

**GAGNER
GRÂCE AUX
MEILLEURS**



Auto Parts Plus

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2017

4 mai 2017

Uni-Sélect TSX : UNS



MOT DE BIENVENUE



ANDRÉ COURVILLE – PRÉSIDENT DU CONSEIL

L'assemblée aura lieu en anglais et en français.

Une traduction simultanée est disponible tout au long de la présentation et des casques d'écoute sont disponibles à l'entrée de la salle.



DÉROULEMENT DE L'ASSEMBLÉE

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations renferment de l'information prospective. Ces déclarations tiennent compte des prévisions actuelles de la Société en ce qui concerne les événements futurs. Les résultats réels pourraient différer sensiblement d'une conclusion, d'une prévision ou d'une projection présentée dans l'information prospective et ils dépendent d'un certain nombre de facteurs ou d'hypothèses ayant servi à tirer une conclusion ou à faire une prévision ou une projection dans l'information prospective. D'autres renseignements relatifs à ces facteurs ou hypothèses, notamment une description plus complète des risques et incertitudes auxquels la Société est exposée sont présentés dans le rapport annuel et la notice annuelle 2016 de la Société accessible sur SEDAR.

ANDRÉ COURVILLE



PRÉSIDENT DU CONSEIL

NOMINATION DU SECRÉTAIRE

NOMINATION DES SCRUTATEURS

AVIS DE CONVOCATION

QUORUM

PROCÈS-VERBAL DE LA DERNIÈRE ASSEMBLÉE

RAPPORT ANNUEL ET ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS

ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS



Henry Buckley



Michelle Cormier



André Courville



Patricia Curadeau-Grou



Jeffrey I. Hall



Richard L. Keister



Robert Molenaar



Richard G. Roy



Dennis M. Welvaert

NOMINATION DES AUDITEURS

HENRY BUCKLEY



PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

UNI-SÉLECT AUJOURD'HUI



Uni-Sélect
Corporatif

FinishMaster É-U
Couverture nationale, É-U

Peintures automobile et industrielle et accessoires
connexes



Produits automobiles Canada
Couverture pancanadienne

Pièces destinées au marché secondaire de
l'automobile

Peintures automobile et industrielle et accessoires
connexes



Plus de
3 000
collègues

Partagent l'objectif commun d'offrir à nos clients un service et du soutien exceptionnels

FAITS SAILLANTS – 2016 *(en dollars américains)*

BAIIA ajusté⁽¹⁾ de 107,6 millions de dollars soit 9,0 % des ventes

1,2 milliard de dollars de ventes

Plus de 3 000 collègues

14 centres de distribution

**Plus de 1 100 grossistes indépendants et magasins corporatifs
(Produits automobiles Canada)**

**Plus de 250 magasins corporatifs
(Canada et États-Unis)**

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. *(Pour plus de renseignements, voir la section “Mesures financières autres que les IFRS” incluse dans le rapport de gestion 2016.)*



Couverture nationale

- Notre empreinte s'est élargie, passant de **28** à **33** états
- Présentement plus de **220** magasins corporatifs
- Parts de marché d'environ 32 %

