui forment sa clientèle. Ayant accès à près de deux millions 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.

## DES SOLUTIONS ADAPTÉES AUX BESOINS DE LA CLIENTÈLE

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. Ces derniers s'approvisionnent selon leurs besoins en produits de marques nationales au moyen de l'un des accès suivants : directement auprès des fournisseurs, par le biais des entrepôts, aux magasins Uni-Sélect répartis stratégiquement sur tout le territoire nord-américain ou encore une combinaison de ces possibilités.

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 Société 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.

## STRUCTURE DE L'INDUSTRIE



### FABRICANTS DE PIÈCES

### CENTRES DE DISTRIBUTION UNI-SÉLECT (1.8M QUANTITÉ DE PIÈCES EN INVENTAIRE)

# 350K

(NOMBRE DE PIÈCES ENTREPOSÉES RÉGIONALEMENT)



### GROSSISTES, DISTRIBUTEURS & MAGASINS (QUANTITÉ DE PIÈCES EN INVENTAIRE)

# 15K

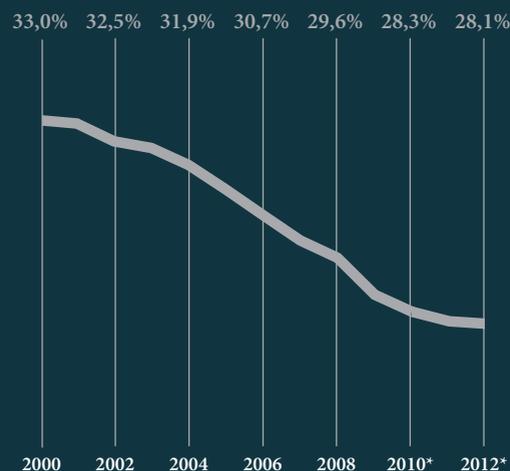
### INSTALLATION • GARAGES • DÉTAILLANTS • SPÉCIALISÉS • FLOTTES • INDUSTRIES (QUANTITÉ DE PIÈCES EN INVENTAIRE)

# 200

## 02. Le marché secondaire de l'automobile

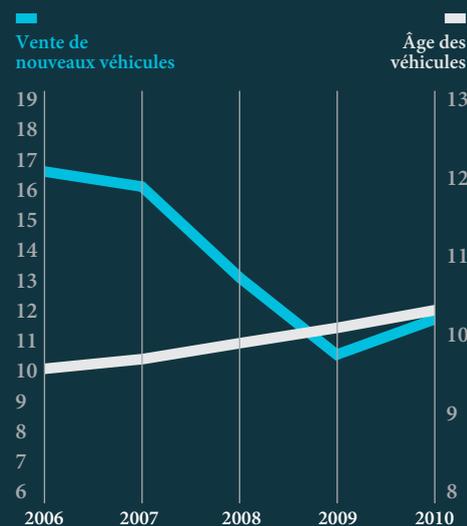
*SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE, 2010 A ÉTÉ MARQUÉE EN DÉBUT D'ANNÉE PAR UNE PRUDENCE DES CONSOMMATEURS SUIVIE D'UNE REPRISE DE LA CONSOMMATION, NOTAMMENT AU DERNIER TRIMESTRE. ELLE AURA ÉGALEMENT ÉTÉ CARACTÉRISÉE PAR UN RENFORCEMENT CONSTANT DE LA DEVISE CANADIENNE QUI A TERMINÉ L'ANNÉE À PARITÉ AVEC LA DEVISE AMÉRICAINE.*

### PART DE MARCHÉ DÉTENUE PAR LES CONCESSIONNAIRES DANS LE MARCHÉ SECONDAIRE, 2000-2012



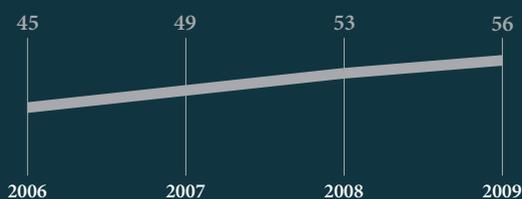
Source: AAIA Channel Forecast Model

### VENTE DE NOUVEAUX VÉHICULES ET ÂGE DES VÉHICULES



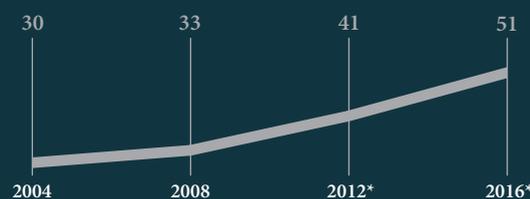
Source: Lang Marketing

### VOITURES IMPORTÉES VENTES DE VOITURES NEUVES (EN % DE VENTES TOTALES)



Source: Lang aftermarket Insight

### VOITURES IMPORTÉES 5 À 10 ANS D'ÂGE (EN % DE LA FLOTTE)



Source: Lang aftermarket Insight

### FACTEURS INFLUANT LE MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE

Différentes variables influent sur le marché secondaire de l'automobile. Certaines portent sur la demande dont le nombre et l'âge des véhicules ou la distance parcourue et d'autres portent sur l'offre tel le nombre de réparateurs indépendants versus le nombre de concessionnaires.

### NOMBRE DE VÉHICULES SUR LES ROUTES

Malgré la faiblesse des ventes de véhicules neufs notée au cours des dernières années, le nombre total de véhicules sur les routes en Amérique du Nord n'a subi qu'un léger fléchissement en 2010, pour atteindre 241 millions de véhicules sur les routes. Ce phénomène a eu un impact direct sur la longévité des véhicules. Cette augmentation de l'âge moyen des véhicules sur les routes a, quant à elle, un impact positif sur le marché secondaire de l'automobile. Or, la tendance prononcée à l'augmentation de la longévité des véhicules atteignant désormais 10,3 années en 2010. Remarquons que l'âge moyen des véhicules assemblés par les fabricants nord-américains traditionnels (les «véhicules domestiques») est de 12,3 ans et celui des véhicules assemblés par les manufacturiers autres que les fabricants nord-américains traditionnels (les «véhicules importés») est de 9 ans.

Le rapport entre les véhicules domestiques et les véhicules importés est également un facteur important depuis quelque temps car on note une croissance au niveau du marché des véhicules importés depuis les dix dernières années. Alors qu'en 1999, environ 30 % des véhicules neufs étaient importés, en 2009, on note que 56 % des ventes de véhicules neufs étaient des véhicules importés.

Il faut également noter que le nombre de véhicules importés de 5 à 10 ans d'âge, soit le groupe d'âge optimal pour les besoins en réparations (sweet spot) est en progression, avec 41 % d'entre eux qui feront partie de cette catégorie en 2012.

Certaines variables sont davantage liées au comportement des consommateurs. Par exemple, le vieillissement de la population couplé à la sophistication des véhicules et au nombre croissant de véhicules importés sont plus favorables à la croissance du segment DIFM (Do it for me) qu'à celui du DIY (Do it yourself). On prévoit d'ailleurs une croissance de ce segment de 2,4 % jusqu'en 2012, soit plus du double de la croissance du segment DIY.

### DISTANCE PARCOURUE ET TAUX DE RÉPARATION

Il existe un lien direct entre le kilométrage parcouru et le taux de réparation des véhicules. On constate cette année, suite à une stabilisation des prix du pétrole, une croissance de 0,7 % du kilométrage parcouru en 2010 par rapport à l'année précédente.

### UN BIAIS FAVORABLE ENVERS LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS

En Amérique du Nord, une étude indépendante de J.D. Power démontre que les consommateurs sont plus satisfaits des réparations effectuées par les réparateurs indépendants que par 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 semble entraîner un déplacement des réparations et de la main-d'œuvre expérimentée vers le marché secondaire. La part de marché des concessionnaires de véhicules neufs est en effet passée de 33 % en 2000 à 28,3 % en 2010.

### UN MARCHÉ BIEN ÉTABLI ET EN CROISSANCE

Le marché secondaire de l'automobile nord-américain est donc un marché stable qui devrait demeurer solide dans les années à venir. Le marché secondaire de l'automobile se distingue par une consolidation ferme en territoire canadien qui présente malgré tout pour Uni-Sélect quelques possibilités d'acquisitions. Par contre, le marché aux États-Unis reste très fragmenté et les occasions de croissance par acquisitions 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.

## 03. Stratégie de croissance

UNI-SÉLECT POURSUIT LA RÉALISATION DES OBJECTIFS DE SON PLAN STRATÉGIQUE 2008-2012 QUI VISE PRINCIPALEMENT À FAVORISER SON EXPANSION, À FACILITER LA CROISSANCE ORGANIQUE, À AUGMENTER SON EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE ET À PROMOUVOIR SA CULTURE D'AUTONOMIE ET D'EFFICACITÉ.

« NOUS SOMMES  
TOUJOURS À L'AFFÛT  
D'OPPORTUNITÉS  
CRÉATRICES  
DE VALEUR. »

GUY ARCHAMBAULT  
Vice-président, développement corporatif



## UNE ENTREPRISE À L'ÉCHELLE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

Uni-Sélect a poursuivi en 2010 sa politique d'acquisitions visant à favoriser son expansion. Uni-Sélect a une feuille de route solide en ce qui a trait aux acquisitions rentables et à l'intégration de ces dernières. Les acquisitions réalisées durant la période de 2008 jusqu'au début 2011 ont joué un rôle important dans le positionnement d'Uni-Sélect comme un distributeur de premier choix.

En 2008, l'acquisition, au Canada, de Replacement Parts Depot avait parfait son réseau de distribution en Ontario. Aux États-Unis, celle des actifs de la région « mid-atlantique » de Parts Depot avait consolidé la présence américaine, déjà importante depuis l'acquisition de Middle Atlantic Warehouse Distributors, Inc. « MAWDI » en 2004, et avait permis d'atteindre une masse critique dans le nord-est des États-Unis.

La même année, l'acquisition de Beck/Arnley Worldparts, Inc. représentait une percée cruciale dans le marché des pièces pour véhicules importés. Depuis son acquisition, les revenus provenant de Beck/Arnley™ sont en progression constante, de même que les ventes de pièces pour véhicules importés qui représentent dorénavant près de 30 % du volume d'affaires d'Uni-Sélect.

L'acquisition de FinishMaster™ en janvier 2011 est la dernière d'une série d'acquisitions en territoire américain et s'inscrit dans le cadre du plan quinquennal tant au niveau du territoire que du marché occupé. Présente dans 29 États, FinishMaster™, avec 162 magasins et 3 centres de distribution détient 15 % des parts de ce marché et positionne Uni-Sélect comme un leader aux États-Unis dans un secteur où elle a une expertise canadienne reconnue. Cette acquisition est génératrice de revenus additionnels de 421 millions de dollars.

Enfin, avec l'acquisition de FinishMaster™ et Beck/Arnley™, Uni-Sélect devient un joueur important dans la distribution de peinture et de produits accessoires en tant que fournisseur de pièces de remplacement pour véhicules importés, rehaussant sa solide expertise en tant que distributeur de pièces de remplacement.

Uni-Sélect favorise également son expansion en tablant sur les ententes nationales et locales d'approvisionnement en pièces et accessoires. Citons, depuis 2008, les ententes avec Canadian Tire, LAR, MDAuto, Bridgestone et diverses ententes avec plusieurs municipalités aux États-Unis telles que Boston, New York et Dallas. Ces ententes sont autant d'occasions de maximiser le volume d'affaires de nos clients et de les fidéliser.

## SOMMAIRE DES ACQUISITIONS

2007	2008	2009	2010	2011
<b>17 ACQUISITIONS DONT:</b> Thompson & Company, Inc./MGT, Inc. Consumer Auto Parts Parts Distributors, Inc.	<b>9 ACQUISITIONS DONT:</b> Replacement Parts Depot Limited Beck/Arnley Worldparts Corp. Parts Depot, Inc. (actifs mid-Atlantique)	<b>2 ACQUISITIONS:</b> T.A.B. Auto Parts Co. Inc. APPW, Inc.	<b>2 ACQUISITIONS DONT:</b> Automotive Information Management, Inc.	<b>1 ACQUISITION:</b> FinishMaster, Inc.

# PROFIL DE FINISHMASTER™

VENTES

421M\$

EMPLOYÉS

1 400

ENTREPÔTS

3

NOMBRE D'ÉTATS PRÉSENTS

29

MAGASINS CORPORATIFS

162

PART DE MARCHÉ

15%

NOMBRE DE PIÈCES DIFFÉRENTES

29 000

# «UNE EXÉCUTION QUI FACILITE LA CROISSANCE ORGANIQUE.»

**GARY O'CONNOR**  
Vice-président exécutif

*LE PLAN STRATÉGIQUE 2008-2012 VISE UNE CROISSANCE ACCÉLÉRÉE DANS DES CRÉNEAUX PROMETTEURS TELS LES PIÈCES POUR VÉHICULES IMPORTÉS ET LA CARROSSERIE. UNI-SÉLECT A ATTEINT SES OBJECTIFS DANS CES DEUX SECTEURS ET A MIS EN PLACE DES MÉTHODES D'AFFAIRES BASÉES SUR SA POLITIQUE DE MIEUX SERVIR LES INTÉRÊTS DE SES CLIENTS TOUT EN CRÉANT DE LA VALEUR POUR SES ACTIONNAIRES.*



**DE GAUCHE À DROITE** DENIS MATHIEU — VICE-PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE — GARY O'CONNOR — VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF — WILLIAM ALEXANDER — VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF, MAGASINS CORPORATIFS - USA — RICHARD G. ROY — PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION LUC L'ESPÉRANCE — VICE-PRÉSIDENT, RESSOURCES HUMAINES — J.A. LACY — PRÉSIDENT - FINISHMASTER, INC. — MICHEL RAVACLEY — VICE-PRÉSIDENT, CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET INTÉGRATION BRENT WINDOM — VICE-PRÉSIDENT MARKETING ET GESTION DES PRODUITS - AMÉRIQUE DU NORD — PIERRE CHESNAY — VICE-PRÉSIDENT, AFFAIRES JURIDIQUES ET SECRÉTAIRE



Dans le secteur des pièces pour véhicules importés, Uni-Sélect a investi de façon stratégique dans les inventaires de sa filiale Beck/Arnley™ afin d'améliorer l'accessibilité à ces produits de même que l'offre de produits de haute qualité. Ceci se traduit aujourd'hui par une offre solide et rapidement disponible, notamment dans les catégories les plus prometteuses et les nouveaux produits. Uni-Sélect a également amélioré la distribution de pièces Beck/Arnley™ en maximisant l'utilisation du réseau Uni-Sélect. Enfin, afin de mieux répondre aux besoins des techniciens spécialistes de véhicules importés, Uni-Sélect a investi dans la restructuration de la force de vente des produits Beck/Arnley™. Ceci, couplé à des programmes marketing spécifiques, a grandement amélioré le service à la clientèle. Nous constatons déjà des résultats positifs de ces mesures, les ventes de produits pour véhicules importés ayant connu une hausse de 25 % en 2010. Uni-Sélect est optimiste quant à la croissance de ce secteur puisque Beck/Arnley™, une société qui jouit déjà d'une belle notoriété en tant que fournisseur de pièces d'origine reconnu, est bien positionné pour devenir un chef de file dans des catégories clés telles les filtres, les pièces de direction et les freins avec une offre de produits pertinente et de qualité.



Dans le domaine de la carrosserie, FinishMaster™ offre le potentiel de transposer aux États-Unis le modèle d'affaires canadien qui a fait d'Uni-Sélect un joueur dominant au Québec. Ici encore, Uni-Sélect veille à mieux servir les intérêts d'affaires de ses clients en devenant un intermédiaire incontournable offrant des solutions d'affaires rentables pour les

assureurs, les carrossiers et les marchands indépendants. Nous estimons que l'acquisition de FinishMaster™ offrira des opportunités d'échanges d'expertise dans ce secteur, sans compter les possibilités de ventes croisées de peinture et de pièces automobiles entre les deux réseaux.

Uni-Sélect a également mis sur pied en 2010 des programmes performants visant à maximiser la distribution et la vente de ses produits à travers son réseau d'entrepôts et de magasins.

Ainsi Uni-Sélect a procédé, suite à son retrait de Automotive Distribution Network, à la conversion de ses marchands indépendants à la bannière Auto-Plus™ et constate des retombées positives tant au niveau du volume de ventes que de la loyauté des marchands. De surcroît, Uni-Sélect, toujours à la recherche de solutions flexibles pour ses clients, a intensifié son programme de ventes par expédition directe du manufacturier qui permet aux marchands indépendants de demeurer plus concurrentiels. Enfin, Uni-Sélect a tiré profit de son programme d'approvisionnement en ligne en tant que fournisseur d'exploitants de sites Internet d'envergure et de sites de clients actifs dans ce secteur. Toutes ces initiatives ont occasionné une augmentation sensible du volume d'affaires d'Uni-Sélect et ont contribué à la croissance organique de la Société.

