

Uni-Sélect annonce les résultats du troisième trimestre présentant une solide croissance des ventes pour le segment Produits automobiles Canada

- Ventes de 395,8 millions de dollars, en hausse de 24,3 %; croissance organique ⁽¹⁾ de 7,7 % au Canada;
- Marge brute de 128,5 millions de dollars, en hausse de 31,4 % suite à l'acquisition de Parts Alliance;
- BAIIA ⁽¹⁾ de 32,2 millions de dollars. BAIIA ajusté ⁽¹⁾ de 33,9 millions de dollars, en hausse de 10,0 %;
- BPA et BPA ajusté de 0,26\$ et 0,36\$ respectivement comparé à 0,41\$ l'an dernier;
- Acquisition de Parts Alliance ⁽²⁾ au Royaume-Uni complétée, procurant une troisième plateforme de croissance; et
- 2 acquisitions d'entreprises au cours du trimestre: BBC Superfactors au Royaume-Uni (7 magasins) et Dash Distributors au Canada (4 magasins).

Dans ce communiqué de presse, tous les montants sont en milliers de \$US, à l'exception des montants par action et pourcentages.

Boucherville (Québec), le 8 novembre 2017 – Uni-Sélect inc. (TSX : UNS), a annoncé aujourd'hui les résultats financiers pour le troisième trimestre clos le 30 septembre 2017.

« Nous sommes très heureux d'annoncer les résultats de notre troisième trimestre qui incluent sept semaines d'activités de Parts Alliance (« TPA ») situé au Royaume-Uni, acquise en août. L'acquisition ayant eu lieu le 7 août 2017, les résultats de TPA ne sont pas présentés pour un trimestre complet. Nous sommes particulièrement enthousiastes face aux opportunités qui s'offrent à nous. La direction de TPA se consacre à un certain nombre d'initiatives de croissance profitables, ce qui a été démontré lors d'une première acquisition en septembre, ajoutant 7 magasins à son réseau. L'unité d'affaires canadienne a livré, encore une fois, une belle performance, annonçant une croissance organique de ses ventes de 7,7 %, en plus de l'amélioration de son BAIIA. FinishMaster États-Unis met l'accent sur les initiatives en cours afin de faire face aux turbulences occasionnées par le changement de gamme de produits de même que par les deux ouragans affectant nos importants marchés du Texas et de la Floride au cours du trimestre », a déclaré Henry Buckley, président et chef de la direction de Uni-Sélect. « Bien que le résultat net soit en deçà de nos attentes, les données fondamentales sous-jacentes de l'industrie sont favorables, et nous déployons autant des initiatives rentables de croissance des ventes que des initiatives d'accroissement de la productivité, et ce afin de maximiser la valeur pour les actionnaires », a ajouté Henry Buckley.

Pour plus de renseignements sur l'utilisation, par la Société, des mesures non définies par les IFRS identifiées dans ce communiqué, voir les sections « Mesures financières autres que les IFRS » et « Conciliation des mesures autres que les IFRS ».

	TROISIÈME TRIMESTRE		PÉRIODE DE NEUF MOIS	
	2017	2016	2017	2016
Ventes	395 807	318 545	1 033 294	906 333
BAIIA ⁽¹⁾	32 181	30 836	84 898	82 278
Marge du BAIIA ⁽¹⁾	8,1 %	9,7 %	8,2 %	9,1 %
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	33 915	30 836	89 548	82 278
Marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾	8,6 %	9,7 %	8,7 %	9,1 %
Résultat net	11 159	17 281	35 895	45 570
Résultat ajusté ⁽¹⁾	15 105	17 281	42 738	45 570
Résultat net par action	0,26	0,41	0,85	1,07
Résultat net par action ajusté ⁽¹⁾	0,36	0,41	1,01	1,07

⁽¹⁾ Mesures financières autres que les IFRS. Pour plus de renseignements, voir les sections « Mesures financières autres que les IFRS » et « Conciliation des mesures autres que les IFRS ».

⁽²⁾ Les activités de Parts Alliance sont présentées, depuis la date d'acquisition, au sein d'un nouveau secteur nommé « Parts Alliance Royaume-Uni ».

RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE

Les ventes consolidées pour le troisième trimestre se sont établies à 395,8 millions de dollars, une croissance de 24,3 % comparativement aux ventes du même trimestre de 2016. Cette croissance a été stimulée par les ventes provenant des récentes acquisitions d'entreprises, lesquelles ont ajouté 84,0 millions de dollars de ventes ou 26,4 %, et dont Parts Alliance représente 55,7 millions de dollars ou 17,5 %. Par ailleurs, Produits automobiles Canada a livré une solide performance permettant une croissance organique de 7,7 %. Les ventes organiques consolidées de -2,3 % ont été impactées par le changement de gamme de produits ainsi que par les ouragans qui ont eu lieu dans le secteur FinishMaster États-Unis. Excluant ces éléments, la croissance organique consolidée aurait été approximativement 2,1 %.

La Société a généré un BAIIA et une marge du BAIIA de 32,2 millions de dollars et 8,1 % respectivement. Une fois ajusté des frais de restructuration et autres de même que des frais de transaction nets relatifs à l'acquisition de Parts Alliance, le BAIIA a atteint 33,9 millions de dollars (ou 8,6 % des ventes) pour le trimestre, comparativement à 30,8 millions de dollars (ou 9,7 % des ventes) en 2016, soit une hausse de 10,0 %. La diminution de 1,1 % de la marge du BAIIA ajusté est principalement due au fait que le modèle d'affaires de Parts Alliance Royaume-Uni est différent. Excluant ces activités, la variation s'explique par la croissance organique de FinishMaster États-Unis ainsi que par les répercussions occasionnées par les ouragans, se traduisant par une moindre absorption des avantages du personnel et des frais fixes. Le secteur a de plus été affecté par un changement dans la composition des revenus. Ces impacts ont été partiellement compensés par le secteur Produits automobiles Canada et par des dépenses en technologies de l'information amoindries grâce à l'internalisation des serveurs.

Le résultat net et le résultat ajusté se sont élevés à 11,2 millions de dollars et 15,1 millions de dollars respectivement. Le résultat ajusté a diminué de 12,6 % comparativement au trimestre correspondant de 2016. Ce dernier a été affecté par l'amortissement et les charges financières relatives aux récentes acquisitions d'entreprises.

Résultats sectoriels

FinishMaster États-Unis a réalisé des ventes de 206,5 millions de dollars, une hausse de 2,1 % par rapport au trimestre correspondant de 2016, supportées par les ventes des récentes acquisitions d'entreprises lesquelles représentent une croissance de 23,8 millions de dollars ou 11,8 %, contrebalançant ainsi la décroissance organique. Le changement de gamme de produits et les ouragans ont eu des répercussions sur les ventes d'environ 7,0 %. Le BAIIA du secteur se situe à 24,4 millions de dollars comparativement à 26,7 millions de dollars en 2016. La diminution de la marge du BAIIA de 1,4 % est le résultat d'une absorption moins importante des coûts fixes relative à la croissance organique et de l'impact des ouragans, de même qu'une marge brute affectée par les récentes acquisitions d'entreprises qui ont une plus forte proportion de clients à magasins multiples pour lesquels les rabais sont plus importants. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par une diminution de la rémunération basée sur la performance. FinishMaster États-Unis s'emploie à développer des initiatives de croissance organique des ventes, combinées à des initiatives d'amélioration de la productivité orientées vers la réduction des coûts de service.

Les ventes du secteur Produits automobiles Canada se sont établies à 133,6 millions de dollars, comparativement à 116,3 millions de dollars en 2016, représentant une hausse de 14,8 %, un résultat direct de la croissance organique de 7,7 %, de la contribution des récentes acquisitions d'entreprises et de la force du dollar canadien. Nos ventes aux grossistes indépendants ainsi que nos ventes des magasins corporatifs BUMPER TO BUMPER® et FINISHMASTER® font tous deux état d'une croissance organique positive, le résultat de la conjugaison d'initiatives et d'efforts de la part des équipes de gestion et de ventes ainsi que de conditions économiques favorables au Canada. L'augmentation de la marge du BAIIA de 1,5 % comparativement à 2016 est principalement relative à une marge brute accrue de même qu'une performance améliorée du programme de peinture, de carrosserie et d'équipements. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par des investissements en cours relativement à l'initiative des magasins corporatifs. Des synergies additionnelles ainsi que des gains d'efficacité sont attendus lorsque l'intégration des magasins corporatifs et l'implantation du nouveau système de point de vente seront complétées.