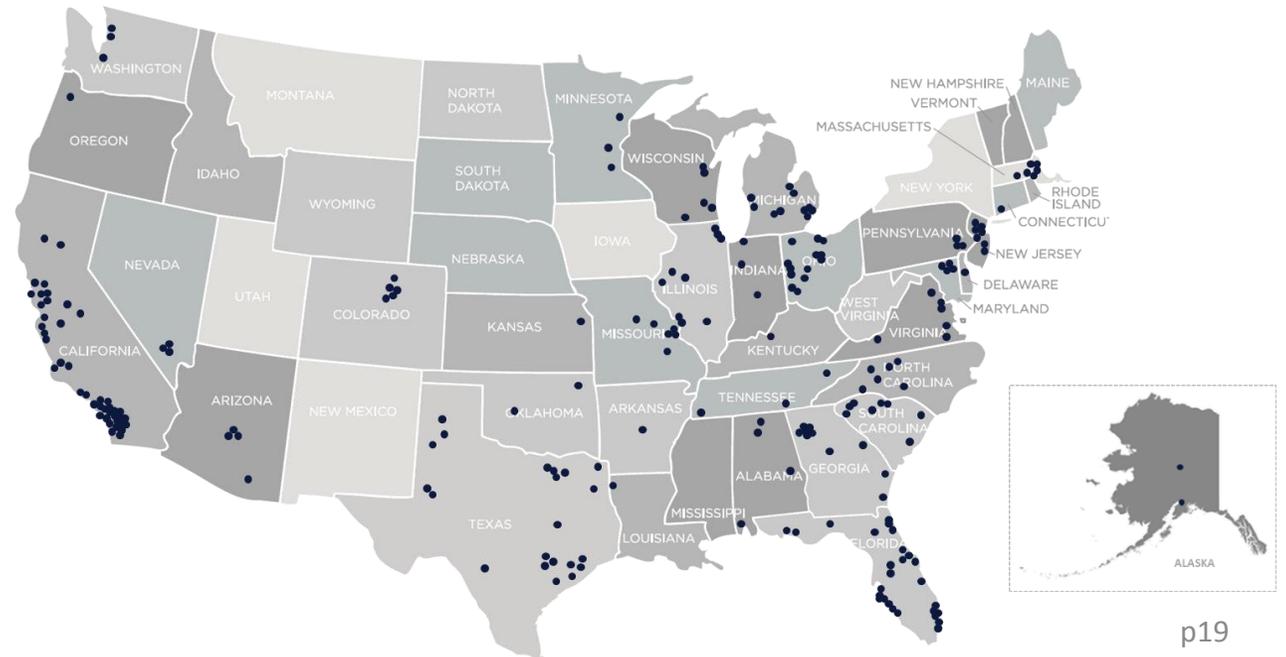
#1

Joueur sur le marché

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS.
(Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion 2016.)

Croissance rentable

- **18** acquisitions / **73** nouveaux magasins depuis janvier 2015
- Ouverture de 2 nouveaux magasins à **Seattle** et **Portland**
- Ouverture d'un nouveau centre de distribution au **New Jersey** (nous opérons maintenant un total de 4 centres de distribution aux É-U)
- Ventes : 424 millions de dollars lors de son acquisition en 2011 pour atteindre environ **750 millions de dollars en 2016**
- Croissance du BAIIA⁽¹⁾ de 9,8 % en 2011 à environ **12 % aujourd'hui**