Pour ce qui est de la division Magasins, Uni-Sélect a examiné ses emplacements afin de maximiser le potentiel de ventes et d'améliorer les marges bénéficiaires. En plus du contrôle rigoureux des coûts et des programmes de gestion des inventaires et de consolidation des actifs, citons au nombre des améliorations, la création de deux modèles de magasins. Le premier est entièrement dédié aux ventes commerciales tandis que l'autre aura une double vocation s'adressant à une clientèle à la fois d'installateurs et de consom-

mateurs. Le modèle d'affaires pour la vente au détail est calqué sur celui des magasins de Consumer Auto Parts, acquis en 2007. Uni-Sélect a converti 15 magasins au modèle double en 2010 et prévoit que 45 % de ses emplacements seront de ce type d'ici 2013. Quel que soit le type de magasins, ils offrent tous les avantages suivants : un inventaire supérieur dû à la qualité de l'assortiment de produits domestiques et importés; une livraison optimisée due à la force du réseau de distribution Uni-Sélect, une force de vente professionnelle en mesure de conseiller adéquatement les clients au comptoir ou par le biais de centres d'appels, ainsi que des programmes de soutien technique et promotionnel de haut niveau, tels Auto Services Plus™ ou Service Auto expert (SAX). Finalement, la promotion de la culture entrepreneuriale d'Uni-Sélect à tous les niveaux de service démarque notre réseau de magasins de la concurrence.



# MAGASINS CORPORATIFS

## MODÈLE D'AFFAIRES

DISPONIBILITÉ DE PIÈCES DE QUALITÉ	MARQUES NATIONALES	SERVICE À LA CLIENTÈLE DE QUALITÉ	MEILLEURE EXPERTISE TECHNIQUE SUR LE MARCHÉ
	FLEXIBILITÉ		
2 MODÈLES DE MAGASINS DIFFÉRENTS	PROGRAMME ASP (AUTO SERVICE PLUS)		

## STRUCTURE DE L'INDUSTRIE



# « AUGMENTER L'EFFICACITÉ PAR LE BIAIS DE SYSTÈMES PERFORMANTS. »

**DENIS MATHIEU**

Vice-président et chef de la direction financière

Depuis 2008, les systèmes informatiques sont considérés chez Uni-Sélect comme des leviers de croissance destinés à augmenter l'efficacité du service à la clientèle tout en réduisant les coûts d'exploitation. Présents à tous les niveaux de l'organisation, ces systèmes informatiques de plus en plus performants ont contribué et contribueront au succès de nos activités de distribution.

Au sein des entrepôts, Uni-Sélect a réussi depuis 2008 à implanter un système de gestion intégré des inventaires ainsi qu'un système de gestion des entrepôts sans papier visant à mieux contrôler la base d'actifs tout en améliorant le service à la clientèle. Dans les magasins, la conversion des systèmes de point de ventes à une seule plateforme a été complétée en 2010. S'y ajoutent des systèmes en ligne de gestion d'inventaire pour les partenaires.

Pour le compte de sa filiale Beck/Arnley™, Uni-Sélect a également investi en 2010 dans un outil d'analyse de la couverture de produits pour véhicules importés lui permettant d'améliorer son offre de produits porteurs (killer categories) en identifiant plus rapidement les besoins et en s'assurant d'être les premiers à les livrer sur le marché (First to market). Par ailleurs, le plus important projet consiste dans le

déploiement d'ici 2012 d'un progiciel de gestion intégré. Ce système « ERP » de SAP 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. La mise en œuvre de ce progiciel a mobilisé les ressources de la Société en 2010. Outre les consultants externes, plus de 150 personnes, de près ou de loin, ont participé aux différentes étapes du projet depuis l'analyse des besoins en passant par les tests ou à titre de groupe conseil. Le module Finance, déployé avec succès en juillet 2010 montre déjà des résultats positifs. Le déploiement des modules opérationnels portera sur 14 entrepôts en 2011 et, à la fin de 2012, il sera complété dans les 38 entrepôts Uni-Sélect. Représentant maintenant un investissement total de 69 millions de dollars réparti sur trois ans, dont 50 millions de dollars ont été investis à ce jour, ce système sera porteur de synergies quantifiables quant aux marges, aux comptes recevables et aux coûts d'exploitation. Il offrira également des synergies appréciables du point de vue gestion puisqu'il pourra donner un portrait plus rapide de la situation en temps réel, faciliter l'intégration des acquisitions et favoriser l'accès à l'information

pour la clientèle des entrepôts comme des magasins.

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

IMPLANTATION D'UN PROGIciel DE GESTION INTÉGRÉ	
2010	MODULE FINANCIER
2011	40% DES CENTRES DE DISTRIBUTION
2012	100% DES CENTRES DE DISTRIBUTION



DE GAUCHE À DROITE : PATRICK LAFRAMBOISE — DIRECTEUR PRINCIPAL - PROJET ERP SYLVETTE ARSENEAU — CHEF D'ÉQUIPE, PROJET ERP CHRIS TESSIER — DIRECTEUR, GESTION DES DONNÉES CORPORATIVES ANNIE TOUTANT — CHEF D'ÉQUIPE, PROJET ERP PAUL RICHARD — CHEF D'ÉQUIPE, PROJET ERP DOMINIQUE MÉNARD — DIRECTEUR, DÉPLOIEMENT

# « PROMOUVOIR UNE CULTURE D'EFFICACITÉ À TOUS LES NIVEAUX. »

LUC L'ESPÉRANCE

Vice-président - Ressources humaines

Mis sur pied en 2009, le programme Créateur de valeur concrétise la vision d'Uni-Sélect quant au rôle que jouent les employés dans le succès global de l'entreprise. Conçu pour souligner la contribution d'employés performants, ce programme met en évidence les valeurs propres à la culture entrepreneuriale d'Uni-Sélect, soit l'innovation, l'excellence, l'engagement et le sens du partenariat. Les quelques 6 100 employés d'Uni-Sélect partagent ces valeurs et les transposent à tous les échelons de l'organisation.

Pour mieux promouvoir cette culture, Uni-Sélect a poursuivi son programme de communication pour mobiliser les gestionnaires de tous les niveaux. Une grande attention a été apportée en 2010 à bien communiquer les impératifs de l'implantation du progiciel de gestion intégré et la Société a mis sur pied des programmes de formation en gestion du changement et continué les programmes de leadership.

Uni-Sélect se préoccupe également de préparer la relève et a mis en place des programmes d'évaluation lui permettant d'identifier les employés à haut potentiel et de mettre leurs talents à contribution.

## UNI-SÉLECT SE PRÉOCCUPE ÉGALEMENT DE PRÉPARER LA RELEVÉ



# 04. Revue des trois derniers exercices

**LES RÉSULTATS FINANCIERS DES TROIS DERNIERS EXERCICES DE LA SOCIÉTÉ REFLÈTENT LES DIFFÉRENTES INITIATIVES DE LA SOCIÉTÉ AFIN DE RÉALISER SON PLAN QUINQUENNAL, ET CE, MALGRÉ UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE ET L'IMPACT DÉFAVORABLE DE LA FLUCTUATION DU DOLLAR CANADIEN PAR RAPPORT À LA DEVISE AMÉRICAINE.**

En effet, la majeure partie des variations observées dans les résultats et les postes de bilan de la Société entre les exercices 2008, 2009 et 2010 reflète la poursuite du plan stratégique corporatif, soit l'expansion par acquisitions et alliances stratégiques ainsi que l'amélioration continue de la rentabilité des opérations existantes.

Il faut également tenir compte en 2009 de l'impact de la disposition par la Société, en accord avec sa stratégie de recentrage de ses activités, 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.

En 2010, la Société a pleinement bénéficié du rachat des actionnaires minoritaires de sa filiale américaine ainsi que de la réduction du taux d'impôt suite à l'implantation de la nouvelle structure de financement et a poursuivi l'assainissement de ses opérations avec des cessions de magasins au Canada et des fermetures de locations dans des régions à faible potentiel aux États-Unis. Les bénéfices reliés à ces initiatives ont toutefois été en partie réduits par les investissements reliés à la poursuite de la mise en place du progiciel de gestion intégré, lequel commencera à porter fruit, pour la portion opérationnelle, au cours des exercices subséquents.

Puisque la Société utilise le dollar canadien comme monnaie de présentation dans les états financiers consolidés et dans le présent document, sauf indication contraire, les résultats des opérations américaines sont convertis en dollars canadiens au taux moyen de la période. Les écarts et explications liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien dont elle traite dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars canadiens des résultats de ses opérations américaines et ne sont que comptables. Ces variations n'ont pas d'impact de trésorerie puisque la plupart de ses revenus et de ses charges consolidés

sont reçus ou libellés dans la devise fonctionnelle des marchés dans lesquels elle exerce ses activités. Par conséquent, la sensibilité de ses résultats à l'égard de la variation des taux de change est minime sur le plan économique.

## DONNÉES SUR LE TAUX DE CHANGE

Le tableau suivant présente les renseignements sur les taux de change en fonction des taux en dollars canadiens par tranche de 1,00 \$ US:

	31 DÉC. 2010	31 DÉC. 2009	31 DÉC. 2008
<b>MOYENNE POUR LA PÉRIODE</b>			
Aux fins de l'état des résultats	1,03	1,14	1,07
<b>FIN DE LA PÉRIODE</b>			
Aux fins du bilan en fin d'exercice	1,00	1,05	1,22

## RENSEIGNEMENTS CONSOLIDÉS CHOISIS (LIÉS AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES)

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf montants par action)

	2010	2009	2008
<b>Ventes</b>			
États-Unis	805 438	884 182	718 132
Canada	518 317	525 693	529 420
<b>Total</b>	<b>1 323 755</b>	<b>1 409 875</b>	<b>1 247 552</b>
<b>BAIIA</b>	<b>80 382</b>	<b>88 806</b>	<b>91 665</b>
<b>BAIIA ajusté <sup>(1)</sup></b>	<b>86 058</b>	<b>95 801</b>	<b>93 155</b>
<b>Bénéfice</b>	<b>47 308</b>	<b>43 350</b>	<b>46 382</b>
· par action ordinaire, de base	2,40	2,20	2,35
<b>Bénéfice ajusté <sup>(1)</sup></b>	<b>50 862</b>	<b>47 690</b>	<b>47 268</b>
· par action ordinaire, de base	2,58	2,42	2,39
Dividendes en espèces versés sur les actions ordinaires	9 191	9 006	8 492
· par action ordinaire, de base	0,47	0,46	0,43
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, de base	19 716 731	19 709 642	19 724 417
<b>DONNÉES RELATIVES AU BILAN (AUX 31 DÉCEMBRE)</b>			
<b>Actif total</b>	<b>807 546</b>	<b>775 657</b>	<b>874 084</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>401 342</b>	<b>372 918</b>	<b>372 701</b>
<b>Passifs financiers à long terme <sup>(2)</sup></b>	<b>178 978</b>	<b>186 556</b>	<b>217 958</b>

(1) Le BAIIA et le bénéfice lié aux activités poursuivies ont été ajustés des frais que la Société 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 marchands membres (incluant les portions à court terme).

*Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2010 et 2009 est fournie dans les rubriques qui suivent. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2009 et 2008 est incluse dans le rapport de gestion du rapport annuel 2009, disponible sur le site Internet SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).*

## EXERCICE 2008

### CROISSANCE, INTÉGRATION ET DIVERSIFICATION

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

Au Canada, la Société a fait l'acquisition 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 Société 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, la Société a mis à exécution son plan d'amélioration des profits, générant d'importantes synergies dans la région de Philadelphie. Uni-Sélect a également réalisé une des plus importantes acquisitions de l'histoire de la Société en acquérant une partie des éléments d'actif de Parts Depot, Inc., dont neuf centres de distribution et 67 magasins dans la région du centre de la côte atlantique, améliorant la couverture des activités de la Société 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™ a permis à la Société d'augmenter sa présence dans un créneau stratégique en croissance, soit la distribution de pièces pour véhicules importés. Au cours de l'exercice, la Société a procédé à la fermeture de 14 magasins non rentables ou à faible potentiel et en a ouvert quatre dans des régions plus prometteuses.

## EXERCICE 2009

### POSITIONNEMENT

Cet exercice a été pour la Société une année importante pour son positionnement afin de réaliser son plan stratégique corporatif. En effet, Uni-Sélect a mis à exécution plusieurs décisions stratégiques afin de se donner les moyens, au cours des prochains exercices, de continuer sa croissance principalement par voie d'acquisitions, fusions et alliances.

Dans cette optique, Uni-Sélect a procédé au rachat des actions détenues par les actionnaires minoritaires de Uni-Select USA, Inc. aux États-Unis, ce qui a fait en sorte de faire passer sa participation dans cette filiale à 100 %. Cet achat devait permettre une meilleure flexibilité au niveau administratif et financier dans le cadre de son développement des affaires.

La Société a procédé, au Canada, à la cession de 14 magasins corporatifs, principalement en Ontario et au Québec. Ces derniers avaient été acquis lors de successions, ou pour aider des membres en difficultés financières, afin de préserver la part de marché. La Société a donc conclu des ententes avec des partenaires d'affaires afin de conserver ces activités à l'intérieur de son réseau. *(Pour plus de détails à cet effet, voir la note 10, Disposition d'entreprises et d'éléments d'actif, aux États financiers consolidés.)*

De plus, tel que mentionné en début de ce rapport de gestion, les opérations du secteur Poids Lourds, ne cadrant plus dans les plans de développement à long terme de la Société, ont été cédées.

Par ailleurs, la Société a profité de cette année sans acquisitions pour poursuivre l'intégration des récentes acquisitions ainsi que le déploiement de la ligne de produits Beck/Arnley™ dans le réseau canadien et américain.

D'un point de vue corporatif, la Société a fait la sélection de SAP, comme progiciel de gestion intégré, ce qui lui permettra de supporter les opérations actuelles et de poursuivre la croissance envisagée dans son plan stratégique.

Dans une optique de gestion des éléments du fonds de roulement et des flux monétaires découlant des opérations, la Société a négocié un programme de financement des fournisseurs (pour plus d'information à cet effet, voir la section sur les Sources de financement), a mis en place une nouvelle structure de financement, ce qui permet de réduire la dépense d'impôts et a réduit les inventaires excédentaires, tout en s'assurant de conserver le même niveau de service à la clientèle.

## EXERCICE 2010 PROJETS ET RÉALISATIONS

**LES ACTIVITÉS DE L'EXERCICE S'INSCRIVENT DANS LA CONTINUITÉ DU PLAN CORPORATIF DE LA SOCIÉTÉ ET TÉMOIGNENT DES DIVERS PROJETS EN COURS ET RÉALISATIONS À CE JOUR :**

IMPACT - 4 <sup>E</sup> TRIMESTRE		IMPACT - EXERCICE
Le rachat de la part des actionnaires minoritaires américains dans Uni-Select USA effectué au quatrième trimestre de 2009 a un impact positif:	<b>AUCUN IMPACT</b>	<b>3 307 \$ OU 0,17 \$ PAR ACTION</b>
<i>La vente de magasins</i> au Canada :	<b>4 MAGASINS CÉDÉS</b>	<b>6 MAGASINS CÉDÉS</b>
<i>La vente et la fermeture de magasins</i> non rentables ou à faible potentiel aux États-Unis :	<b>1 MAGASIN FERMÉ ET 2 MAGASINS VENDUS</b>	<b>9 MAGASINS FERMÉS ET 2 MAGASINS VENDUS</b>
<i>Le développement du progiciel de gestion intégré</i> suit son cours :	<b>6 538 \$ DE DÉPENSES EN CAPITAL ET 782 \$ DE DÉPENSES D'OPÉRATION NON RÉCURRENTES ONT ÉTÉ ENCOURUES</b>	<b>31 508 \$ DE DÉPENSES EN CAPITAL ET 4 774 \$ DE DÉPENSES D'OPÉRATION NON RÉCURRENTES ONT ÉTÉ ENCOURUES</b>
De plus, les fonctionnalités reliées au module financier ont été mises en opération le 1 <sup>er</sup> juillet 2010, tel que prévu selon le plan de développement.		
La nouvelle structure de financement a permis d'abaisser, tel que prévu, le taux d'imposition consolidé pour l'exercice.		<b>TAUX D'IMPÔTS À 21,0 % VS 29,9 %</b>
La conversion de plus de 1 240 clients aux États-Unis aux bannières « Auto-Plus™ » et « Auto Service Plus™ », suite à notre retrait d'un regroupement d'achat aux États-Unis.		
La mise en place du « Programme de leadership » qui se veut la continuité du lancement l'an passé du « Programme Créateur de Valeur ».		
La conception et la mise en œuvre des « Normes Internationales d'information financière » lesquelles débutent le 1 <sup>er</sup> janvier 2011.		
La signature d'une entente de principe, le 9 décembre 2010, selon laquelle la Société se porte acquéreur de la totalité des actions de FinishMaster, Inc., le plus important distributeur de peinture et d'accessoires indépendant aux États-Unis. L'acquisition a été complétée le 11 janvier 2011. <i>Pour plus de détails, voir la section sur les « Événements subséquents ».</i>		

# 05. Analyse des résultats

## ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS (LIÉS AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES)

Suite au recentrage sur ses activités « automotives », la Société 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 plateformes de croissance respectives qui devraient être une source de croissance organique pour la Société. La Société 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 entraînerait des allocations arbitraires qui rendraient le jugement que pourrait porter le lecteur non conforme à la réalité. La Société présente donc, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010, un seul secteur d'activités.

