



**Consolidateur nord-américain**

# MISSION

La mission d'Uni-Sélect est de créer de la valeur économique pour ses membres et actionnaires en construisant un solide réseau nord-américain

- de distribution de pièces de rechange pour véhicules moteurs et
- de services aux membres sur une base à la carte

afin de rencontrer le plus efficacement possible les besoins en constante évolution des marchands membres et des clients.

La priorité d'Uni-Sélect est d'assurer sa croissance et son développement, principalement par le biais de ses marchands indépendants.

Uni-Sélect procurera à ses marchands membres un avantage concurrentiel afin qu'ils détiennent une place dominante dans leur marché respectif.

#### **Notice annuelle**

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 est disponible sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) ou peut être obtenue en adressant une demande écrite au Secrétaire de la Compagnie.

#### **Assemblée annuelle des actionnaires**

Le 3 mai 2005, à 13h30  
Hôtel Omni Mont-Royal  
Salon Pierre de Coubertin  
1050, rue Sherbrooke Ouest  
Montréal (Québec)

# RÉALISATIONS 2004

Consolidateur/intégrateur nord-américain

## CROISSANCE

de 9,4 % du chiffre d'affaires (788,2 millions \$)

**Groupe Automotive USA** : croissance de 23,6 % des ventes (209,1 millions \$ Can.)

• **Réalisation de la plus importante acquisition de l'histoire d'Uni-Sélect** : Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (MAWDI)

- transaction de 113 millions \$, conclue le 1<sup>er</sup> novembre 2004
- ventes annuelles de 350 millions \$ US (430 millions \$ Can.)
- présence dans 18 États américains
- 31 centres de distribution
- 145 magasins corporatifs
- clientèle d'environ 1 200 marchands indépendants
- excellent management
- très grande complémentarité géographique, stratégique et culturelle

**Uni-Sélect passe du 13<sup>ème</sup> au 8<sup>ème</sup> rang de son industrie aux États-Unis, avec une couverture d'environ 70 % du parc automobile américain.**

- Participation à la fusion des deux groupements d'achat dont Uni-Sélect et MAWDI faisaient partie, pour former **Automotive Distribution Network (« ADN »)**, un des plus importants groupes d'achat de notre industrie en Amérique du Nord, avec un chiffre d'affaires de 2 milliards \$ US
- Poursuite de l'intégration de la division Northwest
- Entente pour acquérir un distributeur de St-Louis (Missouri) desservant une centaine de marchands (clôture prévue pour la fin mars 2005)

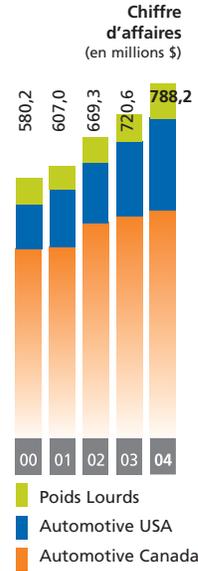
**Groupe Automotive Canada** : croissance de 2,4 % des ventes (503,9 millions \$)

- Matérialisation des pleines synergies de la coentreprise USI-AGI Prairies inc.
- Acquisition et intégration d'un distributeur à Calgary (février 2004)
- Renouvellement de l'entente de distribution avec Speedy Minute Autoservice
- Mise à exécution du nouveau plan stratégique

**Groupe Poids Lourds** : croissance de 26,7 % des ventes (75,3 millions \$)

- Mise en œuvre du nouveau plan stratégique
- Acquisition et intégration de Les Batteries Électriques Gagnon inc. (février 2004), jumelée à une croissance organique de 9,6 %
- Ouverture d'un deuxième centre de distribution (Edmonton) et d'un 22<sup>ème</sup> magasin corporatif (Laval)

**Mise en place d'une facilité de crédit de 150 millions \$ pour appuyer la stratégie de croissance par acquisitions d'Uni-Sélect**



Nombre de marchands exploités par le secteur automobile



Au total, augmentation de 81 % du nombre de marchands desservis par Uni-Sélect dans le secteur automobile à l'échelle nord-américaine, 81 % du nombre de marchands exploités par les marchands