FINISHMASTER É-U – NOTRE STRATÉGIE

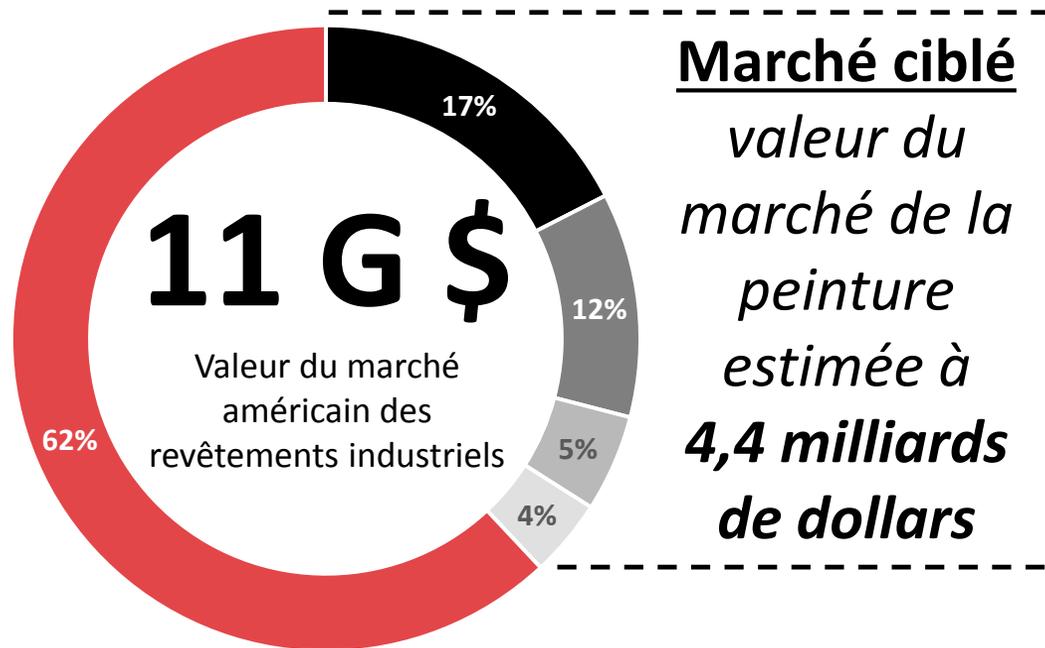


FINISHMASTER®
Peinture Automobile et Industrielle

- National – Expansion de notre couverture
 - Étendre notre couverture géographique pour soutenir la croissance des chaînes d'ateliers et accroître la présence des ateliers de réparation de carrosserie traditionnels au cœur de nouveaux marchés à l'échelle nationale
- Développer les principaux marchés dans lesquels nous opérons
 - Renforcer notre engagement à offrir un service à la clientèle exceptionnel
- Intégration de nos acquisitions
 - Processus d'intégration – guide stratégique standardisé
 - Processus d'accueil complété entre 90 et 120 jours
 - Réalisation de synergies
 - Meilleures pratiques et amélioration continue provenant de chaque entreprise qui se joint à la famille FinishMaster
- Ouverture de nouveaux emplacements au cœur de marchés ciblés et selon les besoins
- Nous offrons actuellement les produits Axalta, PPG, AkzoNobel et 3M



STRATÉGIE DE CROISSANCE DU SEGMENT INDUSTRIEL



- Industriel général
- Poudre
- Entretien
- Revêtements de protection
- Segments non ciblés

Source : Orr & Boss, 2016

Marchés ciblés du marché industriel

- Industriel général
- Poudre
- Entretien
- Revêtements de protection

Principaux partenaires fournisseurs choisis

Couverture nationale

- Lancement dans 8 marchés pilotes à travers les États-Unis
- Utilisation des infrastructures de nos succursales existantes

Équipe de direction

- Nomination d'un Directeur du volet industriel – échelle nationale
- Embauche de nouveaux collègues clés
- Équipe dédiée et concentrée sur l'objectif !



Distributeur national de pièces destinées au marché secondaire de l'automobile
Distributeur national de produits de carrosserie automobile (peinture et accessoires connexes)

Grossistes indépendants

- Plus de 1 100 emplacements
- BUMPER TO BUMPER – Programme complet clé en main
- AUTO PARTS PLUS – Approche dite à la carte
- OBJECTIF → Accroître notre part du portefeuille avec nos grossistes indépendants

Magasins corporatifs

- Plus de 50 magasins à l'échelle nationale
 - 49 BUMPER TO BUMPER
 - 7 FINISHMASTER CANADA

Mode croissance

- Depuis janvier 2015, nous avons acquis **16** entreprises, ce qui représente **44** nouveaux emplacements, autant BUMPER TO BUMPER que FINISHMASTER CANADA
- 19 % de parts de marché et en croissance

#2

Joueur sur le marché

Notre objectif est d'être #1 !

PRODUITS AUTOMOBILES CANADA – PIÈCES DESTINÉES AU MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE



Programme complet clé en main

- Offre uniforme de produits de qualité
- Mise en marché et enseigne standardisées
- Programmes publicitaires
- Catalogue de pièces en ligne
- Tous les magasins corporatifs et grossistes indépendants sélectionnés



Approche dite à la carte

- Dépliant sur les outils et équipements
- Force de ventes dédiée
- Grossistes indépendants



INVESTISSEMENT SIGNIFICATIF DANS NOS MARQUES

PRODUITS AUTOMOBILES CANADA – MAGASINS CORPORATIFS BUMPER TO BUMPER

Lancement en mars 2016 de la marque et des programmes BUMPER TO BUMPER à travers le Canada pour les magasins corporatifs et les grossistes indépendants – Une synergie et une identité nationale cohérente d'un océan à l'autre.