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE			EXERCICE		
	2010	2009	%	2010	2009	%
Ventes						
États-Unis <sup>(1)</sup>	183 212	189 574	(3,4)	805 438	884 182	(8,9)
Canada	126 224	126 060	(0,1)	518 317	525 693	(1,4)
	309 436	315 634	(2,0)	1 323 755	1 409 875	(6,1)
BAIIA <sup>(2)</sup>	17 254	9 170	88,2	80 382	88 806	(9,5)
Marge du BAIIA	5,6 %	2,9 %		6,1 %	6,3 %	
Éléments non récurrents <sup>(3)</sup>	1 128	5 324		5 676	6 995	
BAIIA ajusté	18 382	14 494	26,8	86 058	95 801	(10,2)
Marge du BAIIA ajustée	5,9 %	4,6 %		6,5 %	6,8 %	

(1) L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine a eu un impact négatif sur les ventes aux États-Unis de 7 997 \$ pour le trimestre et de 88 837 \$ pour l'exercice.

(2) L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine a eu un impact négligeable sur le BAIIA pour le trimestre et un impact négatif de 5 477 \$ pour l'exercice.

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

## ÉLÉMENTS NON RÉCURRENTS

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

(en milliers de dollars)

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE		EXERCICE	
	2010	2009	2010	2009
BAIIA tel que présenté	17 254	9 170	80 382	88 806
Frais liés à la cession des magasins <sup>(1)</sup>	333	592	544	947
Provision pour désuétude des stocks <sup>(4)</sup>	—	2 019	—	2 019
Frais d'intégration et de fermeture de magasins <sup>(1)</sup>	13	1 326	358	1 901
Frais liés au développement du progiciel de gestion intégrée <sup>(2)</sup>	782	753	4 774	1 494
Réclamations d'assurance <sup>(3)</sup>	—	634	—	634
Total des frais non récurrents	1 128	5 324	5 676	6 995
BAIIA ajusté	18 382	14 494	86 058	95 801
Bénéfice tel que présenté	11 766	5 309	47 308	43 350
Frais non récurrents net d'impôts	615	3 262	3 554	4 340
Bénéfice ajusté	12 381	8 571	50 862	47 690

(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, à la formation des employés et la conversion des données.

(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 de 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 Société affiche une croissance organique des ventes de l'ordre de près de 2 %, en provenance principalement des États-Unis. Cette hausse dénote l'efficacité des différentes stratégies de croissance mises de l'avant telles que :

- Le déploiement de la ligne de produits pour véhicules importés Beck/Arnley™ à travers le réseau;
- L'amélioration des conditions relatives aux ventes directes;

- La nouvelle structure « Grossistes et comptes majeurs » / « magasins corporatifs » qui permet de mieux cibler les différentes clientèles;
- La bonification des solutions d'affaires pour nos clients et les bannières;
- Le développement des comptes nationaux.

De plus, les difficultés économiques qui sévissent toujours aux États-Unis ont permis à la Société de bénéficier de l'intérêt des consommateurs à réparer et entretenir leur véhicule plutôt que de faire l'acquisition d'un nouveau véhicule.

### 4<sup>E</sup> TRIMESTRE

En excluant l'impact des éléments suivants, la croissance organique a été de 2,6 %, soit 3,6 % aux États-Unis et 1,1 % au Canada :

- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine qui a eu un impact négatif de 2,5 % (ou 7 997 \$) sur les ventes;
- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel aux États-Unis au cours de l'exercice 2009;
- L'effet sur les ventes de la cession de magasins au Canada au cours des récents trimestres; et
- Une journée de facturation en moins aux États-Unis.

### EXERCICE

En excluant l'impact des éléments suivants, la croissance organique a été de 1,8 %, soit 2,7 % aux États-Unis et 0,4 % au Canada :

- L'effet de la variation de la devise canadienne comparée à la devise américaine qui a eu un impact négatif de 6,3 % (ou 88 837 \$) sur les ventes;
- La fermeture de magasins non rentables et/ou dans des régions à faible potentiel aux États-Unis au cours de l'exercice 2009;
- L'effet sur les ventes de la cession de magasins au Canada au cours des récents trimestres; et
- Une journée de facturation en moins aux États-Unis.

## BAIIA AJUSTÉ LIÉ AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES

### 4<sup>E</sup> TRIMESTRE

La marge du BAIIA ajustée se chiffre à 5,9 % comparée à 4,6 % pour le quatrième trimestre de 2009. Cette appréciation est principalement attribuable aux facteurs suivants :

Une marge brute plus élevée qui s'explique par :

- L'amélioration des conditions d'achats;
- Un mix de produits favorable, en partie en faveur des produits pour véhicules importés; et
- Des pertes moindres sur inventaires et sur réclamations refusées des fournisseurs.

En partie contrebalancé par :

- La perte de ventes sur les magasins cédés et fermés en 2009 et 2010 pour lesquels les marges aux installateurs étaient plus importantes;
- Des achats importants réalisés avant l'augmentation des prix du deuxième trimestre de 2009 qui ont généré une hausse de la marge au cours des trimestres suivants de 2009; et
- L'absence d'inflation.

Des dépenses d'opération plus élevées, mais en moindre proportion que l'augmentation de la marge brute, qui s'expliquent par :

- Des dépenses exceptionnellement basses en 2009 liées aux primes au rendement; et
- Une hausse des dépenses informatiques des systèmes actuels au Canada reliées à la sous-traitance affectée au support additionnel nécessaire durant l'implantation du progiciel de gestion intégré.

En partie contrebalancé par la baisse des dépenses d'opération reliées aux magasins fermés et cédés en 2009 et 2010.

La variation défavorable du taux de change n'a eu que très peu d'impact sur le BAIIA du trimestre.

### EXERCICE

Aux facteurs cités pour le quatrième trimestre s'ajoutent :

- Une pression sur les prix et un changement dans la gamme des produits vendus, résultant d'une compétition accrue, notés au cours du premier trimestre, ce qui, combiné à une pondération moins grande sur l'exercice des facteurs favorables du quatrième trimestre a engendré une légère baisse de la marge brute.

Des dépenses d'opération également moins élevées compte tenu d'une amélioration de la productivité aux États-Unis.

En excluant l'impact défavorable du taux de change de 5 477 \$, le BAIIA ajusté aurait été de 91 535 \$.

## ANALYSE DES AUTRES POSTES ET DONNÉES RELATIVES AUX RÉSULTATS CONSOLIDÉS (LIÉS AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES)

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE			EXERCICE		
	2010	2009	%	2010	2009	%
Intérêts	2 475	1 921	28,8	7 994	8 293	(3,6)
Amortissements	3 006	3 277	(8,3)	12 846	13 988	(8,2)
Impôts	133	(1 333)		12 519	19 872	
Taux d'impôts	1,1 %	(33,6) %		21,0 %	29,9 %	

### INTÉRÊTS

4 <sup>E</sup> TRIMESTRE	EXERCICE
L'augmentation de la dépense d'intérêts s'explique principalement par :	La réduction de la dépense d'intérêts pour l'exercice s'explique principalement par la hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine.
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Une hausse de l'endettement moyen au cours du trimestre; et</li> <li>· Une hausse des taux d'intérêt observée au cours du second semestre.</li> </ul>	
En partie contrebalancée par la hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine.	

### AMORTISSEMENTS

La réduction de la dépense d'amortissement est due aux facteurs suivants :	La réduction de la dépense d'amortissement pour l'exercice s'explique par les mêmes facteurs que ceux cités pour le trimestre.
<ul style="list-style-type: none"> <li>· La hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine;</li> <li>· La cession et la fermeture de magasins; et</li> <li>· Des acquisitions moindres d'immobilisations au cours des deux derniers exercices; l'accent ayant été mis sur le développement du progiciel de gestion intégré, pour lequel l'amortissement n'est pas encore très important.</li> </ul>	

Le progiciel de gestion intégré a été amorti seulement pour une période de six mois au cours de l'exercice, et ce, uniquement pour les fonctionnalités reliées au module finance qui ont été mises en opération le 1<sup>er</sup> juillet 2010. Le solde commencera à être amorti dès sa mise en opération prévue pour 2011.

### IMPÔTS

Le faible taux d'impôt du trimestre s'explique principalement par la mise en place de la nouvelle structure de financement en fin d'exercice 2009 ainsi que par le report à des années ultérieures de bénéfices qui seront imposés à des taux moins élevés.

La réduction du taux d'impôts de l'exercice comparativement à 2009 s'explique par les mêmes facteurs que ceux du trimestre.

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

### BÉNÉFICE ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE			EXERCICE		
	2010	2009	%	2010	2009	%
Bénéfice net	10 844	7 248	49,6	46 386	38 570	20,3
Bénéfice (perte) lié(e) aux activités abandonnées	(922)	1 939		(922)	(4 780)	
Bénéfice lié aux activités poursuivies	11 766	5 309	121,6	47 308	43 350	9,1
Éléments non récurrents <sup>(1)</sup>	615	3 262		3 554	4 340	
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies	12 381	8 571	44,5	50 862	47 690	6,7
Bénéfice net par action	0,55	0,37	48,6	2,35	1,96	19,9
Bénéfice (perte) par action lié(e) aux activités abandonnées	(0,05)	0,10		(0,05)	(0,24)	
Bénéfice par action lié aux activités poursuivies	0,60	0,27	122,2	2,40	2,20	9,1
Éléments non récurrents par action	0,03	0,17		0,18	0,22	
Bénéfice par action ajusté lié aux activités poursuivies	0,63	0,44	43,2	2,58	2,42	6,6

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

En excluant l'impact négatif du taux de change au cours de l'exercice, le bénéfice lié aux activités poursuivies aurait été de 50 060 \$ (43 350 \$ en 2009) et le bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies, de 53 614 \$ (47 690 \$ en 2009).

# 06. Liquidités et sources de financement

## FLUX DE TRÉSORERIE

La Société gère les flux de trésorerie de façon à arrimer le plus possible les entrées de fonds avec les sorties de fonds prévues. Le tableau suivant démontre les principaux flux de trésorerie qui découlent directement des différents projets et réalisations effectués au cours de l'exercice.

(en milliers de dollars)

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE		EXERCICE	
	2010	2009	2010	2009
<b>Trésorerie au début du trimestre / de l'exercice</b>	<b>5 929</b>	<b>38 100</b>	<b>15 850</b>	<b>9 682</b>
Fonds générés par l'exploitation avant éléments du fonds de roulement	17 379	15 104	58 736	69 066
Comptes clients	6 879	27 017	(15 296)	7 241
Stock	(21 572)	628	(27 513)	11 450
Frais payés d'avance	(883)	(1 786)	(2 084)	(1 720)
Créditeurs	3 773	(9 125)	13 641	(19 060)
Impôts à recevoir / à payer	(9 545)	(8 383)	(3 385)	2 940
Éléments de fonds de roulement	(21 348)	8 351	(34 637)	851
<b>Activités d'exploitation liées aux activités poursuivies</b>	<b>(3 969)</b>	<b>23 455</b>	<b>24 099</b>	<b>69 917</b>
Dettes bancaires	10 971	(2 493)	11 571	(2 891)
Encaissements d'avances à des marchands membres	640	802	3 496	4 232
Dispositions d'entreprises et d'éléments d'actif	764	3 101	3 022	4 162
Cessions d'immobilisation	484	624	1 609	1 245
Solde de prix de vente (achat)	358	(25)	1 572	(716)
<b>TOTAL des entrées de fonds</b>	<b>9 248</b>	<b>25 464</b>	<b>45 369</b>	<b>75 949</b>
Développement d'actifs incorporels	(8 069)	(1 240)	(36 984)	(8 818)
Versement de dividendes	(2 298)	(2 296)	(9 191)	(9 006)
Achat d'actifs immobilisés	(2 131)	(4 193)	(8 580)	(10 345)
Placements et avances aux membres	(818)	(1 130)	(2 694)	(8 229)
Acquisitions d'entreprises	—	(476)	(1 074)	(1 143)
Achat de parts des actionnaires sans contrôle	(255)	(46 013)	(255)	(46 209)
<b>TOTAL des sorties de fonds</b>	<b>(13 571)</b>	<b>(55 348)</b>	<b>(58 778)</b>	<b>(83 750)</b>
Flux de trésorerie liés aux activités abandonnées	(985)	8 282	(2 078)	19 739
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie	(68)	(653)	4	(4 954)
Autres	(174)	5	12	(816)
<b>Trésorerie à la fin du trimestre / de l'exercice</b>	<b>379</b>	<b>15 850</b>	<b>379</b>	<b>15 850</b>

## ÉLÉMENTS DU FONDS DE ROULEMENT

Les variations des éléments du fonds de roulement entre 2010 et 2009 s'expliquent de la façon suivante :

**COMPTE-CLIENTS** : Des ventes, au cours des derniers mois de l'exercice 2010, supérieures à celles de la même période de l'exercice antérieur ont généré des comptes-clients additionnels. La situation était à l'opposé entre les exercices 2009 et 2008.

**STOCKS** : En fin d'exercice 2010, la Société a fait des achats importants sur des lignes de produits spécifiques afin de profiter de remises spéciales ponctuelles, alors qu'en 2009 elle procédait à la réduction des inventaires excédentaires. De plus, tout au long de l'exercice la Société a augmenté la couverture des produits pour véhicules importés et de marque Auto Extra™ à travers son réseau d'entrepôts et de magasins.

**CRÉDITEURS** : L'augmentation en 2010 est liée aux achats importants en fin d'exercice, tel que mentionné dans la section des stocks ainsi qu'à la hausse de l'utilisation du programme de financement des comptes fournisseurs. Pour l'exercice antérieur, une réduction des achats de stock au quatrième trimestre de 2009 aux États-Unis, combinée à la réduction des inventaires, avait généré une réduction des créditeurs, en partie compensée par le programme de financement des comptes fournisseurs.

## DETTES BANCAIRES

Au cours du dernier trimestre de l'exercice, la Société a utilisé 11 000 \$ de son crédit d'exploitation afin de supporter, entre autres, le développement du progiciel de gestion intégré.

## CESSIONS D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

Au Canada, la Société a procédé à la vente de six magasins corporatifs au cours de l'exercice afin de se recentrer sur ses activités de distribution, ainsi que de deux autres magasins aux États-Unis. (Pour plus de détails à cet effet, voir la note 10 aux États financiers consolidés.)

## DÉVELOPPEMENT D'ACTIFS INCORPORELS

Principalement lié au développement du progiciel de gestion intégrée. (Pour plus de détails sur les actifs incorporels, voir les notes 3 et 16 aux États financiers consolidés.)

## VERSEMENT DE DIVIDENDES

Le versement de dividendes aux détenteurs d'actions, soit 0,466 \$ par action pour l'année, correspond à une hausse de 2,0 % sur le dividende de l'année antérieure de 0,457 \$.

## ACHAT DE DIVERS ACTIFS IMMOBILISÉS

Ces achats comprennent, principalement l'exercice d'une option relativement à l'achat de la bâtisse d'un centre de distribution, ainsi que le renouvellement du matériel informatique et de la flotte automobile.

## ACQUISITION D'ENTREPRISE

Correspond à l'acquisition du regroupement AIM réalisé au premier trimestre, ainsi qu'au rachat de 4 % dans la filiale Uni-Select Pacific Inc. (Pour plus de détails à cet effet, voir la note 9 aux États financiers consolidés.)