Parts Alliance Royaume-Uni a enregistré des ventes de 55,7 millions de dollars et un BAIIA de 2,3 millions de dollars. Les ventes de ce secteur sont légèrement saisonnières, notamment plus faibles en août en raison des vacances et des jours fériés. Ceci conjugué avec l'augmentation des salaires au cours de la saison estivale, explique en partie la marge du BAIIA du trimestre. Ce secteur croît grâce à l'acquisition d'entreprises et à l'ouverture de nouveaux magasins. Son modèle d'affaires génère une marge brute plus élevée que les autres secteurs, mais requiert aussi un niveau plus élevé d'avantages du personnel et de dépenses d'exploitation. Parts Alliance est en cours de processus afin d'intégrer les activités des magasins acquis.

RÉSULTATS DE LA PÉRIODE DE NEUF MOIS

Les ventes consolidées pour la période de neuf mois se sont établies à 1 033,3 millions de dollars, une hausse de 14,0 % comparativement à la même période en 2016. Cette hausse a été propulsée par les ventes provenant des récentes acquisitions d'entreprises, lesquelles ont ajouté 162,0 millions de dollars de ventes, soit un apport de 17,9 %, ainsi que par la performance du secteur Produits automobiles Canada, qui a surmonté la perte d'un membre indépendant et a généré une croissance organique positive. Les ventes organiques consolidées ont été affectées par le changement de gamme de produits et les ouragans aux États-Unis. Excluant ces impacts, la croissance organique consolidée aurait été d'environ 1,2 %.

La Société a généré un BAIIA de 84,9 millions de dollars, alors que le BAIIA ajusté s'est établi à 89,5 millions de dollars, représentant une augmentation de 8,8 % comparativement à la même période en 2016. La diminution de 0,4 % de la marge du BAIIA ajusté découle principalement d'un modèle d'affaires différent chez Parts Alliance Royaume-Uni. Excluant ces activités, la variance restante s'explique par la croissance organique de FinishMaster États-Unis et les conséquences des ouragans, ce qui a été partiellement compensé par la performance du secteur Produits automobiles Canada ainsi que par la diminution des dépenses en technologies de l'information.

Le résultat net et le résultat ajusté se sont respectivement établis à 35,9 millions de dollars et 42,7 millions de dollars, comparativement à 45,6 millions de dollars en 2016. La diminution du résultat ajusté s'explique par l'amortissement et les charges financières relatifs aux acquisitions d'entreprises.

Résultats sectoriels

FinishMaster États-Unis a réalisé des ventes de 615,7 millions de dollars, en hausse de 7,6 % par rapport à la même période en 2016, propulsées par les ventes des récentes acquisitions d'entreprises lesquelles représentent une croissance de 94,7 millions de dollars ou 16,5 %. Le changement de gamme de produits et les ouragans ont affecté les ventes d'environ 7,5 %. Malgré la décroissance organique, le BAIIA de ce secteur est demeuré à 71,7 millions de dollars. La diminution de la marge du BAIIA de 0,8 % est le résultat de la diminution de l'absorption des coûts fixes relative à la croissance organique et l'impact des ouragans, de même qu'une marge brute affectée par un changement dans la composition des revenus. Au cours de la période de neuf mois de 2017, FinishMaster États-Unis a poursuivi l'expansion de son réseau en élargissant son territoire et en renforçant sa position de leader dans les marchés importants.

Les ventes du secteur Produits automobiles Canada ont atteint 361,9 millions de dollars, comparativement à 334,2 millions de dollars en 2016, représentant une hausse de 8,3 %, alimentée par la croissance organique du secteur, les récentes acquisitions d'entreprises et de la force du dollar canadien. Les ventes organiques de ce secteur se sont améliorées de trimestre en trimestre, tant au niveau des ventes aux grossistes indépendants que des ventes des magasins corporatifs, tout surmontant ainsi la perte d'un membre indépendant en début d'année. La marge du BAIIA a augmenté de 0,6 %, comparativement à 2016, ce qui s'explique principalement par l'amélioration de la marge brute et de la performance du programme de peinture, de carrosserie et d'équipements, en plus d'une diminution dans les dépenses en technologies de l'information. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par une rémunération à base d'actions plus élevée.