POURQUOI

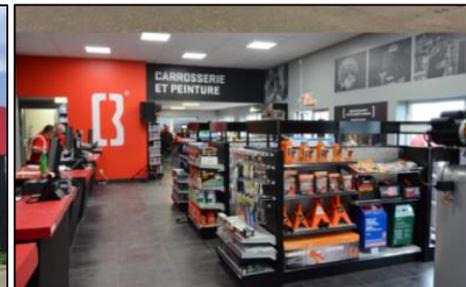
- Programme qui offre, au besoin, des opportunités de succession à nos grossistes indépendants
- Croissance – s'établir dans des marchés présentement non desservis par des grossistes indépendants

AUJOURD'HUI

- Nous comptons actuellement 49 magasins corporatifs et sommes en croissance

Intégration – mise en place de la fondation

- Personnes – Bâtir de solides équipes de gestion et de magasins
- Processus – Mettre en place des processus d'opération standardisés
- Systèmes – Déployer le système de point de ventes / gestion « PartsWatch »



PRODUITS AUTOMOBILES CANADA – PRODUITS DE CARROSSERIE AUTOMOBILE

Peinture et accessoires connexes

Grossistes indépendants

Nous supportons des programmes de peinture et produits de carrosserie – Plus de 80 emplacements d'un océan à l'autre



FINISHMASTER®
Peinture Automobile et Industrielle



Magasins corporatifs

- FINISHMASTER CANADA a été lancée en septembre 2016
- Nous bâtissons un réseau national : nous comptons actuellement 7 magasins en opération