# SOURCES DE FINANCEMENT

## LA SOCIÉTÉ EST EN MESURE DE SUPPORTER FINANCIÈREMENT SES INITIATIVES

### FACILITÉS DE CRÉDIT DISPONIBLES

La Société dispose de deux facilités de crédit pour un montant total de 337 000 \$. La première facilité de crédit, au montant de 325 000 \$, est détenue par la société mère et la seconde, au montant de 12 000 \$, est détenue par une filiale. La première facilité de crédit est composée d'un crédit rotatif au montant de 235 000 \$ échéant en octobre 2011. Cette facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 90 000 \$ échéant en octobre 2011. Au 31 décembre, la Société dispose, pour son développement, de 155 000 \$ en facilité de crédit non encore utilisée (175 000 \$ au 31 décembre 2009).

La facilité de crédit de 325 000 \$ a été remboursée et refinancée par une nouvelle facilité de crédit à long terme subséquemment à la date de fin d'exercice, tel que mentionné dans la section des « *Événements subséquents* ». Par conséquent, la facilité de crédit est classifiée dans le bilan comme passif à long terme au 31 décembre 2010.

### PROGRAMME DE FINANCEMENT DES COMPTES FOURNISSEURS

Au cours de l'exercice 2009, la Société 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 Société, de son côté, fait le paiement complet à l'institution financière, selon de nouveaux termes prolongés conclus avec les fournisseurs. Au 31 décembre 2010, selon ces ententes, Uni-Sélect bénéficie de liquidités de 41 552 \$ (35 140 \$ en 2009) par l'entremise de ce programme, pour lesquelles les termes de paiements ont été prolongés. Ces montants sont présentés dans les crédateurs et charges à payer réguliers au bilan consolidé. Ce programme est disponible à demande et peut être modifié par une ou l'autre des parties. Au 31 décembre 2010, la Société a une limite autorisée de 75 000 \$ pour ce programme.

## BESOINS DE FONDS

Avec sa capacité à générer des liquidités et les facilités de crédit disponibles dont elle dispose, la Société a donc les fonds nécessaires pour couvrir ses divers besoins de fonds requis dans le cadre de ses opérations régulières, dont principalement :

	EXERCICE 2011
L'implantation d'un progiciel de gestion intégré	14 000\$
Le paiement des dividendes, selon sa politique	10 000\$
L'achat de divers actifs immobilisés, dont principalement pour le développement du matériel informatique et la modernisation de son parc de véhicules aux États-Unis	24 000\$

Ainsi que le paiement de ses diverses obligations opérationnelles et contractuelles.

## BESOINS DE FONDS (SUITE)

Le tableau qui suit présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 décembre 2010 :

(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	11 463			11 463
Créditeurs et charges à payer	186 818			186 818
Dividendes à payer	2 296			2 296
Dettes à long terme <sup>(1)</sup>	171 090			171 090
Intérêts <sup>(1)</sup>	42			42
Dépôts de garantie des clients	159		7 729	7 888
Instruments financiers dérivés	3 668	2 236		5 904
	375 536	2 236	7 729	385 501

(1) Exclut les remboursements de capital et intérêts sur les dettes dont il est fait mention à la note 30. Le montant d'intérêts tient compte du fait que la facilité de crédit a été remboursée en janvier 2011.

## INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société 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 Société 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 27 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 Société 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 Société adapte la gestion du capital en fonction de la variation de la conjoncture et des risques liés aux actifs sous-jacents.

# STRUCTURE DE CAPITAL (SUITE)

## ENDETTEMENT

La Société 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 %; et
- 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 Société a jugé pertinents de suivre afin de s'assurer de la flexibilité de sa structure de capital. Toutefois, aux fins de conformité, la Société réévalue régulièrement les exigences de son crédit bancaire afin de s'assurer qu'elles soient respectées. Au 31 décembre 2010, la Société rencontre toutes les exigences requises.

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 marchands-membres, net de la trésorerie.

Pour plus de détails sur la gestion du capital, voir la note 26 des États financiers consolidés.

(en milliers de dollars, sauf pourcentages)

	OBJECTIFS	31 DÉC. 2010	31 DÉC. 2009	%
Dette à long terme		178 978	186 556	(4,1)
Endettement total net		190 062	170 079	11,7
Capitaux propres		401 342	372 918	7,6
Ratio d'endettement total net sur le capital investi	Inférieur à 45 %	32,1 %	31,4 %	
Ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres	Inférieur à 125 %	44,6 %	50,0 %	
Ratio de la dette financée par emprunt sur le BAIIA	Maximum 3,5	2,36	1,92	

La variation des ratios d'endettement est attribuable aux facteurs suivants :

### RATIO D'ENDETTEMENT TOTAL NET SUR LE CAPITAL INVESTI ET RATIO DE LA DETTE FINANCÉE PAR EMPRUNT SUR LE BAIIA :

- La diminution de la trésorerie est principalement due à la mise en place du progiciel de gestion intégré (pour plus de détails, voir la section précédente sur les flux de trésorerie) ainsi qu'à l'augmentation du fonds de roulement due aux activités courantes; et,
- La prise de valeur du dollar canadien.

Considérant le BAIIA des activités abandonnées, le ratio de la dette financée par emprunt sur le BAIIA aurait été de 2,40 en 2010 et de 2,09 en 2009.

### RATIO DE LA DETTE À LONG TERME SUR LES CAPITAUX PROPRES :

- L'augmentation des bénéfices non répartis provenant principalement du bénéfice net de l'exercice et;
- La prise de valeur du dollar canadien.

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

## CAPITAUX PROPRES

La Société cherche constamment à créer de la valeur pour les actionnaires. La valeur comptable des actions ordinaires au 31 décembre 2010 est de 20,36 \$ par action ordinaire. La valeur comptable a progressé en 2010 en raison des résultats d'opération en partie compensés par la force du dollar canadien par rapport au dollar américain au 31 décembre 2010, comparativement à 2009. Le taux de croissance composé de la valeur comptable des actions au cours des 5 dernières années est de 9,4 %.

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

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

### RENDEMENT SUR ÉQUITÉ MOYENNE

La hausse du bénéfice net de l'exercice a augmenté le rendement des capitaux propres moyens excluant la perte liée aux activités abandonnées à 12,2 % pour l'exercice, comparativement à 11,6 % en 2009.

## RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL-ACTIONS

	4 <sup>E</sup> TRIMESTRE		EXERCICE	
(en milliers d'actions)	2010	2009	2010	2009
Nombre d'actions en circulation	19 708	19 716	19 708	19 716
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 708	19 715	19 717	19 710

En date du 15 mars 2011, la Société a en circulation 21 691 387 actions ordinaires, ce qui prend en considération l'émission d'actions relative au financement de l'acquisition de FinishMaster™ (Pour plus d'information à cet effet voir la section sur les « Événements subséquents ») et des options non exercées portant sur 77 949 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 2010 est présentée à la note 21 afférente aux États financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)

### RACHAT D'ACTIONS

La Société a racheté pour annulation 14 700 actions ordinaires pour une contrepartie en espèces de 380 \$, incluant une prime au rachat de 342 \$ présentée en réduction des bénéfices non répartis.

### DIVIDENDES

La Société a versé 9 191 \$ en dividendes au cours de l'exercice 2010, comparativement à 9 006 \$ pour

l'exercice terminé le 31 décembre 2009. Cette hausse est attribuable au nombre d'actions en circulation. Le quatrième dividende trimestriel de 2010 de 0,1165 \$ a été déclaré le 10 novembre 2010 et a été payé le 21 janvier 2011 aux actionnaires inscrits en date du 31 décembre 2010. La Société a par ailleurs déclaré en date du 15 mars 2011 un dividende de 0,12 \$, qui sera versé le 21 avril 2011 aux actionnaires inscrits le 31 mars 2011.

## SITUATION FINANCIÈRE

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

(en milliers de dollars)

	31 DÉC. 2010	31 DÉC. 2009	ÉCART	IMPACT DES ACQUISITIONS / CÉSSIONS D'ENTREPRISES	IMPACT DU TAUX DE CHANGE	ÉCART NET	EXPLICATION DES ÉCARTS NETS
Fonds de roulement excluant la trésorerie et les dettes bancaires	404 008	379 556	24 452	118	(12 216)	36 550	La hausse s'explique principalement par des achats de stocks importants en fin d'exercice ainsi qu'une hausse des comptes-clients en fonction de la hausse des ventes.
Immobilisations	34 414	38 819	(4 405)	(135)	(915)	(3 355)	S'explique par l'amortissement qui a excédé les acquisitions.
Actifs incorporels	58 180	28 677	29 503	-	(1 378)	30 881	S'explique principalement par le développement du progiciel de gestion intégrée, en partie compensé par l'amortissement.
Écarts d'acquisition	92 389	93 961	(1 572)	824	(2 396)	-	
Dettes à long terme	170 980	178 866	(7 886)	-	(7 840)	(46)	S'explique par les remboursements.

## 07. Opérations entre apparentés

Au cours de l'exercice, la Société a encouru des dépenses de loyer de 856 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2010 (864 \$ en 2009) et de 3 405 \$ pour la période de douze mois terminée le 31 décembre 2010 (3 704 \$ en 2009) auprès de Clarit Realty, Ltd., une société contrôlée par un membre du conseil d'administration. Ces ententes sont conclues dans le cours normal des activités de la Société, sont comptabilisées à la valeur d'échange et comportent des durées de 3 à 5 ans.

## 08. Résultats d'exploitation trimestriels consolidés (liés aux activités poursuivies)

Les résultats trimestriels sont en quelque sorte affectés par la saisonnalité. La Société 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.

De plus, puisque plus de 60 % des activités de la Société sont aux États-Unis, la comparaison des résultats d'un trimestre à l'autre doit tenir compte de la variation importante des devises. 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 <sup>e</sup> TRIMESTRE		3 <sup>e</sup> TRIMESTRE		2 <sup>e</sup> TRIMESTRE		1 <sup>er</sup> TRIMESTRE	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Ventes								
États-Unis	183 212	189 574	212 900	220 131	216 137	241 541	193 189	232 936
Canada	126 224	126 060	135 705	139 105	142 613	142 620	113 775	117 908
	309 436	315 634	348 605	359 236	358 750	384 161	306 964	350 844
BAlIA lié aux activités poursuivies	17 254	9 170	24 110	27 159	24 404	31 768	14 614	20 709
BAlIA ajusté lié aux activités poursuivies	18 382	14 494	26 263	28 680	25 598	31 768	15 815	20 709
Marge du BAlIA ajustée liée aux activités poursuivies	5,9 %	4,6 %	7,5 %	8,0 %	7,1 %	8,3 %	5,2 %	5,9 %
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies	12 381	8 571	14 587	14 096	15 506	16 029	8 385	8 994
Bénéfice lié aux activités poursuivies	11 766	5 309	13 204	13 018	14 737	16 029	7 601	8 994
Bénéfice net	10 844	7 248	13 204	7 901	14 737	15 408	7 601	8 013
Bénéfice de base et dilué par action ajusté lié aux activités poursuivies	0,63	0,44	0,74	0,71	0,79	0,81	0,43	0,46
Bénéfice de base et dilué par action lié aux activités poursuivies	0,60	0,27	0,67	0,66	0,75	0,81	0,39	0,46
Bénéfice de base et dilué par action	0,55	0,37	0,67	0,40	0,75	0,78	0,39	0,41
Dividende versé par action	0,117	0,116	0,117	0,117	0,117	0,117	0,117	0,108
Taux de change moyen des résultats	1,01	1,06	1,04	1,10	1,03	1,17	1,04	1,25

# 09. 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 l'ampleur 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'intérêt peuvent également avoir un impact sur les résultats de la Société.

## CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

La conjoncture économique a un impact modéré sur les ventes de pièces de remplacement pour automobiles et l'exploitation de la Société. 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 véhicules neufs, 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 70 % 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'usines de montage de véhicules en Amérique du Nord pourraient affecter négativement la santé financière de ces fournisseurs. Afin de réduire ce risque, la Société 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 véhicules 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 cher 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 de la prolifération des pièces. Cette situation,

conjuguée à la complexité technologique et au contenu électronique plus important dans les véhicules, 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.

## DISTRIBUTION PAR LES FABRICANTS DIRECTEMENT AUX CONSOMMATEURS

Les activités de distribution de peinture sont tributaires de l'approvisionnement en produits par la Société de quelques grands fournisseurs. Rien ne garantit que ces fournisseurs approvisionneront la Société en peintures à des conditions favorables à l'avenir. Il est possible que ces fournisseurs distribuent leurs produits directement aux clients de la Société, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur la rentabilité de l'entreprise. Afin de réduire ce risque, Uni-Sélect maintient des relations d'affaires harmonieuses avec les grands fabricants de peinture et offre des programmes de fidélisation à ses clients carrossiers, créant ainsi de la valeur pour ces derniers.

## TECHNOLOGIE

Le développement technologique continu des dernières années impose aux distributeurs et aux grossistes 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 Société, 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 Société 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 le kilométrage parcouru et le taux d'usure et de réparation des véhicules. Le prix du carburant a également un effet sur les coûts de livraison de la Société 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 Société et sur sa rentabilité. L'impact potentiel sur sa rentabilité est diminué du fait que la Société bénéficie, en quelque sorte, d'une protection naturelle de par la répartition de ses ventes et de ses achats entre les deux devises. La plus récente analyse de la Société

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 Société. 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 Société relativement à l'abri des risques associés à une hausse prononcée des taux d'intérêt. Au cours de 2008, la Société 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 0,25 % du taux de base aurait un impact d'environ 0,02 \$ par action sur les résultats.

## RISQUES ENVIRONNEMENTAUX

L'activité de distribution de peinture comporte certains risques environnementaux. L'endommagement ou la destruction des entrepôts, spécialisés dans l'entreposage de ces produits, notamment par un incendie, entraînant un rejet ou un déversement de peinture pourrait avoir des conséquences environnementales par la pollution de l'air ou des sols, entre autres. Ces entrepôts spécialisés sont en général bien pourvus d'équipement visant à réduire ces risques, notamment de systèmes de gicleurs de pointe et de bassins de rétention en cas de déversement accidentel.

## RISQUES LIÉS AU MODÈLE D'AFFAIRES ET À LA STRATÉGIE D'UNI-SÉLECT

Dans le marché des pièces de remplacement pour véhicules, 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 Société des exigences particulières afin d'assurer la loyauté et la pérennité de son réseau de clients. C'est pourquoi l'approche fondamentale de la Société 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 Société 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 Société, 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. Pour limiter son risque, la Société 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 Société a entraîné la multiplication de systèmes opérationnels aux États-Unis. Au cours des derniers exercices, la Société 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 a procédé avec succès au déploiement du module financier en juillet dernier. Au cours des deux prochaines années,

la Société complétera son implantation des modules opérationnels de façon graduelle et ordonnée.

En effet, afin de pallier aux risques d'implantation, la Société déploiera de façon progressive les modules opérationnels à travers son réseau d'entrepôts dès la fin du premier trimestre 2011, et ce, 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.

## 10. Événements subséquents

### FINISHMASTER™

Le 11 janvier 2011, la Société a complété l'acquisition de toutes les actions en circulation de FinishMaster™, Inc., le plus important distributeur indépendant de peinture, d'enduit et d'autres accessoires pour automobiles aux États-Unis. Le coût d'acquisition s'est élevé à environ 222 millions de dollars US, y compris la prise en charge d'une dette nette estimée à 56 millions de dollars US. FinishMaster™ a réalisé des ventes de 421 millions de dollars US au cours de son exercice terminé le 31 décembre 2010.

À la date d'achèvement des États financiers consolidés, la Société n'avait pas encore complété la répartition du coût d'acquisition.

Les montants préliminaires alloués aux actifs incorporels et à l'écart d'acquisition s'élèvent à 48,8 et 117,6 millions de dollars respectivement. La Société estime que les actifs incorporels seront amortis de façon linéaire sur une période de 18 ans. La répartition finale du coût d'acquisition sera complétée durant l'exercice 2011.

### FINANCEMENT

La Société a financé l'acquisition de FinishMaster™ avec une nouvelle entente de financement non garantie totalisant 400 millions de dollars US et échéant dans cinq ans. Cette entente de financement comporte deux volets. Le premier volet est un crédit de 200 millions de dollars US remboursable par des versements trimestriels croissants

et le deuxième volet est un crédit rotatif de 200 millions de dollars US. Ces nouvelles facilités de crédit remplacent les facilités existantes de la Société. La Société a aussi procédé aux émissions de 1 983 750 actions ordinaires à un montant nominal de 51,75 millions de dollars de débetures subordonnées convertibles non garanties, échéant le 31 janvier 2016, pour des produits nets de 49,4 et 49,7 millions de dollars, respectivement. Les débetures portent intérêt au taux de 5,9 % et peuvent être converties en 1 239 224 actions, équivalant à un prix d'exercice de 41,76 \$ par action.

## 11. Vision 2011

La mission d'Uni-Sélect ainsi que sa vision demeurent inchangées en 2011.