DIVIDENDES

Le 8 novembre 2017, le Conseil d'administration de Uni-Sélect a déclaré un dividende de 0,0925 \$CAN par action, payable le 16 janvier 2018 aux actionnaires inscrits le 31 décembre 2017. Ce dividende est un dividende admissible à des fins fiscales.

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Uni-Sélect tiendra le 9 novembre 2017, à 8 h 00 (heure de l'Est), une conférence téléphonique pour discuter des résultats du troisième trimestre et de la période de neuf mois de 2017 de la Société. Pour joindre la conférence, veuillez composer le 1 866 865-3087 (ou le 1 647 427-7450 pour les appels internationaux), suivi de 6498359.

Un enregistrement de la conférence sera disponible à compter de 11 h 00 (heure de l'Est) le 9 novembre 2017, et ce, jusqu'à 23 h 59 (heure de l'Est), le 16 novembre 2017. Pour accéder à l'enregistrement différé de la conférence, il suffit de composer le 1 855 859-2056, suivi de 6498359.

Vous pouvez également accéder à la webdiffusion de la conférence des résultats du trimestre à partir de la section « [Investisseurs](#) » de notre site Web à uniselect.com. La webdiffusion sera archivée par la suite. Les participants devront prévoir le temps nécessaire, avant le début de l'appel, pour accéder à la webdiffusion et aux diapositives.

À PROPOS DE UNI-SÉLECT

Uni-Sélect est un chef de file nord-américain de la distribution de peintures automobile et industrielle et d'accessoires connexes, ainsi qu'un chef de file de la distribution de produits automobiles destinés au marché secondaire de l'automobile au Canada et au Royaume-Uni. Le siège social de Uni-Sélect est situé à Boucherville, Québec, Canada et ses actions sont négociées à la Bourse de Toronto (TSX) sous le symbole UNS.

Au Canada, Uni-Sélect supporte plus de 16 000 ateliers de réparation/installation à travers un réseau national de plus de 1 100 grossistes indépendants et magasins corporatifs, dont plusieurs opèrent sous les programmes de bannières de Uni-Sélect incluant BUMPER TO BUMPER®, AUTO PARTS PLUS® et FINISHMASTER®. Uni-Sélect supporte également plus de 3 900 ateliers et magasins à travers ses bannières d'ateliers de réparation/installation, ainsi que ses bannières de carrosserie automobile.

Aux États-Unis, FinishMaster, Inc., une filiale à part entière de Uni-Sélect, opère un réseau national de magasins corporatifs de produits de revêtement automobile sous la bannière FINISHMASTER, laquelle dessert un réseau de plus de 30 000 clients annuellement incluant plus de 6 000 ateliers de carrosserie à titre de fournisseur privilégié.

Au Royaume-Uni et en Irlande, Uni-Sélect, par l'intermédiaire de son groupe de filiales Parts Alliance, est un leader de la distribution de produits automobiles destinés au marché secondaire. Le groupe supporte plus de 23 000 clients par le biais d'un réseau de près de 200 emplacements, dont 170 magasins corporatifs.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations faites dans le présent communiqué de presse 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 ces déclarations. 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'événements futurs ou d'autres changements.

INFORMATION ADDITIONNELLE

Le rapport de gestion, les états financiers consolidés résumés ainsi que les notes complémentaires du troisième trimestre et de la période de neuf mois 2017 sont disponibles dans la section « [Investisseurs](#) » du site Internet de la Société à l'adresse uniselect.com et sur le site de SEDAR, sedar.com. Le lecteur trouvera également sur ces sites le rapport annuel de la Société et d'autres informations relatives à Uni-Sélect, dont la notice annuelle.

– 30 –

POUR INFORMATION

Eric Bussièrès | Chef de la direction financière
Tél. : 450 641-6958 | investisseurs@uniselect.com