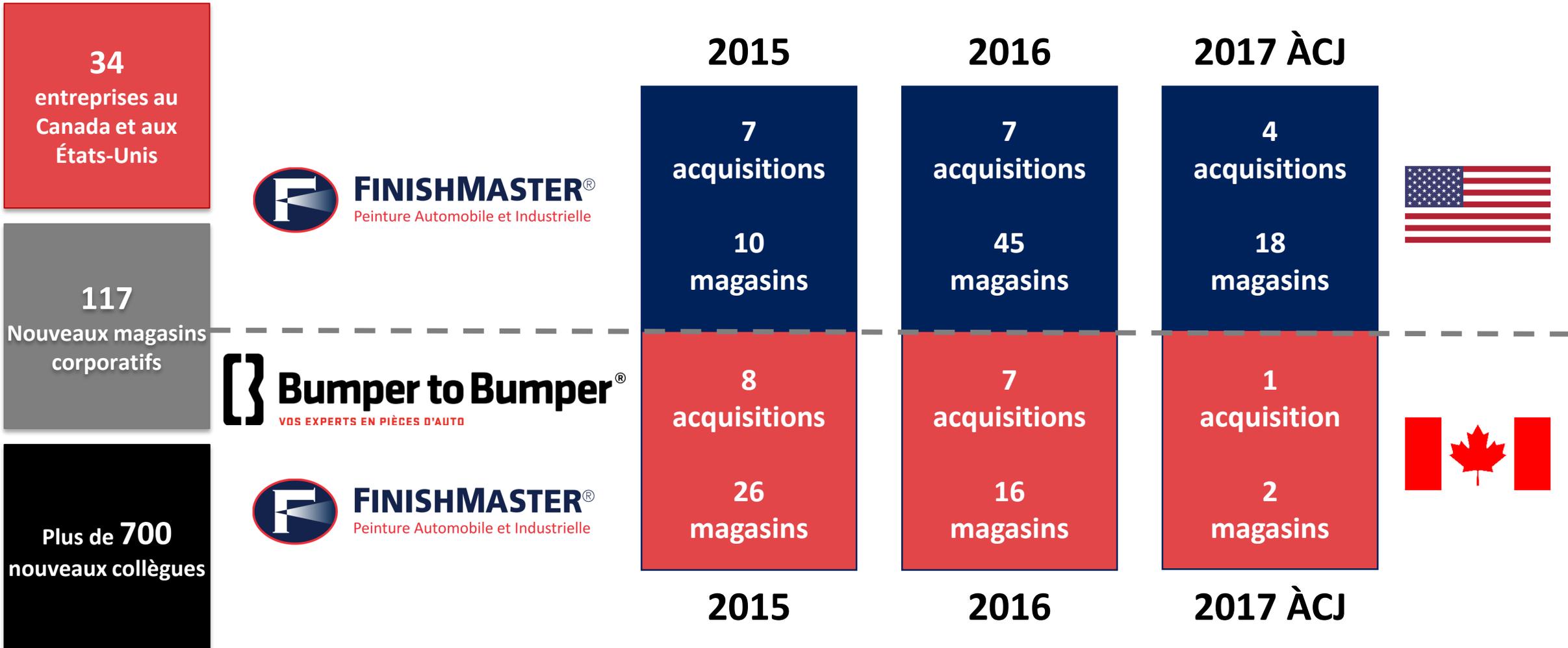
Principaux partenaires fournisseurs



AkzoNobel



CROISSANCE PAR ACQUISITION



PERSONNES → INVESTIR DANS NOS TALENTS ET LES DÉVELOPPER

4 NIVEAUX DE LEADERSHIP



CROISSANCE RENTABLE – À VENIR EN 2017

Notre engagement à croître : **Organiquement** et pas le biais d'**acquisitions ciblées**



FINISHMASTER[®]
Peinture Automobile et Industrielle

- Carrosserie – Croissance organique, excluant le changement de ligne de produits
- Industriel – Croissance organique alors que nous lançons cette initiative
- Fusions et acquisitions – Acquisitions ciblées pour soutenir la croissance de nos deux marchés



Bumper to Bumper[®]
VOS EXPERTS EN PIÈCES D'AUTO

Auto Parts Plus



FINISHMASTER[®]
Peinture Automobile et Industrielle

- Croissance organique avec nos grossistes indépendants et magasins corporatifs
- Acquisitions ciblées pour bâtir la marque BUMPER TO BUMPER
- Acquisitions ciblées pour bâtir la marque FINISHMASTER CANADA



UNI-SELECT[®]

ERIC BUSSIÈRES



CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

ANNÉE FINANCIÈRE 2016

En millions de \$US, à l'exception des pourcentages et des montants par action

	2016	2015 ⁽²⁾	Variation
Ventes	1 197,3	1 355,4	(11,7) %
Ventes des actifs nets vendus	-	(299,3)	s.o.
Ventes nettes des ventes des actifs nets vendus	1 197,3	1 056,1	13,4 %
BAlIA ⁽¹⁾	106,8	(53,3)	s.o.
BAlIA ajusté ⁽¹⁾	107,6	96,6	11,4 %
<i>Marge du BAlIA ajusté ⁽¹⁾</i>	<i>9,0 %</i>	<i>7,1 %</i>	<i>1,9 %</i>
Résultat net	58,3	(40,2)	s.o.
Résultat ajusté ⁽¹⁾	58,6	56,8	3,2 %
Résultat net par action	1,37	(0,94)	s.o.
Résultat ajusté par action ⁽¹⁾	1,38	1,33	3,8 %
Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾	109,4	78,5	39,4 %

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. (Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion 2016.)

⁽²⁾ Les données financières de 2015 ont été affectées par la vente des actifs nets de Uni-Select USA, Inc. et Beck/Arnley Worldparts, Inc., complétée le 1er juin 2015.

ANNÉE FINANCIÈRE 2016 – FINISHMASTER É-U

En millions de \$US, à l'exception des pourcentages

	2016	2015	Variation
Ventes	752,9	618,8	21,7 %
Croissance organique ⁽¹⁾	1,1 %	3,3 %	s.o.
BAIIA ⁽¹⁾	93,4	70,0	33,4 %
Marge du BAIIA ⁽¹⁾	12,4 %	11,3 %	1,1 %
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	93,4	70,4	32,6 %
Marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾	12,4 %	11,4 %	1,0 %

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. (Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion 2016.)

