

GAGNER GRÂCE AUX MEILLEURS



Auto Parts Plus

OBSERVATIONS DE UNI-SÉLECT RELATIVEMENT AUX COMMENTAIRES DE AXALTA COATING SYSTEMS LTD. AU SUJET DE LEUR STRATÉGIE DE DISTRIBUTION EN AMÉRIQUE DU NORD AU COURS DE LEUR CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS FINANCIERS DU 2^e TRIMESTRE 2017 QUI A EU LIEU LE 3 AOÛT 2017

4 août 2017



Au cours de la dernière journée, nous avons reçu plusieurs demandes de clarification de la part d'analystes et investisseurs au sujet de la conférence téléphonique avec les analystes tenue par Axalta. Nous sommes heureux de partager certaines informations avec le marché et nous avons discuté de ces réponses avec Axalta, afin d'offrir un message clair à nos actionnaires respectifs.

En résumé, Uni-Sélect considère que l'annonce d'Axalta relative à des modifications apportées à sa stratégie de distribution nord-américaine ne devrait pas avoir d'impact significatif sur Uni-Sélect, sur une base consolidée, pour les raisons suivantes.

Raisons

1) Inventaire réduit au court du trimestre en raison de distributeurs importants réduisant leur fonds de roulement

- Nous sommes extrêmement bien positionnés pour répondre aux besoins de nos clients. Nous mettons l'accent sur les niveaux de service et non pas sur une cible budgétaire spécifique d'inventaire. Nous effectuons la gestion de nos niveaux de service et la rotation de notre inventaire par article et il n'y a aucune intention de réduire les niveaux de service offerts.
- Nous cherchons constamment à optimiser ces niveaux de service, pour veiller à ce que nos clients soient satisfaits, tout en maintenant un niveau équilibré et approprié de fonds de roulement. La situation peut paraître différente au niveau des fournisseurs d'un trimestre à l'autre et pourrait varier pour chaque fournisseur.

2) Consolidation des distributeurs

- Il y a eu une consolidation des distributeurs au sein de l'industrie et nous sommes heureux de dire que nous avons été un chef de file en la matière. Cette consolidation est fortement supportée par les manufacturiers, afin de s'assurer que les distributeurs qui vendent le font avec des partenaires de confiance. Ainsi, les manufacturiers de peinture sont au fait de cette situation et sont favorables.
- De plus, bien qu'en général quelque peu différent par manufacturier de peinture, ceux qui supportent de grandes chaînes d'ateliers de carrosserie accordent une importance à un grand distributeur qui peut supporter de grandes chaînes d'ateliers de carrosserie dans plusieurs secteurs géographiques. Cela permet d'offrir une approche constante aux manufacturiers et aux grandes chaînes d'ateliers de carrosserie, alors qu'il réduit les relations de service qui doivent être gérées et offre une approche et un service constants.

Raisons, suite

3) Prix de la peinture

- Le distributeur gère le prix pour les ateliers de carrosserie indépendants. Nous agissons ainsi pour proposer une offre combinée pour la peinture et tous les produits connexes qu'un atelier de carrosserie pourrait avoir besoin. L'exception est au niveau des grandes chaînes d'ateliers de carrosserie.
- Les grandes chaînes d'ateliers de carrosserie négocient directement avec les manufacturiers de peinture. Le distributeur propose alors une offre de service pour chaque grande chaîne d'ateliers de carrosserie. Le distributeur fixe directement les prix pour les produits connexes dont les ateliers de carrosserie indépendants et les grandes chaînes d'ateliers de carrosserie ont besoin pour opérer.

4) Prix du distributeur – Axalta

- Notre programme avec Axalta demeure inchangé. Nous avons travaillé étroitement avec Axalta pour mettre sur pied un modèle de service pour supporter efficacement les chaînes grandes d'ateliers de carrosserie. Il s'agit d'un programme que nous utilisons depuis maintenant plus de 2 ans. Il s'agit d'un programme à la carte qui permet d'offrir un service équilibré entre ce que nous offrons et ce que Axalta offre.
- Nos marges reflètent le service que nous offrons et permet d'éviter la duplication des efforts entre Axalta et nous-mêmes. À titre d'exemple, si nous offrons un support technique, nous sommes payés pour ce service. Si Axalta offre le support technique, ils sont payés pour ce service. Dans ce cas-ci, les marges sont réduites, tout comme nos coûts alors que nous n'avons pas à déployer un technicien. Il s'agit donc d'un programme gagnant-gagnant en vertu duquel nous travaillons ensemble pour un service à la clientèle efficace.
- La situation serait la même pour nos autres manufacturiers de peinture.
- Nos relations avec nos fournisseurs de peinture sont fortes et prônent la collaboration, alors que nous travaillons ensemble pour soutenir les ateliers de carrosserie.

Coordonnées

Pour toute demande d'information additionnelle, veuillez communiquer avec Eric Bussières, chef de la direction financière par téléphone au 450-641-6958 ou par courriel à l'adresse investisseurs@uniselect.com.

Déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans cette présentation présentent des déclarations prospectives qui comportent des risques et incertitudes, si bien que les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans cette présentation. Pour plus d'information sur les risques et incertitudes, veuillez consulter le rapport annuel de Uni-Sélect déposé auprès des commissions des valeurs mobilières canadiennes. Les déclarations prospectives contenues aux présentes sont faites en date du présent communiqué de presse. À moins d'y être tenu en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables, Uni-Sélect n'assume aucune obligation quant à la mise à jour ou à la révision des déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'évènements futurs ou d'autres changements.