Toutefois, suite à l'acquisition de la Société FinishMaster™ en janvier dernier, une attention particulière sera apportée aux mesures à implanter afin de réaliser les synergies anticipées. En effet, une partie de la croissance organique des prochains exercices pourrait venir des ventes croisées résultant de la mise en commun des clients. À cet objectif s'ajoute l'implantation ordonnée, sur deux ans, du progiciel de gestion intégré.

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

La Société est confiante que cette approche saura soutenir le plan de développement pour les prochaines années et qu'Uni-Sélect tirera profit à se concentrer sur les différentes activités de croissance que représentent les acquisitions, le développement continu des magasins corporatifs, les ventes additionnelles auprès des distributeurs indépendants et la conclusion d'ententes avec des comptes majeurs.

## 12. Modifications comptables futures

### 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 1er janvier 2011. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes.

### PLAN GLOBAL DE TRANSITION

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

PHASE	ÉCHÉANCIER	RÉALISATION
<b>PHASE 1 : SENSIBILISATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Préparation du plan global de transition</li> <li>Mobilisation de l'organisation</li> <li>Confirmation de l'implication de la direction</li> <li>Assignment des membres de l'équipe pour le projet</li> <li>Établissement des méthodes pour l'analyse des normes</li> </ul>	Fin 2008	Complétée

## PLAN GLOBAL DE TRANSITION (SUITE)

PHASE	ÉCHÉANCIER	RÉALISATION
<p><b>PHASE 2: ÉVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Finalisation du plan global de transition</li> <li>Identification des différences entre les normes canadiennes et les IFRS</li> <li>Révision générale des choix (exemptions IFRS 1)</li> <li>Début des formations pour l'équipe, la haute direction et les membres du conseil d'administration</li> </ul>	2 <sup>e</sup> trim. 2009	Complétée
<p><b>PHASE 3: CONCEPTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identification des impacts sur les systèmes</li> <li>Finalisation des choix (IFRS 1 et choix explicites)</li> <li>Résolution des différences entre les IFRS et les normes canadiennes</li> <li>Établissement des conventions comptables</li> </ul>	3 <sup>e</sup> trim. 2010	Complétée
<p><b>PHASE 4: MISE EN ŒUVRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conciliation des soldes d'ouverture</li> <li>Préparation du modèle d'états financiers IFRS</li> <li>Préparation des états financiers intermédiaires IFRS 2010 en parallèle avec les états financiers selon les normes canadiennes (comparatifs pour 2011)</li> <li>Poursuite des formations pour l'ensemble de l'organisation</li> <li>Détermination des impacts sur l'infrastructure, les activités commerciales et les activités de contrôle et réalisation des ajustements nécessaires</li> <li>Publication des états financiers IFRS (Premier trimestre 2011)</li> </ul>	Fin 2010	<p><b>LA PHASE 4 – MISE EN ŒUVRE PRESQUE COMPLÉTÉE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le bilan d'ouverture a été présenté au comité de vérification.</li> <li>Les ajustements aux données 2010 ont été enregistrés dans le système (environnement parallèle) pour présenter les informations comparatives aux états financiers IFRS 2011.</li> <li>Une formation a été organisée pour toute l'équipe finance.</li> <li>Les états financiers IFRS modèles sont à l'étape de la révision.</li> </ul> <p>La Société sera prête pour la publication des premiers états financiers IFRS pour la période se terminant le 31 mars 2011.</p>

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 Société concernant les exemptions facultatives permises par l'IFRS 1 sont les suivantes :

- Regroupements d'entreprises : La Société appliquera prospectivement les IFRS aux acquisitions d'entreprises survenues après le 1<sup>er</sup> janvier 2011;

- Avantages sociaux futurs : La Société 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 Société 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<sup>er</sup> janvier 2010.
- Pour se conformer aux exceptions obligatoires, la Société 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.

Les IFRS reposent sur un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR canadiens mais incluent d'importantes différences quant aux exigences en matière de comptabilisation, d'évaluation, de présentation et d'information à fournir. La Société a complété l'identification des différences majeures entre les traitements comptables requis par les IFRS et les PCGR canadiens actuellement utilisés. Les changements majeurs aux conventions comptables qui affecteront les états financiers de la Société sont présentés ci-dessous. Ces chiffres sont sujets à l'achèvement d'une vérification externe. Tout changement aux normes internationales ou aux choix de conventions comptables de la Société avant la publication du premier état financier annuel IFRS pourraient modifier les conclusions présentées ci-dessous.

NORME IFRS	INCIDENCE POUR LA SOCIÉTÉ
<b>IAS 2, Stocks</b>	En IFRS, il n'existe aucun critère spécifique pour la comptabilisation des contreparties reçues de fournisseurs. Par conséquent, ces contreparties reçues sous la forme d'escomptes, rabais et autres incitatifs similaires, sujets aux exigences générales de l'IAS 2, Stocks, sont considérées dans l'établissement du coût des marchandises vendues, étant déduites dans le coût des achats des marchandises destinées à la revente. En PCGR canadiens, au fil des ans, une portion de ces contreparties a été considérée soit comme remboursement des coûts encourus par la Société pour la vente des produits des fournisseurs, soit comme des incitatifs offerts aux clients par le fournisseur et ont été comptabilisés comme réduction de ces coûts ou comme revenus, respectivement. L'impact de cette différence représente une diminution du coût des stocks de 7 967 \$ au 1 <sup>er</sup> janvier 2010 et une diminution de 5 824 \$ des bénéfices non répartis d'ouverture nette d'une augmentation des actifs d'impôts différés de 2 143 \$.

NORME IFRS	INCIDENCE POUR LA SOCIÉTÉ
<b>IAS 19, Avantages du personnel</b>	<p>Tel que mentionné plus haut, la Société a choisi de reconnaître tous les gains et pertes actuariels existants à la date de transition aux bénéfices non répartis d'ouverture pour tous les régimes de retraite des employés. L'impact de cette différence représente une provision additionnelle de 6 393 \$ au 1<sup>er</sup> janvier 2010 et une diminution de 4 673 \$ des bénéfices non répartis d'ouverture nette d'une augmentation des actifs d'impôts différés de 1 720 \$.</p> <p>Pour les employés de la filiale américaine, une provision relative à la politique des banques d'heures rémunérées est considérée. En IFRS, l'obligation existe et est reconnue même si les absences ne constituent pas un avantage acquis, malgré le fait que la possibilité que les membres du personnel puissent quitter l'entité avant d'avoir fait usage d'un avantage accumulé non acquis pourrait avoir un impact sur l'évaluation de cette obligation. En PCGR canadiens, un passif devrait être reconnu pour les absences rémunérées qui ne s'acquèrent pas ou ne s'accumulent pas lorsque le fait à l'origine de l'obligation de l'entité se produit. L'impact de cette différence représente une provision additionnelle de 1 090 \$ au 1<sup>er</sup> janvier 2010 et une diminution de 689 \$ des bénéfices non répartis d'ouverture nette d'une augmentation des actifs d'impôts différés de 401 \$.</p> <p>Également, en IFRS, les passifs et dépenses pour le coût des services passés des régimes de retraite à prestation déterminée sont reconnus immédiatement. En PCGR canadiens, le passif et la dépense pour le coût des services passés en vertu d'un régime à prestation déterminée sont généralement reconnus selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité. L'impact de cette différence représente une provision additionnelle de 478 \$ au 1<sup>er</sup> janvier 2010 et une diminution de 350 \$ des bénéfices non répartis d'ouverture nette d'une augmentation des actifs d'impôts différés de 128 \$.</p>
<b>IAS 17, Contrats de location</b>	<p>En IFRS, lorsqu'une transaction de cession-bail est classée comme contrat de location-exploitation, tout gain est reconnu immédiatement s'il est clair que la transaction est effectuée à la juste valeur. En PCGR canadiens, le gain résultant d'une transaction de cession-bail est reconnu au moment de la vente seulement si le bail est comptabilisé comme un contrat de location-exploitation et que le vendeur-preneur ne conserve qu'une petite fraction de l'utilisation du bien. L'impact de cette différence se traduit par la reconnaissance du gain reporté de 2 036 \$ au 1<sup>er</sup> janvier 2010 et une augmentation de 1 201 \$ des bénéfices non répartis d'ouverture nette d'une diminution des actifs d'impôts différés de 835 \$.</p>
<b>IAS 12, Impôts sur le résultat</b>	<p>Les PCGR canadiens permettaient une exception au principe de base des écarts temporaires pour les actifs intangibles autre que l'écart d'acquisition acquis lors d'un regroupement d'entreprises comptabilisé selon la méthode de l'achat d'actifs. Les IFRS ne permettent pas cette exception. L'impact de cette différence se traduit par la reconnaissance d'un passif d'impôts différé au 1<sup>er</sup> janvier 2010 de 93 \$ contre les bénéfices non répartis d'ouverture.</p>

NORME IFRS	INCIDENCE POUR LA SOCIÉTÉ
<b>Différences de présentation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· En IFRS, tous les actifs et passifs d'impôts différés sont classés à long terme.</li> <li>· En IFRS, la part des actionnaires sans contrôle est présentée comme une composante de l'équité, distinctement de l'équité de la société mère et n'est pas incluse au bénéfice net, mais plutôt présentée comme une allocation du bénéfice net.</li> <li>· Conformément à l'IFRS 1, la Société a choisi de présumer le montant des écarts de conversion cumulés pour tous les établissements étrangers comme nul à la date de transition.</li> <li>· En IFRS, les frais de financement seront présentés contre la facilité de crédit.</li> </ul>
<b>Incidences futures</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Regroupements d'entreprises: En IFRS, la contrepartie payée n'inclut pas les frais relatifs à l'acquisition. Ces coûts sont comptabilisés en charge immédiatement, à l'exception des coûts d'émission de titres d'emprunt ou de capitaux propres.</li> <li>· Regroupements d'entreprises: En IFRS, une contrepartie conditionnelle est reconnue initialement à la juste valeur comme faisant partie de la contrepartie payée. Les changements subséquents à la juste valeur de la contrepartie conditionnelle sont généralement reconnus aux résultats. En PCGR canadiens, une contrepartie conditionnelle n'est généralement pas reconnue comme faisant partie de la contrepartie payée.</li> </ul>

Suite aux différentes analyses effectuées par la Société, celle-ci estime que l'impact des diverses modifications aurait eu un impact marginal sur le résultat de l'exercice 2010.

La Société a considéré ces incidences au moment du renouvellement de la facilité de crédit afin d'ajuster les ratios financiers en conséquence. Également, les incitatifs à court terme et le programme d'unités de performance seront revus.

La Société continuera de surveiller les modifications apportées aux IFRS et évaluera l'incidence de ces nouvelles normes sur les résultats financiers et le plan de transition aux IFRS.

## 13. Utilisation d'estimations

Pour dresser ses états financiers conformément aux PCGR du Canada, la direction de la Société 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 Société 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 Société avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la Société 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 Société au cours du quatrième trimestre de 2010 et compte tenu des diverses hypothèses et estimations utilisées, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait.

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 Société 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 Société 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 Société, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La Société 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 Société 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 Société 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 sont déterminés par des actuaire 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. Conséquemment, 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 Société, 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.

# 14. Changement de monnaie de présentation des états financiers

## JUSTIFICATION

La Société a choisi le dollar américain comme monnaie de présentation de ses états financiers consolidés qui seront produits à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Cette décision fait suite à l'acquisition de FinishMaster™ le 11 janvier 2011 (*pour plus d'information à ce sujet voir la section des « Événements subséquents »*), qui a entraîné un impact important sur la pondération géographique. En effet, plus de 70 % des opérations vont maintenant provenir des États-Unis. Dans cette optique, la direction juge plus pertinent et plus représentatif économiquement l'utilisation du dollar américain comme monnaie de présentation. Cette décision aura pour effet de réduire les fluctuations reliées aux variations des devises sur les résultats financiers. Les états financiers individuels des différentes filiales du groupe continueront à être produits dans leur devise locale respective.

Aux fins de l'application de ce changement de monnaie de présentation, toutes les données auparavant présentées en dollars canadiens ont été converties au taux historique pour l'équité, au taux moyen pour les résultats et au taux de fin pour les actifs et passifs, et ce, en accord avec les principes comptables généralement reconnus. Les deux tableaux suivants présentent les indicateurs financiers principaux de la Société s'ils avaient été présentés en dollars américains.

## POINTS SAILLANTS FINANCIERS

Exercices terminés les 31 décembre (en M de US\$, sauf montants par action et pourcentage)

	2010	2009	2008	2007	2006
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
Ventes	1 285,4	1 236,6	1 169,5	1 034,4	932,6
Variation	3,9%	5,7%	13,1%	10,9%	4,7%
Bénéfice d'exploitation ajusté lié aux activités poursuivies <sup>(1)(2)</sup>	83,6	83,9	86,7	75,5	73,9
Marge bénéficiaire d'exploitation ajusté lié aux activités poursuivies <sup>(1)(2)</sup>	6,5%	6,8%	7,4%	7,3%	7,9%
Bénéfice d'exploitation lié aux activités poursuivies	78,1	77,3	85,4	75,5	73,9
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies <sup>(2)</sup>	49,5	41,9	43,9	40,9	39,2
Marge bénéficiaire nette ajustée liée aux activités poursuivies <sup>(2)</sup>	3,9%	3,4%	3,8%	4,0%	4,2%
Bénéfice lié aux activités poursuivies	46,0	37,9	43,1	40,9	39,2
Bénéfice net	45,1	33,7	42,6	39,8	37,3
Rendement des capitaux propres moyens lié aux activités poursuivies	12,1%	11,5%	14,1%	14,7%	16,7%
Rendement des capitaux propres moyens	11,9%	10,2%	14,0%	14,3%	15,9%
Rendement de l'actif net moyen	9,2%	8,8%	10,2%	10,9%	13,3%
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Fonds de roulement	392,6	377,8	390,0	330,8	259,1
Actif total	807,0	740,4	713,8	623,0	491,3
Endettement total net	190,0	163,1	170,1	136,5	78,5
Capitaux propres	401,1	356,3	304,3	305,4	250,5
Dette à long terme / capitaux propres	44,6%	50,0%	58,5%	33,0%	24,5%
Dette totale nette / capital investi	32,1%	31,4%	35,9%	30,9%	23,9%
Dette financée par emprunt sur BAIIA lié aux activités poursuivies	2,43	2,11	1,99	1,81	1,06
<b>DONNÉES PAR ACTIONS ORDINAIRES</b>					
Valeur comptable	20,35	18,07	15,45	15,47	12,72
Bénéfice de base ajusté lié aux activités poursuivies	2,51	2,13	2,23	2,07	1,99
Bénéfice de base lié aux activités poursuivies	2,33	1,92	2,19	2,07	1,99
Bénéfice net de base	2,29	1,71	2,16	2,02	1,90
Dividende	0,45	0,40	0,41	0,40	0,34
Nombre d'actions émises en fin d'exercice	19 707 637	19 716 357	19 694 358	19 736 558	19 699 334
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	19 716 731	19 709 642	19 724 417	19 727 720	19 674 768

(1) Le BAIIA représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts et impôts sur les bénéfices, part des actionnaires sans contrôles et perte liée aux activités abandonnées. Étant donné que le BAIIA n'est pas une mesure définie par les principes comptables généralement reconnus («PCGR») du Canada, il pourrait ne pas être comparable aux résultats d'autres sociétés qui utilisent également cet indicateur.

(2) 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 exclus afin de donner des mesures comparables. Pour plus de détails, voir la section «Conformité aux principes comptables généralement reconnus au Canada»

## RÉSULTATS TRIMESTRIELS (LIÉS AUX ACTIVITÉS POURSUIVIES)

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

	4 <sup>e</sup> TRIMESTRE		3 <sup>e</sup> TRIMESTRE		2 <sup>e</sup> TRIMESTRE		1 <sup>er</sup> TRIMESTRE	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Ventes								
États-Unis	180 847	179 390	204 753	200 292	210 347	207 045	185 890	186 925
Canada	124 570	119 276	130 563	126 729	138 837	122 335	109 568	94 590
	305 417	298 666	335 316	327 021	349 184	329 380	295 458	281 515
BAIIA lié aux activités poursuivies	17 044	8 677	23 142	24 766	23 754	27 367	14 135	16 523
BAIIA ajusté lié aux activités poursuivies	18 161	13 705	25 212	26 285	24 913	27 367	15 290	16 523
Marge du BAIIA ajustée liée aux activités poursuivies	5,9 %	4,6 %	7,5 %	8,0 %	7,1 %	8,3 %	5,2 %	5,9 %
Bénéfice ajusté lié aux activités poursuivies	12 239	8 107	14 035	12 848	15 088	13 828	8 118	7 155
Bénéfice lié aux activités poursuivies	11 631	5 027	12 705	11 868	14 341	13 828	7 364	7 155
Bénéfice net	10 717	6 865	12 705	7 161	14 341	13 286	7 364	6 366
Bénéfice de base et dilué par action ajusté lié aux activités poursuivies	0,62	0,41	0,71	0,65	0,77	0,70	0,41	0,36
Bénéfice de base et dilué par action lié aux activités poursuivies	0,59	0,25	0,64	0,60	0,73	0,70	0,37	0,36
Bénéfice de base et dilué par action	0,54	0,35	0,64	0,36	0,73	0,67	0,37	0,32
Dividende versé par action	0,116	0,109	0,113	0,106	0,113	0,100	0,112	0,086
Taux de change moyen des résultats	0,99	0,94	0,96	0,91	0,97	0,85	0,96	0,80

# 15. Efficacité des contrôles et des procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière

En 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 les opérations acquises depuis plus de 365 jours avant la fin de la période financière se terminant le 31 décembre 2010.