ANNÉE FINANCIÈRE 2016 – PRODUITS AUTOMOBILES CANADA

En millions de \$US, à l'exception des pourcentages

	2016	2015 ⁽²⁾	Variation
Ventes	444,5	736,6	(39,7) %
Ventes des actifs nets vendus	-	(299,3)	s.o.
Ventes nettes des ventes des actifs nets vendus	444,5	437,3	1,6 %
Croissance organique ⁽¹⁾	(1,1) %	1,8 %	s.o.
BAIIA ⁽¹⁾	26,6	(103,9)	s.o.
<i>Marge du BAIIA</i> ⁽¹⁾	6,0 %	(14,1) %	s.o.
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	26,6	36,9	(27,9) %
<i>Marge du BAIIA ajusté</i> ⁽¹⁾	6,0 %	5,0 %	1,0 %

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. (Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion 2016.)

⁽²⁾ Les données financières de 2015 ont été affectées par la vente des actifs nets de Uni-Select USA, Inc. et Beck/Arnley Worldparts, Inc., complétée le 1er juin 2015.

PREMIER TRIMESTRE 2017

En millions de \$US, à l'exception des pourcentages et des montants par action

	2017	2016	Variation
Ventes	297,2	264,0	12,6 %
BAIIA ⁽¹⁾	23,2	21,7	6,8 %
Marge du BAIIA ⁽¹⁾	7,8 %	8,2 %	(0,4) %
Résultat net	11,0	11,5	(4,2) %
Résultat net par action	0,26	0,27	(3,7) %
Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾	22,2	19,4	14,0 %

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. (Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion du T-1 de 2017.)

PREMIER TRIMESTRE 2017 – PAR SECTEUR

En millions de \$US, à l'exception des pourcentages

FinishMaster É-U	2017	2016	Variation
Ventes	199,7	173,4	15,2 %
Croissance organique ⁽¹⁾	(8,5) %	4,2 %	s.o.
BAIIA ⁽¹⁾	23,3	20,8	12,4 %
Marge du BAIIA ⁽¹⁾	11,7 %	12,0 %	(0,3) %

Produits automobiles Canada	2017	2016	Variation
Ventes	97,5	90,6	7,6 %
Croissance organique ⁽¹⁾	(0,5) %	1,5 %	s.o.
BAIIA ⁽¹⁾	2,9	4,6	(36,3) %
Marge du BAIIA ⁽¹⁾	3,0 %	5,1 %	(2,1) %

⁽¹⁾ Cette information représente une mesure financière autre que les IFRS. (Pour plus de renseignements, voir la section "Mesures financières autres que les IFRS" incluse dans le rapport de gestion du T-1 de 2017.)

UNE SOLIDE SITUATION FINANCIÈRE

- À la fin du premier trimestre de 2017, notre solide situation financière nous fournit la flexibilité nécessaire pour poursuivre nos initiatives de croissance et saisir les opportunités d'expansion :
 - Ratio de la dette financée par emprunt sur le BAIIA à **1,82X**; et
 - Facilité de crédit disponible de plus de **200** millions de dollars.

- Parmi les initiatives de croissance, la Direction se concentrera sur:
 - L'implantation du système de points de ventes au Canada; et
 - Les activités de fusions et d'acquisitions.

ENGAGEMENT À PARTAGER LA CRÉATION DE VALEUR

- Nous restons engagés à créer de la valeur et à retourner du capital aux actionnaires :
 - **Un total de 62 millions de dollars canadiens de dividendes payés** depuis 2012, un **TCAC de 6,0 %**;
 - Un rendement de capitaux propres de **12,9 %** au 31 décembre 2016, un **TCAC de 10,0 %** au cours des 5 derniers exercices; et
 - Le Conseil d'administration a approuvé un dividende trimestriel de **0,0925 \$CAN** par action, une hausse de **8,8 %**.



ANDRÉ COURVILLE



PRÉSIDENT DU CONSEIL

RÉSULTATS DES VOTES

PÉRIODE DE QUESTIONS

LEVÉE DE L'ASSEMBLÉE

UN IMMENSE MERCI À

- Notre Conseil d'administration
- Nos actionnaires
- Nos fournisseurs
- Nos clients
- Nos talentueux collègues



MERCI !