Partenaire de choix pour nos marchands membres et nos clients

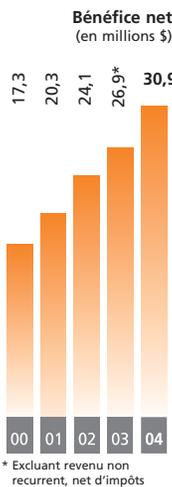
- Amélioration des conditions d'approvisionnement à l'échelle nord-américaine grâce à la croissance soutenue du chiffre d'affaires et du pouvoir d'achat d'Uni-Sélect, ainsi qu'à la centralisation en 2003 de tous les achats nord-américains au siège social
- Adaptation du modèle d'affaires du Groupe Automotive Canada aux tendances nouvelles du marché nord-américain :
  - déploiement d'une nouvelle stratégie de distribution afin d'assurer une excellente disponibilité des pièces tout en abaissant les coûts d'exploitation
  - optimisation du système de gestion des entrepôts (SGE) au centre principal de Boucherville
  - renforcement de la gestion proactive de produits dans les catégories les plus stratégiques
  - développement de nouveaux programmes de marketing auprès des installateurs
  - mise en œuvre d'une approche davantage encadrée des plans de succession et de support à la croissance des marchands
- Sessions de perfectionnement technique et administratif offertes à 1 718 personnes au Canada (marchands membres, installateurs et leur personnel)
- Élargissement de la *communauté virtuelle* : ajout de fonctionnalités au portail VICTOR de communication avec les marchands, et développement de nouveaux portails : DAVE (marchands-installateurs), MARC (fournisseurs-marchands) et SAX (fournisseurs-marchands-installateurs incluant des outils d'apprentissage en ligne)

**244 marchands, plus de 60 % des membres canadiens éligibles, exploitant 595 magasins transigent aujourd'hui via la communauté virtuelle uni-select.biz**

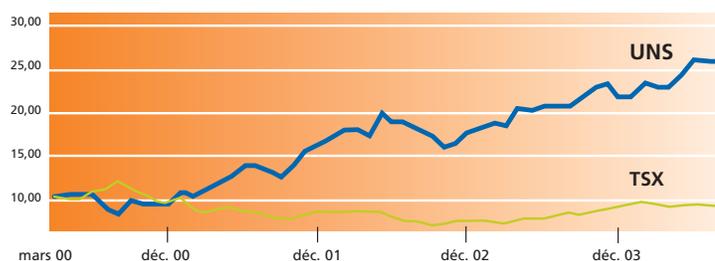


Créateur de valeur pour nos actionnaires

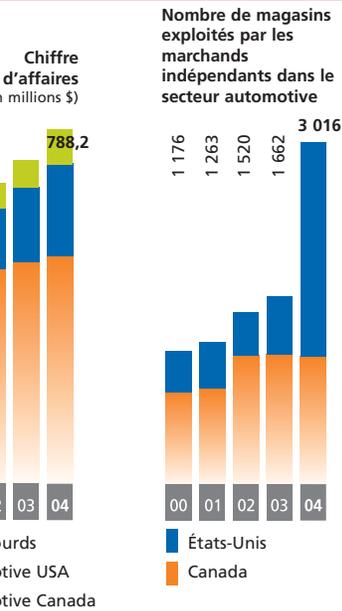
- Bénéfice net record de 30,9 millions \$ ou 1,65 \$ dilué par action, en hausse de 14,9 % sur celui de 2003 (excluant revenu non récurrent)
- Rendement de 16,3 % de l'avoir moyen des actionnaires : depuis 10 ans, le rendement sur équité a constamment surpassé 15 %
- Appréciation de 31 % du cours de l'action en bourse pour l'année 2004 (rendement annuel composé de 20 % depuis cinq ans)
- Ratio cours/bénéfice de 14,7 en 2003 à 17,2 en 2004
- Dividende de 0,34 \$ par action, incluant un dividende spécial de 0,05 \$
- Uni-Sélect désignée pour une deuxième année consécutive parmi les entreprises finalistes du concours Korn Ferry de la *Revue Commerce* pour la qualité de son conseil d'administration et de ses pratiques de régie d'entreprise
- Le président et chef de la direction d'Uni-Sélect reconnu par *La Presse Affaires* parmi les cinq finalistes au titre du meilleur chef d'entreprise du Québec



Cours de l'action UNS (en comparaison avec le TSX)



# OBJECTIFS 2005-2008



Au total, augmentation de 100 % du nombre de marchands indépendants desservis par Uni-Sélect dans le secteur automobile à l'échelle nord-américaine, et de 81 % du nombre de magasins exploités par les marchands