## 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 2010, 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 2010 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 pallier 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 terminé le 31 décembre 2010, 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.



**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 15 mars 2011.

# ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

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 contrôles internes 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 Société.

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 l'auditeur indépendant, 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 l'auditeur indépendant de la Société, 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  
Le 15 mars 2011

Aux actionnaires de Uni-Sélect Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de la société Uni-Sélect Inc. qui comprennent les bilans consolidés aux 31 décembre 2010 et 2009 et les états consolidés des résultats, du résultat étendu, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

#### **Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés**

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

#### **Responsabilité de l'auditeur**

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifions et réalisons l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

#### **Opinion**

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la société Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2010 et 2009 ainsi que de ses résultats d'exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates, conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

*Raymond Chabot Grant Thornton S.E. N.C. R. L.*<sup>1</sup>

Montréal  
Le 15 mars 2011

<sup>1</sup> Comptable agréé auditeur permis n° 10019

**Résultats consolidés**

des exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009

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

	2010	2009
	\$	\$
<b>Ventes</b>	<b>1 323 755</b>	<b>1 409 875</b>
Bénéfice avant les éléments suivants :	<b>80 382</b>	88 806
Intérêts (note 5)	7 994	8 293
Amortissement (note 5)	<b>12 846</b>	13 988
	<b>20 840</b>	22 281
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<b>59 542</b>	66 525
Impôts sur les bénéfices (note 6)		
Exigibles	<b>14 280</b>	12 141
Futurs	<b>(1 761)</b>	7 731
	<b>12 519</b>	19 872
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<b>47 023</b>	46 653
Part des actionnaires sans contrôle	<b>(285)</b>	3 303
Bénéfice lié aux activités poursuivies	<b>47 308</b>	43 350
Perte liée aux activités abandonnées (note 11)	<b>(922)</b>	(4 780)
<b>Bénéfice net</b>	<b>46 386</b>	<b>38 570</b>
Résultat de base et dilué par action (note 7)		
Lié aux activités poursuivies	<b>2,40</b>	2,20
Lié aux activités abandonnées	<b>(0,05)</b>	(0,24)
Bénéfice net	<b>2,35</b>	1,96

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

**Résultat étendu consolidé****Bénéfices non répartis consolidés**

des exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009

(en milliers de dollars)

	2010	2009
	\$	\$
<b>RÉSULTAT ÉTENDU CONSOLIDÉ</b>		
Bénéfice net	<b>46 386</b>	38 570
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 sur les bénéfices de 875 \$ (61 \$ en 2009))	<b>(2 823)</b>	(109)
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 sur les bénéfices de 1 076 \$ (1 300 \$ en 2009))	<b>2 984</b>	2 308
Gain de change latent sur la conversion de la dette à long terme désignée comme élément de couverture des investissements nets dans les filiales étrangères autonomes	<b>7 840</b>	7 626
Pertes de change latentes sur la conversion des états financiers des filiales étrangères autonomes	<b>(16 563)</b>	(39 434)
Autres éléments du résultat étendu	<b>(8 562)</b>	(29 609)
Résultat étendu	<b>37 824</b>	8 961
<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS</b>		
Solde au début	<b>353 625</b>	324 241
Bénéfice net	<b>46 386</b>	38 570
	<b>400 011</b>	362 811
Prime au rachat d'actions (note 21)	<b>342</b>	-
Dividendes	<b>9 189</b>	9 186
Solde à la fin	<b>390 480</b>	353 625

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009

(en milliers de dollars)

	2010	2009
	\$	\$
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>		
Bénéfice tiré des activités poursuivies	47 308	43 350
Éléments hors trésorerie		
Amortissement	12 846	13 988
Amortissement du gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	(211)	(221)
Impôts futurs	(1 761)	7 731
Coût de la rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	79	128
Charge de retraite excédant les cotisations	760	787
Part des actionnaires sans contrôle	(285)	3 303
	<u>58 736</u>	<u>69 066</u>
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 8)	(34 637)	851
Flux de trésorerie d'exploitation liés aux activités poursuivies	<u>24 099</u>	<u>69 917</u>
Flux de trésorerie d'exploitation liés aux activités abandonnées	<u>(2 078)</u>	<u>(7 578)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>22 021</u>	<u>62 339</u>
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>		
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(1 074)	(1 143)
Dispositions d'entreprises et d'éléments d'actifs (note 10)	3 022	4 162
Solde de prix de vente (d'achat)	1 572	(716)
Rachat de part des actionnaires sans contrôle (note 9)	(255)	(46 209)
Placements et avances à des marchands membres	(2 694)	(8 229)
Encaissements d'avances à des marchands membres	3 496	4 232
Immobilisations	(8 580)	(10 345)
Cession d'immobilisations	1 609	1 245
Actifs incorporels	(36 984)	(8 818)
Flux de trésorerie d'investissement liés aux activités poursuivies	<u>(39 888)</u>	<u>(65 821)</u>
Flux de trésorerie d'investissement liés aux activités abandonnées	<u>-</u>	<u>27 317</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(39 888)</u>	<u>(38 504)</u>
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>		
Dettes bancaires	11 571	(2 891)
Frais de financement	-	(110)
Dette à long terme	25	1 117
Remboursement de dette à long terme	(93)	(1 672)
Dépôts de garantie des marchands membres	330	(465)
Émission d'actions	90	314
Rachat d'actions	(340)	-
Dividendes versés	(9 191)	(9 006)
Flux de trésorerie de financement liés aux activités poursuivies	<u>2 392</u>	<u>(12 713)</u>
Incidence des fluctuations de taux de change sur la trésorerie	<u>4</u>	<u>(4 954)</u>
<b>Augmentation (Diminution) de la trésorerie</b>	<u>(15 471)</u>	<u>6 168</u>
Trésorerie au début	<u>15 850</u>	<u>9 682</u>
Trésorerie à la fin	<u>379</u>	<u>15 850</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## Bilans consolidés

aux 31 décembre 2010 et 2009

(en milliers de dollars)

	2010	2009
	\$	\$
<b>ACTIF</b>		
Actif à court terme		
Trésorerie	379	15 850
Débiteurs (note 12)	159 729	150 440
Impôts sur les bénéfices à recevoir	7 000	3 859
Stocks (note 13)	414 426	402 550
Frais payés d'avance	8 027	6 914
Impôts futurs (note 6)	12 867	10 065
Actif lié aux activités abandonnées (note 11)	-	3 777
	<u>602 428</u>	<u>593 455</u>
Placements et avances à des marchands membres (note 14)	16 866	16 831
Immobilisations (note 15)	34 414	38 819
Frais de financement	250	555
Actifs incorporels (note 16)	58 180	28 677
Écarts d'acquisition (note 17)	92 389	93 961
Impôts futurs (note 6)	3 019	3 359
	<u>807 546</u>	<u>775 657</u>
<b>PASSIF</b>		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 18)	11 463	44
Créditeurs et charges à payer	186 818	181 773
Dividendes à payer	2 296	2 298
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres (notes 19 et 20)	269	402
Impôts futurs (note 6)	8 658	11 192
Passif lié aux activités abandonnées (note 11)	-	2 384
	<u>209 504</u>	<u>198 093</u>
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	1 736	2 036
Dette à long terme (note 19)	170 980	178 866
Dépôts de garantie des marchands membres (note 20)	7 729	7 288
Instruments financiers dérivés (note 27)	4 820	5 182
Impôts futurs (note 6)	8 777	7 821
Part des actionnaires sans contrôle	2 658	3 453
	<u>406 204</u>	<u>402 739</u>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions (note 21)	50 204	50 152
Surplus d'apport	434	355
Bénéfices non répartis	390 480	353 625
Cumul des autres éléments du résultat étendu (note 22)	(39 776)	(31 214)
	<u>401 342</u>	<u>372 918</u>
	<u>807 546</u>	<u>775 657</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,


Jean-Louis Dulac  
Administrateur

Jean Guénette  
Administrateur

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**1 - STATUTS ET NATURE DES ACTIVITÉS**

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

**2 - MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES****Normes internationales d'information financière**

En mars 2006, le Conseil des Normes Comptables (CNC) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a rendu public son nouveau plan stratégique qui proposait l'abandon des principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada et la convergence totale avec les IFRS pour les entités canadiennes ayant une obligation publique de rendre ses comptes. Ce plan a été entériné lors des exposés sondages subséquents émis en avril 2008, mars 2009 et octobre 2009. La transition aura lieu au plus tard pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Par conséquent, les états financiers consolidés intermédiaires pour la période de trois mois se terminant le 31 mars 2011 et les états financiers consolidés annuels pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2011 seront les premiers qui seront présentés conformément aux IFRS.

Les IFRS reposent sur un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR du Canada, mais des différences existent quant aux exigences en matière de comptabilisation, d'évaluation et de divulgation.

Le projet de transition des PCGR du Canada aux IFRS progresse conformément au plan établi et la Société prévoit respecter l'échéance prévue pour la migration.

**3 - CONVENTIONS COMPTABLES****Estimations comptables**

Pour dresser des états financiers conformément aux PCGR du Canada, la direction de la Société 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 consistent notamment à évaluer les débiteurs, le stock, la dépréciation des actifs à long terme, les écarts d'acquisition, les actifs incorporels, les charges à payer, la comptabilisation des avantages sociaux futurs, les instruments financiers dérivés, 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 Société 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 Société 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.

**Constataion des ventes**

La Société 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 a été acceptée par le client et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Société offre à ses clients un droit de retour sur les ventes de biens et certaines garanties. Au moment où la Société constate la vente, elle comptabilise des provisions relatives aux droits de retour et garanties, lesquelles sont fondées sur l'expérience historique de la Société et sur les hypothèses de la direction.

**Évaluation des stocks**

Les stocks sont évalués 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.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)****Autoassurance**

Aux États-Unis, la Société 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 comptabilisé à titre de passif et une charge équivalente est comptabilisée aux résultats. Ce coût est estimé sur la base des données historiques de la Société 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 Société 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 des stocks connexes 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 Société, 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.

**Actif incorporel généré en interne**

La Société comptabilise, à titre d'actif incorporel généré en interne, les coûts directement attribuables à l'acquisition et au développement d'un logiciel de gestion intégré qui rencontrent les critères de capitalisation des PCGR du Canada.

**Amortissement**

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

	Méthodes	Taux et périodes
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 incorporels sont amortis en fonction de leur durée probable d'utilisation selon les méthodes, les taux annuels et les périodes qui suivent:

	Méthodes	Taux et périodes
Relations clients	Linéaire	16 et 20 ans
Clauses de non-concurrence	Linéaire	4 ans
Logiciels	Linéaire et dégressif	14,3 %, 20 % et 30 %
Logiciels de gestion intégrée	Linéaire	10 ans

**Frais de financement**

Les frais relatifs à l'utilisation d'une facilité de crédit sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 5 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.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)****Dépréciation d'actifs à long terme**

Les immobilisations corporelles et les actifs incorporels 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**

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 Société avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la Société 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 ne sont pas amorties et elles 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 Société utilise la méthode axée sur le bilan 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 aux 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 latents 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 américaines considérées comme autonomes sur les plans financier et opérationnel sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis au taux 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 1,03 pour 2010 (1,14 en 2009). Les éléments d'actif et de passif des filiales autonomes américaines sont convertis à un taux de 1,00 (1,05 en 2009).

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)****Avantages sociaux futurs**

La Société 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. 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 comptabilisée aux résultats correspond aux cotisations que la Société 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 Société.

La Société 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 avances à des marchands membres sont classés comme prêts et créances. Les débiteurs, à l'exception de la portion des placements encaissables à court terme, sont comptabilisés au coût, lequel, lors de la comptabilisation initiale, correspond à leur juste valeur. Les évaluations subséquentes sont comptabilisées au coût après amortissement, lequel correspond généralement au montant comptabilisé initialement moins toute provision pour créances douteuses. Les placements et avances à des marchands membres sont comptabilisés au coût, lequel, lors de la comptabilisation initiale, 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 et charges à payer, 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 comptabilisées 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.

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)****Instruments financiers dérivés**

La Société 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 Société 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 de capital nominal et le taux d'intérêt de référence des instruments concordent tous avec les conditions de l'instrument d'emprunt couvert.

La Société 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 de capital nominal 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(e) ou latent(e) 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 Société mesure le coût des options d'achat des actions octroyées aux employés sur la base de la juste valeur des options à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation des options de Black et 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 comptabilisée au surplus d'apport. Lorsque les options d'achat d'actions sont exercées, le capital-actions est crédité de la somme de la contrepartie payée et de la portion correspondante préalablement comptabilisée 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 comparatifs**

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

**4 - PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES**

La Société 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 :

	2010	2009
	\$	\$
Actif à court terme	5 908	5 848
Actif à long terme	1 416	1 540
Passif à court terme	1 773	2 200
Passif à long terme	427	508
Ventes	16 726	37 740
Bénéfice avant intérêts, amortissement, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	1 028	1 397
Bénéfice net	693	812
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	729	(1 165)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(18)	(438)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(557)	1 580

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**4 - PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES (suite)**

Les ventes de la Société incluent des ventes effectuées à des coentreprises pour un montant de 6 878 \$ en 2010 et de 17 086 \$ en 2009.

La quote-part de la Société dans les engagements de ces coentreprises représente 688 \$ en 2010 et 991 \$ en 2009.

**5 - INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES RÉSULTATS CONSOLIDÉS**

	2010	2009
	\$	\$
Autres passifs financiers		
Intérêts sur les dettes bancaires	1 317	844
Intérêts sur la dette à long terme	6 795	7 658
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	123	118
	<u>8 235</u>	<u>8 620</u>
Prêts et créances		
Produits d'intérêts auprès des marchands membres	(241)	(327)
	<u>(241)</u>	<u>(327)</u>
	<u>7 994</u>	<u>8 293</u>
Amortissement		
Amortissement des immobilisations	9 708	11 125
Amortissement des actifs incorporels et d'autres actifs	3 138	2 863
	<u>12 846</u>	<u>13 988</u>

**6 - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES**

Le taux d'imposition effectif de la Société est différent du taux d'imposition prévu par la loi combiné au Canada. Cet écart résulte des éléments suivants :

	2010	2009
	%	%
Taux d'imposition prévu par la loi fédérale	18,00	19,00
Incidence des taux d'imposition prévus par la loi des provinces	11,46	11,86
Taux d'imposition prévu par la loi combiné de la Société	<u>29,46</u>	<u>30,86</u>
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	6,03	4,33
Bénéfice fiscal provenant d'une structure de financement	(12,72)	(3,72)
Charges non déductibles fiscalement	0,35	0,35
Bénéfice reporté à des années ultérieures à taux moindres	(0,76)	(0,56)
Pertes assujetties à des taux d'imposition plus élevée	(0,59)	-
Constatations d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement	(0,06)	(0,84)
Autres	(0,69)	(0,55)
	<u>21,02</u>	<u>29,87</u>

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

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

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	5 169	2 597
Provisions déductibles au cours du prochain exercice	7 533	7 404
Autres	<u>165</u>	<u>64</u>
	<u><u>12 867</u></u>	<u><u>10 065</u></u>
Long terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	166	-
Provision pour régime de retraite	1 358	1 249
Provision pour incitatifs de performance	359	412
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	510	858
Autres	<u>626</u>	<u>840</u>
	<u><u>3 019</u></u>	<u><u>3 359</u></u>
Passifs d'impôts futurs		
Court terme		
Revenu imposable au cours du prochain exercice	<u>8 658</u>	11 192
Long terme		
Immobilisations et actifs incorporels	4 470	4 121
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	77	144
Écarts d'acquisition	<u>3 566</u>	<u>3 126</u>
Autres	<u>664</u>	<u>430</u>
	<u><u>8 777</u></u>	<u><u>7 821</u></u>

Au 31 décembre 2010, la Société avait des pertes fiscales inutilisées de 13 703 \$ (9 906 \$ en 2009) au fédéral et de 24 007 \$ (16 621 \$ en 2009) au provincial ayant des dates d'expiration variant entre 2026 et 2030.