## CONSOLIDER, INTÉGRER, INNOVER

Ventes de plus de 1 milliard \$ en 2005, dont environ la moitié aux États-Unis

Objectif : 1,5 milliard \$ d'ici trois ans

### Groupe Automotive USA :

- Harmoniser les opérations d'Uni-Sélect USA et de MAWDI le plus efficacement et le plus rapidement possible, afin de maximiser, d'ici trois ans, les synergies d'achat, de distribution, de marketing et de gestion opérationnelle, financière et informatique
- Intégrer l'acquisition de St-Louis (Missouri)
- Capitaliser sur la visibilité accrue d'Uni-Sélect en tant que consolideur crédible de l'industrie nord-américaine pour faire d'autres acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats
- Accélérer la croissance organique :
  - révision du plan stratégique
  - recrutement de nouveaux marchands
  - renforcement des programmes de support à la croissance et de succession des membres

### Groupe Automotive Canada :

- Maintenir un taux de croissance organique supérieur à celui de son segment de l'industrie
- Rechercher les occasions d'acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats

- Déployer le modèle d'affaires renouvelé :
  - nouvelle stratégie de distribution
  - implantation de SGE au centre d'Edmonton d'ici février 2006
  - gestion proactive des produits
  - lancement des nouveaux programmes de marketing pour les installateurs
  - perfectionnement de VICTOR et introduction des nouveaux portails virtuels MARC, DAVE et SAX
- Optimiser l'entente avec MIDAS et développer d'autres comptes nationaux

**Au Canada comme aux États-Unis, renforcer le rôle des marchands membres comme consolideurs régionaux de l'industrie de la distribution de pièces de remplacement pour véhicules**

### Groupe Poids Lourds :

- Rechercher les occasions d'acquisitions, fusions, alliances stratégiques, affiliations ou partenariats afin de consolider sa présence à l'échelle nationale
- Continuer d'accroître la pénétration des produits de roues et d'outillage et intégrer d'autres gammes de produits à valeur ajoutée et marges bénéficiaires élevées
- Continuer d'améliorer l'utilisation de l'actif



Être le meilleur partenaire d'affaires pour les grossistes indépendants et autres clients, ainsi qu'un distributeur de pièces de remplacement complet, efficace et proactif

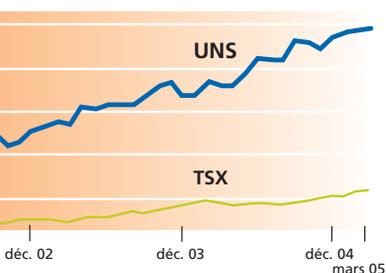
- Continuer d'améliorer nos conditions d'approvisionnement, grâce à la croissance de notre chiffre d'affaires et notre appartenance à ADN
- Continuer d'améliorer l'efficacité de notre distribution afin d'assurer aux marchands une excellente disponibilité des pièces tout en optimisant les coûts d'exploitation et l'utilisation de l'actif
- Poursuivre l'implantation de SGE dans nos principaux centres de distribution
- Développer la communauté virtuelle à l'échelle nord-américaine en y intégrant les fonctionnalités déjà offertes par MAWDI

- Permettre à nos marchands membres de se positionner pour l'avenir grâce à une gestion de produits adaptée aux nouvelles tendances et à l'aide de programmes novateurs de mise en marché
- Continuer d'approvisionner nos membres selon la méthode la plus conviviale et économique (directement du manufacturier ou des entrepôts d'Uni-Sélect) et de leur offrir une solution d'affaires complète, selon un modèle à la carte « no or low frills »
- Être un leader en formation technique, stratégique et administrative
- Intensifier nos programmes de support à la croissance et de succession pour nos marchands canadiens et américains, afin d'appuyer leur expansion et la pérennité de leur entreprise
- Continuer d'accroître la valeur ajoutée des produits et services offerts à nos clients du secteur poids lourds

Continuer de générer une croissance soutenue et fiable des ventes et du bénéfice net, et demeurer parmi les entreprises canadiennes reconnues pour leur performance et leur solidité financière

- D'ici trois ans, réaliser pleinement les synergies résultant de l'intégration de MAWDI
- Demeurer un consolideur actif à l'échelle nord-américaine et un intégrateur efficace d'entreprises
- Améliorer sans cesse notre modèle d'affaires afin de demeurer un distributeur flexible, aux coûts d'opération parmi les plus bas de l'industrie
- Maintenir une base optimale d'éléments d'actif et en maximiser l'utilisation