**7 - BÉNÉFICE PAR ACTION**

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

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	\$	\$
<b>De base et dilué</b>		
Bénéfice lié aux		
Activités poursuivies	47 308	43 350
Activités abandonnées	<u>(922)</u>	<u>(4 780)</u>
Bénéfice net	<u><b>46 386</b></u>	<u>38 570</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation considéré pour le bénéfice de base par action	<b>19 716 731</b>	19 709 642
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	<u>8 694</u>	<u>13 215</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ajusté considéré pour le bénéfice dilué par action	<u><b>19 725 425</b></u>	<u>19 722 857</u>
Résultat de base et dilué par action lié aux		
Activités poursuivies	2,40	2,20
Activités abandonnées	<u>(0,05)</u>	<u>(0,24)</u>
Bénéfice de base et dilué par action	<u><b>2,35</b></u>	<u>1,96</u>

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**8 - INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS**

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

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	\$	\$
Comptes clients et autres débiteurs	<b>(15 296)</b>	7 241
Impôts sur les bénéfices à recevoir	<b>(3 385)</b>	2 940
Stocks	<b>(27 513)</b>	11 450
Frais payés d'avance	<b>(2 084)</b>	(1 720)
Créditeurs et charges à payer	<u><b>13 641</b></u>	<u>(19 060)</u>
	<u><u><b>(34 637)</b></u></u>	<u><u>851</u></u>

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

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	\$	\$
Intérêts versés	<b>8 282</b>	8 813
Impôts sur les bénéfices versés	<u><b>17 421</b></u>	<u>7 219</u>

Au 31 décembre 2010, des acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels aux montants de 7 \$ et 2 833 \$, respectivement (627 \$ et 6 100 \$ en 2009) demeurent impayées et n'ont donc eu aucun effet sur la trésorerie.

**9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES****2010**

Au cours de l'exercice, la Société a acquis les actions d'une Société pour une contrepartie en espèces de 1 074 \$ ainsi qu'une contrepartie conditionnelle payable aux vendeurs selon l'atteinte de certains objectifs de rendement. L'excédent du coût d'acquisition sur la valeur des actifs a été imputé à l'écart d'acquisition. La répartition préliminaire du coût d'acquisition sera revue pour considérer la contrepartie conditionnelle lorsqu'il pourra être établi par la Société que les objectifs seront atteints.

Durant l'exercice, dans le cadre de deux transactions distinctes, la Société a augmenté de 3,85 % sa participation dans sa filiale Uni-Sélect Pacific Inc, pour une contrepartie en espèces totale de 510 \$, dont 255 \$ est payable au 31 décembre 2010. La contrepartie payée pour ces transactions a été basée sur la valeur comptable tel que stipulé dans la convention entre actionnaires. À la suite de ces transactions, la participation de la Société dans cette société est passée de 75,0% à 78,85%.

**2009**

La Société a acquis certains éléments d'actif et de passif de deux Sociétés évoluant aux États-Unis pour une contrepartie en espèces de 352 \$.

De plus, la Société 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 Société 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 qu'il est stipulé dans la convention entre actionnaires.

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

De plus, la Société 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 \$.

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**10 - DISPOSITIONS D'ENTREPRISES ET D'ÉLÉMENTS D'ACTIF**

En 2010, dans le cadre de transactions distinctes, la Société a cédé certains éléments d'actif et de passif de 4 magasins et les actions de 4 magasins. Les actifs nets ont été cédés pour une contrepartie en espèces de 3 369 \$ dont 404 \$ est à recevoir.

Les actions ont été cédées pour une contrepartie en espèces de 57 \$.

En 2009, la Société a cédé en plusieurs transactions certains éléments d'actif et de passif de 13 magasins et les actions d'un magasin situé au Canada. Les actifs nets 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**

En 2009, la Société 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 pour une contrepartie de 27 143 \$.

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 2010 et 2009 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».

Au 31 décembre 2010, Palmar Inc. a été liquidée dans sa société-mère, Uni-Sélect Inc.. Par conséquent, les actifs et passifs ont été reclassés dans leur catégorie respective au bilan du 31 décembre 2010.

Le tableau suivant fournit les résultats des activités abandonnées pour les exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Ventes	-	30 985
Perte avant les postes suivants	-	(2 684)
Intérêts	-	128
Amortissement	-	171
	<u>          </u>	<u>          </u>
Perte avant éléments non-récurrents et impôts sur les bénéfiques	-	(2 983)
Éléments non-récurrents <sup>(1)</sup>	<u>(1 031)</u>	<u>(4 231)</u>
Perte avant impôts sur les bénéfiques	<u>(1 031)</u>	<u>(7 214)</u>
Impôts sur les bénéfiques	<u>(109)</u>	<u>(2 434)</u>
Perte liée aux activités abandonnées	<u><u>(922)</u></u>	<u><u>(4 780)</u></u>

Le tableau suivant fournit le détail des actifs et passifs liés aux activités abandonnées aux 31 décembre 2010 et 2009:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Actif		
Trésorerie	-	671
Débiteurs	-	646
Impôt à recevoir	-	68
Impôts futurs	-	2 392
Actif lié aux activités abandonnées	<u><u>-</u></u>	<u><u>3 777</u></u>
Passif		
Créditeurs <sup>(1)</sup>	-	2 384
Passif lié aux activités abandonnées	<u><u>-</u></u>	<u><u>2 384</u></u>

<sup>(1)</sup> En 2009, les éléments non-récurrents et les créditeurs sont composés essentiellement des primes de départ et des coûts liés aux loyers futurs des emplacements fermés. En 2010, ils sont principalement reliés à une perte résultant d'un changement dans l'estimation des revenus de sous-location des loyers.

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**12 - DÉBITEURS**

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Comptes clients et autres débiteurs	<b>156 188</b>	145 188
Solde de prix de vente, taux variant entre 0 % et le taux préférentiel majoré de 4 %	<b>907</b>	2 074
Portion des placements encaissable à court terme	<u><b>2 634</b></u>	<u>3 178</u>
	<u><u><b>159 729</b></u></u>	<u><u>150 440</u></u>

**13 - STOCKS**

Le coût des stocks passé en charges est de 945 397 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 (1 007 726 \$ en 2009).

**14 - PLACEMENTS ET AVANCES À DES MARCHANDS MEMBRES**

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Actions privilégiées, taux variant entre le taux préférentiel majoré de 1 % et 12,25 %, encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2018	<b>1 448</b>	1 763

Actions de sociétés et avances à des marchands membres, taux variant entre 0 % et 11,22 % (0 % et 12,62 % en 2009), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2018

	<b>18 052</b>	18 246
	<u><b>19 500</b></u>	<u>20 009</u>
Portion encaissable à court terme	<u><b>2 634</b></u>	<u>3 178</u>
	<u><u><b>16 866</b></u></u>	<u><u>16 831</u></u>

**15 - IMMOBILISATIONS**

	<u>2010</u>	
	Coût	Coût
	\$	non amorti
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Terrain et pavage	<b>1 386</b>	<b>1 102</b>
Bâtiments	<b>15 490</b>	<b>8 467</b>
Mobilier et équipement	<b>33 224</b>	<b>9 313</b>
Équipement informatique et logiciels d'exploitation	<b>28 403</b>	<b>8 837</b>
Matériel roulant	<b>13 139</b>	<b>3 759</b>
Améliorations locatives	<b>8 724</b>	<b>2 936</b>
	<u><b>100 366</b></u>	<u><b>34 414</b></u>

	<u>2009</u>	
	Coût	Coût
	\$	non amorti
	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Terrain et pavage	1 278	1 004
Bâtiments	12 853	6 192
Mobilier et équipement	32 892	10 551
Équipement informatique et logiciels d'exploitation	28 209	11 621
Matériel roulant	13 799	5 658
Améliorations locatives	8 526	3 793
	<u><b>97 557</b></u>	<u><b>38 819</b></u>

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

## 16 - ACTIFS INCORPORELS

	2010		Coût non amorti
	Coût	Amortissement cumulé	
	\$	\$	\$
Marque de commerce	751	-	751
Relations clients	5 903	753	5 150
Clauses de non-concurrence	625	625	-
Logiciels <sup>(1)</sup>	67 134	14 855	52 279
	<b>74 413</b>	<b>16 233</b>	<b>58 180</b>
	2009		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Marque de commerce	785	-	785
Relations clients	6 100	457	5 643
Clauses de non-concurrence	654	602	52
Logiciels <sup>(1)</sup>	34 586	12 389	22 197
	<b>42 125</b>	<b>13 448</b>	<b>28 677</b>

<sup>(1)</sup> Les logiciels incluent la portion capitalisée de 43 370 \$ (12 293 \$ en 2009) 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 a commencé à être amorti sur une durée de 10 ans au moment de la première phase de sa mise en service, soit le 1er juillet 2010 pour le volet financier. L'amortissement relié au volet opérationnel débutera en 2011 lors de l'implantation du système dans les premiers sites.

## 17 - ÉCARTS D'ACQUISITION

	2010		
	États-Unis	Canada	Consolidé
	\$	\$	\$
Solde au début	53 127	40 834	93 961
Acquisitions d'entreprises (note 9)	1 074	-	1 074
Cession d'éléments d'actif (note 10)	-	(250)	(250)
Écart de change	(2 396)	-	(2 396)
Solde à la fin	<b>51 805</b>	<b>40 584</b>	<b>92 389</b>
	2009		
	États-Unis	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	<b>53 127</b>	<b>40 834</b>	<b>93 961</b>

## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

## 18 - FACILITÉS DE CRÉDIT

## Société mère et certaines de ses filiales

La Société 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 2009), est octroyée à la Société mère et la seconde, au montant de 12 000 \$, est octroyée à une filiale. La première facilité de crédit est composée d'un crédit rotatif au montant de 235 000 \$ (235 000 \$ en 2009) échéant en octobre 2011. Cette facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 90 000 \$ (90 000 \$ en 2009) échéant en octobre 2011 servant aussi à l'émission de lettres de garantie. Au 31 décembre 2010, les lettres de garantie émises totalisent 7 976 \$ (7 399 \$ en 2009). La facilité de crédit de 325 000 \$ peut être prélevée en dollars canadiens ou en dollars américains. Cette facilité de crédit a été remboursée et refinancée par une nouvelle facilité de crédit à long terme subséquentement à la date de fin d'exercice, tel que mentionné à la note 30. Par conséquent, la facilité de crédit est classifiée dans le bilan comme passif à long terme au 31 décembre 2010. 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 30 732 \$ (31 478 \$ en 2009). Cette seconde facilité ne peut être prélevée qu'en dollars canadiens.

Les taux d'intérêt sont variables en fonction du type d'emprunt ainsi que des ratios financiers atteints par la Société et sont fixés à tous les trimestres. Au 31 décembre 2010, les taux d'intérêt varient de 1,51 % à 5,0 % (1,2 % à 5,25 % en 2009).

## Coentreprises

Les lignes de crédit autorisées s'élèvent à 1 200 \$ (1 200 \$ en 2009). Les dettes bancaires portent intérêt à des taux variables et sont renouvelables à différentes dates annuellement. Au 31 décembre 2010, les taux d'intérêt varient de 3,5 % à 3,75 % (2,5 % à 2,75 % en 2009).

## 19 - DETTE À LONG TERME

	Court terme	2010	2009
	\$	\$	\$
Crédit rotatif prélevé en dollars américains (170 800 \$ US en 2010 et 2009), désigné comme couverture de l'investissement net dans des filiales étrangères autonomes, taux d'intérêt moyen de 3,86 % (3,93 % en 2009) <sup>(2)</sup>	-	170 920	178 759
Autres effets à payer, avec ou sans garanties, 0 % à 13,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	110	170	238
	<b>110</b>	<b>171 090</b>	<b>178 997</b>
Versements exigibles à court terme	110	110	131
	<b>-</b>	<b>170 980</b>	<b>178 866</b>

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

	\$
2011	171 030 <sup>(1)</sup>
2012	30
2013	25
2014	5
Total des paiements minimums exigibles	<b>171 090</b>

<sup>(1)</sup> Inclut le repaiement de la facilité de crédit en 2011 tel que mentionné à la note 30.

<sup>(2)</sup> Les taux prennent en considération les instruments financiers dérivés utilisés tel que mentionné à la note 27.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**20 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES**

	2010	2009
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 888	7 559
Versements exigibles à court terme	159	271
	<u>7 729</u>	<u>7 288</u>

Ces dépôts proviennent de marchands membres qui doivent cotiser à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Société. 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 % (2,0 %) (1,25 % en 2009).

**21 - CAPITAL-ACTIONS**

**Autorisé**

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

	2010	2009
	\$	\$

<b>Émis et payé</b>		
Solde au début : 19 716 357 actions ordinaires (19 694 358 en 2009)	50 152	49 838
Émission de 5 980 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (21 999 en 2009)	90	314
Rachat d'actions ordinaires <sup>(1)</sup>	(38)	-
Solde à la fin : 19 707 637 actions ordinaires (19 716 357 en 2009)	<u>50 204</u>	<u>50 152</u>

<sup>(1)</sup> La Société a racheté pour annulation 14 700 actions ordinaires en contrepartie d'un montant de 380 \$ en espèces. Une prime au rachat d'actions de 342 \$ est 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 dix 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 Société. En date du 31 décembre 2010, 1 196 734 (1 190 754 en 2009) actions ordinaires ont déjà été émises en vertu du régime.

Au 31 décembre 2010, 555 591 options ont déjà été rachetées par la Société et 107 075 actions ordinaires (113 055 en 2009) sont réservées pour l'exercice d'options additionnelles dans le cadre du régime.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2010 et 2009 du régime d'options d'achat d'actions de la Société et des changements survenus dans les exercices terminés à ces dates est présenté ci-après :

	2010		2009	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
En cours au début	73 929	26,15	95 928	23,42
Octroyées	10 000	26,70	-	-
Exercées	<u>(5 980)</u>	<u>15,05</u>	<u>(21 999)</u>	14,25
En cours à la fin	<u>77 949</u>	<u>27,07</u>	<u>73 929</u>	26,15
Options pouvant être exercées à la fin	<u>47 949</u>	<u>23,30</u>	<u>43 929</u>	22,55

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**21 - CAPITAL-ACTIONS (suite)**

Au 31 décembre 2010, 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 6,00 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 4,62 ans.

Une charge de rémunération de 79 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 (128 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009) a été comptabilisée dans les résultats consolidés avec la contrepartie comptabilisée au surplus d'apport.

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

	2010	2009
Taux de dividende prévu	1,41	-
Volatilité prévue	25,51	-
Taux d'intérêt sans risque	2,37	-
Durée prévue en années	7,00	-

La juste valeur des options octroyées durant l'exercice terminé le 31 décembre 2010 est de 7,01 \$ par option.

**22 - CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU**

	2010	2009
	\$	\$
Solde au début	(31 214)	(1 605)
Autres éléments du résultat étendu des exercices	(8 562)	(29 609)
Solde à la fin	<u>(39 776)</u>	<u>(31 214)</u>

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

Écart de conversion cumulé	(36 258)	(27 535)
Variations cumulées de la juste valeur des instruments financiers dérivés utilisés comme couverture (déduction faite des impôts futurs de 1 301 \$ (1 503 \$ en 2009))	(3 518)	(3 679)
	<u>(39 776)</u>	<u>(31 214)</u>

**23 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS**

La Société maintient trois régimes de retraite à prestations déterminées et deux régimes de retraite 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 Société au titre des régimes à cotisations déterminées est de 1 206 \$ (1 438 \$ en 2009).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2010, qui est constitué des cotisations de la Société à son régime de retraite à prestations déterminées capitalisé, des sommes versées directement aux bénéficiaires de l'autre régime de prestations non capitalisé et des cotisations à ses régimes à cotisations déterminées, s'est chiffré à 3 439 \$ (3 286 \$ en 2009).

**Régimes à prestations déterminées**

La Société 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 2009 et le 31 décembre 2010. Pour les fins de la transition aux IFRS, les régimes feront l'objet d'une réévaluation rétroactive au 1er janvier 2010, soit la date de transition, et au 1er janvier 2011. 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 2010 et 2009

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

86

**23 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)**

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

	2010		2009	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	24 072	5 455	18 622	4 702
Acquisitions d'entreprises (note 9)	-	-	466	-
Coût des services rendus	1 385	316	1 068	229
Cotisations des salariés	949	-	905	-
Intérêts débiteurs	1 664	361	1 489	347
Prestations versées	(729)	(278)	(979)	(281)
Pertes actuarielles	3 583	990	2 501	458
Solde à la fin	<u>30 924</u>	<u>6 844</u>	<u>24 072</u>	<u>5 455</u>

Actifs des régimes

	2010		2009	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Juste valeur au début	18 575	-	14 339	-
Acquisitions d'entreprises (note 9)	-	-	429	-
Rendement réel	1 594	-	2 314	-
Cotisations de l'employeur	1 955	-	1 567	-
Cotisations des salariés	949	-	905	-
Prestations versées	(729)	-	(979)	-
Juste valeur à la fin	<u>22 344</u>	<u>-</u>	<u>18 575</u>	<u>-</u>

Composition des actifs des régimes

	2010		2009	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	%	%	%	%
Titres de participation	76,4	-	76,0	-
Titres de créances	23,6	-	24,0	-
	<u>100,0</u>	<u>-</u>	<u>100,0</u>	<u>-</u>

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

	2010		2009	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation - déficit	(8 580)	(6 844)	(5 497)	(5 455)
Coût des services passés non amortis	435	-	481	(3)
Pertes actuarielles non amorties	8 612	1 813	5 523	869
Actif (passif) au titre des prestations constituées	<u>467</u>	<u>(5 031)</u>	<u>507</u>	<u>(4 589)</u>

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

**Uni-Sélect Inc.**  
**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

87

**23 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)**

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

	2010		2009	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours des exercices	1 385	316	1 068	229
Intérêts débiteurs	1 664	361	1 489	347
Rendement réel des actifs des régimes	(1 594)	-	(2 314)	-
Pertes actuarielles	3 583	990	2 501	458
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	<u>5 038</u>	<u>1 667</u>	<u>2 744</u>	<u>1 034</u>
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	169	-	1 189	-
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	(3 258)	(944)	(2 229)	(458)
Amortissement du coût des services passés	46	(3)	77	(3)
Coûts constatés au titre des régimes à prestations déterminées	<u>1 995</u>	<u>720</u>	<u>1 781</u>	<u>573</u>

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

	2010		2009	
	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	5,40	5,40	6,40	6,40
Taux de croissance de la rémunération	3,75	3,75	4,00	4,00
Coût des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre				
Taux d'actualisation	6,40	6,40	7,25	7,25
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

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**24 - ENGAGEMENTS**

La Société s'est engagée, d'après des contrats de location à long terme échéant à différentes dates jusqu'en 2021, à verser une somme de 79 662 \$ pour des bâtiments, des véhicules et des services d'impartition informatique. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élèvent à 23 269 \$ en 2011, à 19 740 \$ en 2012, à 13 727 \$ en 2013, à 9 404 \$ en 2014 et à 7 888 \$ en 2015. Certains de ces contrats comportent des options de renouvellement pour des périodes additionnelles de un à cinq ans dont la Société pourra se prévaloir en donnant un préavis.

**25 - GARANTIES**

En vertu de conventions de rachats de stocks, la Société 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 64 920 \$ (64 269 \$ en 2009). Dans l'éventualité d'un recours, les stocks seraient écoulés dans le cours normal des activités de la Société. Ces conventions sont d'une durée indéterminée. De l'avis de la direction, la probabilité est faible que des versements importants soient effectués et 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 Société.

**26 - 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 Société établit ses lignes directrices de gestion du capital de manière à atteindre 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, amortissement, 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 Société 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 Société 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 Société analyse constamment le niveau de son fonds de roulement, notamment les stocks afin de s'assurer que ceux-ci soient maintenus 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 Société a mis sur pied un programme de financement des comptes fournisseurs selon lequel le paiement de certains fournisseurs est reporté.

La Société 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.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**26 - GESTION DU CAPITAL (suite)**

Le tableau suivant présente le résultat du calcul des différents indicateurs utilisés par la Société:

	2010	2009
Ratio endettement total net sur endettement total net plus capitaux propres <sup>(1)</sup>	32,1%	31,4%
Ratio dette à long terme sur capitaux propres <sup>(2)</sup>	44,6%	50,0%
Rendement des capitaux propres <sup>(3)</sup>	12,0%	10,3%
Ratio dette financée par emprunt sur BAIIA <sup>(4)</sup>	2,36	1,92

<sup>(1)</sup> L'augmentation du ratio est principalement liée au financement du logiciel intégré de gestion avec le fond de roulement ainsi qu'à l'augmentation du fond de roulement dû aux activités courantes.

<sup>(2)</sup> La diminution du ratio est principalement liée à la variation des taux de change et à l'augmentation des capitaux propres.

<sup>(3)</sup> Excluant la perte liée aux activités abandonnées, le ratio aurait été de 12,2 % en 2010 et de 11,6 % en 2009 pour le rendement des capitaux propres.

<sup>(4)</sup> Considérant le BAIIA des activités abandonnées, le ratio aurait été de 2,40 en 2010 et de 2,09 en 2009.

Relativement à sa facilité de crédit de 325 000 \$, la Société doit respecter certains ratios financiers comme ceux de la dette financée par emprunt sur BAIIA et de la dette financée par emprunt sur les capitaux propres. Aux 31 décembre 2010 et 2009, ces ratios sont respectés.

**27 - INSTRUMENTS FINANCIERS**

La valeur comptable et la juste valeur des instruments financiers au 31 décembre 2010, sont détaillées dans le tableau ci-dessous:

	2010		2009	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
<b>Actifs financiers</b>				
<b>Actifs financiers détenus à des fins de transaction</b>				
Trésorerie	379	379	15 850	15 850
<b>Prêts et créances</b>				
Débiteurs	157 095	157 095	147 262	147 262
Placements et avances à des marchands membres	19 500	<sup>(1)</sup>	20 009	<sup>(1)</sup>
	<b>176 974</b>	-	183 121	-
<b>Passifs financiers</b>				
<b>Autres passifs financiers</b>				
Créditeurs et charges à payer	186 818	186 818	181 773	181 773
Dividendes à payer	2 296	2 296	2 298	2 298
Dette à long terme	171 090	169 558	178 997	172 329
Dépôts de garantie des marchands membres	7 888	<sup>(1)</sup>	7 559	<sup>(1)</sup>
<b>Instruments financiers dérivés</b>	<b>4 820</b>	<b>4 820</b>	5 182	5 182
	<b>372 912</b>	-	375 809	-

<sup>(1)</sup> 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 créditeurs et charges à payer et des dividendes à payer se rapproche de leur valeur comptable en raison des courtes échéances.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**27 - 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 Société et le taux qui serait renégocié en fonction des conditions du marché actuel.

**Instruments financiers dérivés**

La Société a conclu des contrats en vue d'échanger les flux de trésorerie des taux d'intérêt variables afférents au crédit rotatif (note 18) relativement à un montant nominal de 120 000 \$ US, contre des flux de trésorerie équivalents à 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 qu'elle a été déterminée par la Société 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 Société de 4 820 \$ (5 182 \$ en 2009).

La juste valeur des instruments financiers dérivés, telle qu'elle est 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 Société 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 Société 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 Société est exposée au 31 décembre 2010 correspond à la valeur comptable de sa trésorerie et de ses débiteurs et placements et avances aux membres. Aucun client de la Société ne représente plus de 5 % du solde des débiteurs. De plus, la Société détient en garantie certains biens personnels de même que certains actifs de certains clients et ces derniers doivent contribuer à un fond pour garantir en partie leurs créances envers la Société, soit les dépôts de garantie des marchands membres. Finalement, la solvabilité des clients est examinée régulièrement et des analyses trimestrielles 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 Société, comme en témoigne le taux de mauvaises créances moyen sur les ventes de 0,1% au cours des trois dernières années.

Au 31 décembre 2010, les débiteurs en souffrance représentent 10 310 \$ (8 686 \$ en 2009) et font l'objet d'une provision pour créances douteuses de 3 899 \$ (3 912 \$ en 2009).

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:

	2010	2009
	\$	\$
Solde au 31 décembre 2009	3 912	5 538
Écart de change	(139)	(683)
Créances irrécouvrables	1 608	1 435
Radiations	(618)	(1 770)
Montants recouverts	(903)	(608)
Solde au 31 décembre 2010	3 860	3 912

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**27 - INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)****Risque de liquidité**

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

La Société dispose de facilités de crédit renouvelables de 337 000 \$ (notes 18 et 30). Au 31 décembre 2010, la Société bénéficie de facilités de crédit non utilisées d'environ 155 000 \$.

Compte tenu des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de la Société et des ressources financières mises à sa disposition, la direction estime que le risque de liquidité est minime.

Le tableau qui suit présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 décembre 2010:

Passifs financiers	Échéance de			Total
	moins d'un an	1 an à 3 ans	Plus de 3 ans	
Dettes bancaires	11 463			11 463
Créditeurs et charges à payer	186 818			186 818
Dividendes à payer	2 296			2 296
Dette à long terme (notes 19 et 30) <sup>(1)</sup>	171 090			171 090
Intérêts <sup>(1)</sup>	42			42
Dépôts de garantie des marchands membres	159		7 729	7 888
Instruments financiers dérivés	3 668	2 236		5 904
	375 536	2 236	7 729	385 501

<sup>(1)</sup> Exclut les remboursements de capital et intérêts sur les dettes dont il est fait mention à la note 30. Le montant d'intérêts tient compte du fait que la facilité de crédit a été remboursée en janvier 2011.

**Risque de change**

La Société 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 par les sociétés canadiennes. Selon la direction, le risque est minimal que des changements de la valeur du dollar américain relativement au dollar canadien aient un effet important sur le bénéfice net.

**Risque de taux d'intérêt**

La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt, principalement en raison de ses dettes à taux variables. La Société gère son exposition aux variations de taux d'intérêt par une répartition équilibrée 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 flux de trésorerie des taux variables contre des flux de trésorerie des dettes à taux fixes. Au 31 décembre 2010, environ 70 % de la dette financière était à taux fixe.

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 Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 aurait été inférieur ou supérieur de 134 \$, tandis que les autres éléments du résultat étendu auraient été supérieurs ou inférieurs de 394 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

**Notes complémentaires**

aux 31 décembre 2010 et 2009

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

**28 - INFORMATIONS GÉOGRAPHIQUES**

Depuis le 1er janvier 2010, la Société considère son activité de distribution et commercialisation de pièces de rechange pour véhicules moteurs comme un seul secteur d'exploitation. Cette décision fait suite à l'implantation d'une nouvelle structure organisationnelle qui a aboli les frontières entre le Canada et les États-Unis et qui se fonde sur des plates-formes de croissance basées sur une intégration accrue des activités des divisions Grossistes et Comptes majeurs et Magasins corporatifs. La Société exerce ses activités au Canada et aux États-Unis.

Les principaux renseignements financiers par région géographique sont les suivants:

	<b>2010</b>		
	<u>États-Unis</u>	<u>Canada</u>	<u>Consolidé</u>
	\$	\$	\$
Ventes	<b>805 438</b>	<b>518 317</b>	<b>1 323 755</b>
Actif	<b>594 952</b>	<b>212 594</b>	<b>807 546</b>
Immobilisations	<b>18 417</b>	<b>15 997</b>	<b>34 414</b>
Actifs incorporels	<b>39 769</b>	<b>18 411</b>	<b>58 180</b>
Écarts d'acquisition	<b>51 805</b>	<b>40 584</b>	<b>92 389</b>
			<b>2009</b>
	<u>États-Unis</u>	<u>Canada</u>	<u>Consolidé</u>
	\$	\$	\$
Ventes	884 182	525 693	1 409 875
Actif <sup>(1)</sup>	474 261	297 619	771 880
Immobilisations	24 261	14 558	38 819
Actifs incorporels	12 780	15 897	28 677
Écarts d'acquisition	53 127	40 834	93 961

<sup>(1)</sup> Exclus un montant de 3 777 \$ présenté au bilan consolidé de 2009 relatif aux activités abandonnées.

**29 - OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS**

Au cours de l'exercice, la Société a encouru des dépenses de loyer de 3 405 \$ (3 704\$ en 2009) auprès de Clarit Realty, Ltd, une société contrôlée par un membre du conseil d'administration. Ces ententes sont conclues dans le cours normal des activités de la Société, sont comptabilisées à la valeur d'échange et comportent des durées de 3 à 5 ans.

**30 - ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS**

Le 11 janvier 2011, la Société a complété l'acquisition de toutes les actions en circulation de FinishMaster, Inc, le plus important distributeur indépendant de peinture, d'enduits et d'autres accessoires pour automobiles aux États-Unis. Le coût d'acquisition s'est élevé à environ 222 000 \$US, y compris la prise en charge d'une dette nette estimée à approximativement 56 000 \$US. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, les ventes et les actifs de cette société se sont chiffrés à 421 385 \$ US et 274 761 \$ US respectivement.

La Société a financé cette acquisition avec une nouvelle entente de financement non garantie totalisant 400 000 \$US et échéant dans cinq ans. Cette entente de financement comporte deux volets. Le premier volet est un crédit de 200 000 \$US remboursable par des versements trimestriels croissants et le deuxième volet est un crédit rotatif de 200 000 \$US. Ces nouvelles facilités de crédit remplacent les facilités existantes de la Société. La Société a aussi procédé aux émissions de 1 983 750 actions ordinaires et de débentures subordonnées convertibles non garanties pour un montant nominal de 51 750 \$, échéant le 31 janvier 2016, pour des produits nets de 49 446 \$ et 49 680 \$, respectivement. Les débentures portent intérêt au taux de 5,9 % et peuvent être converties en 1 239 224 actions, équivalent à un prix d'exercice de 41,76 \$ par action.

À la date d'achèvement des états financiers consolidés, la Société n'avait pas encore complété la répartition du coût d'acquisition.

Les montants préliminaires alloués aux actifs incorporels et à l'écart d'acquisition s'élèvent à 48 800 \$ et 117 600 \$, respectivement. La Société estime que les actifs incorporels seront amortis de façon linéaire sur une période de 18 ans. La répartition finale du coût d'acquisition sera complétée durant l'année fiscale 2011.

# Administrateurs et dirigeants<sup>1</sup>

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

**JEAN-LOUIS DULAC**  
Président du conseil  
d'administration

**CLAY E. BUZZARD**  
**PIERRE DESJARDINS**  
**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**

## MEMBRES DU COMITÉ EXÉCUTIF

**JEAN-LOUIS DULAC**  
**CLAY E. BUZZARD**  
**PIERRE DESJARDINS**

## MEMBRES DU COMITÉ DE RÉGIE D'ENTREPRISE

**CLAY E. BUZZARD**  
**JEAN-LOUIS DULAC**  
**JEAN DULAC**  
**JACQUES MALTAIS**  
**JACQUES LANDREVILLE**  
**JEANNE WOJAS \***

## MEMBRES DU COMITÉ DES RESSOURCES HUMAINES ET DE LA RÉMUNÉRATION

**JEAN-LOUIS DULAC**  
**JEAN DULAC**  
**JOSEPH P. FELICELLI**  
**JACQUES LANDREVILLE**  
**JACQUES MALTAIS\***  
**JEANNE WOJAS**

## MEMBRES DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

**PIERRE DESJARDINS**  
**JEAN GUÉNETTE\***  
**JOHN A. HANNA**  
**HUBERT MARLEAU**

\* Président de comité

## COMITÉ DE DIRECTION

**RICHARD G. ROY, CA\*\***  
Président et chef de la direction

**DENIS MATHIEU, CA\*\***  
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

**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, distribu-  
tion et intégration

**MARTIN LABRECQUE, CMA**  
Vice-président, finances et contrôle  
**J.A. LACY\*\***  
Président - FinishMaster, Inc.

**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

**JEAN RIVARD**  
Vice-président projets spéciaux

**BRENT WINDOM\*\***  
Vice-président marketing et gestion  
des produits - Amérique du Nord

\*\*Membre du comité de direction  
exécutif

# Renseignements à l'intention des actionnaires

## SIÈGE SOCIAL

170, boul. Industriel  
Boucherville (Québec) J4B 2X3  
T (450) 641-2440  
F (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

<sup>1</sup>Au 15 mars 2011

 **Auto Plus**

 **Auto Parts Plus**

**BECK/ARNLEY**  
GENUINE CUMMINS PARTS

 **FINISHMASTER**  
Automotive & Industrial Paint

 **SELECT AUTO PARTS**

 **AUTO**  
SERVICE PLUS

**AUTO EXTRA**

**COLOR EXTRA**

**SELECT XTRAS**

**UNI PRO** freins  
silencieux  
suspension  
injection

**Carrossier ProColor**