- Préserver une structure de capital flexible et un niveau d'endettement raisonnable (endettement total net égal à 22,3 % du capital investi au 31 décembre 2004)
- Maintenir un rendement annuel de 15 % et plus sur l'avoir moyen des actionnaires
- Renforcer nos pratiques de gestion des risques opérationnels et financiers ainsi que nos pratiques de régie d'entreprise
- Préserver la qualité et l'indépendance de notre conseil d'administration
- Poursuivre notre politique de dividende
- Continuer de promouvoir la notoriété de la Compagnie auprès des milieux financiers nord-américains





# Points saillants financiers

(en millions de dollars, sauf montants par action et pourcentages)

Exercices terminés les 31 décembre <sup>(1)</sup>	2004	2003	2002	2001	2000
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
Chiffre d'affaires	788,2	720,6	669,3	607,0	580,2
<i>variation</i>	9,4 %	7,7 %	10,3 %	4,6 %	9,5 %
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) <sup>(2)</sup>	50,9	46,4	41,2	40,3	38,0
<i>variation</i>	9,7 %	12,5 %	2,4 %	6,1 %	0,1 %
Marge bénéficiaire d'exploitation (BAIIA) <sup>(1)</sup>	6,5 %	6,4 %	6,2 %	6,6 %	6,5 %
Bénéfice net	30,9	26,9 <sup>(3)</sup>	24,1	20,3	17,3
<i>variation</i>	14,9 %	11,8 %	18,5 %	17,3 %	(10,5)%
Marge bénéficiaire nette	3,9 %	3,7 % <sup>(3)</sup>	3,6 %	3,3 %	3,0 %
Rendement sur l'avoir moyen des actionnaires	16,3 %	16,4 % <sup>(3)</sup>	16,7 %	16,1 %	15,2 %
Rendement sur l'actif net moyen	15,0 %	13,8 % <sup>(3)</sup>	13,3 %	12,1 %	10,8 %
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Fonds de roulement	258,4	148,3	130,0	112,0	96,1
Avoir des actionnaires	223,9	173,8	153,9	134,6	117,8
Actif total	482,5	317,7	259,6	243,2	256,2
Dette à long terme/avoir des actionnaires	31,8 %	4,7 %	5,5 %	6,6 %	14,0 %
<b>DONNÉES PAR ACTION ORDINAIRE</b>					
Valeur comptable	11,53	9,47	8,47	7,48	6,56
Bénéfice net					
• de base	1,67	1,47 <sup>(3)</sup>	1,33	1,13	0,95
• dilué	1,65	1,46 <sup>(3)</sup>	1,32	1,12	0,93
Dividende	0,34 <sup>(4)</sup>	0,27	0,22	0,20	0,21
Nombre d'actions émises en fin d'exercice	19 423 289	18 347 758	18 169 513	17 986 020	17 936 849
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	18 539 196	18 273 595	18 082 491	17 944 592	18 254 597

(1) Certaines données relatives aux exercices 2003 et 2002 ont été retraitées afin de refléter l'application rétroactive de nouvelles règles portant sur la constatation des produits.

(2) Le BAIIA représente le bénéfice d'exploitation avant frais (revenus) financiers, impôts sur les bénéfices et amortissements. Nous le présentons car il représente un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer des dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou de flux de trésorerie, ni comme un paramètre de mesure de la liquidité. Étant donné que le BAIIA n'est pas établi conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, il pourrait ne pas être comparable à des résultats d'autres sociétés.

(3) En 2003, Uni-Sélect a perçu un revenu non récurrent au montant de 6,6 millions \$ avant impôts, soit 4,5 millions \$ après impôts y afférents, suite au règlement favorable d'un litige. Afin de permettre la comparaison entre les résultats de la Compagnie pour les exercices 2004 et 2003, ce montant non récurrent a été exclu des données financières de 2003 relatives au bénéfice net total et par action, à la marge bénéficiaire nette et aux taux de rendement sur l'avoir moyen des actionnaires et sur l'actif net moyen.

(4) Inclut un dividende spécial de 0,05 \$ par action.

A large, high-quality photograph of a dark red car's front end. The image is dominated by a close-up of the headlight on the right side, showing its intricate lens and internal components. Below the headlight, the chrome grille with a diamond-patterned mesh is visible. The car's body panels are highly reflective, showing highlights and shadows that emphasize its sleek design. The background is a plain, light color, making the car stand out.

*En 2004, Uni-Sélect a confirmé son rôle de consolidateur nord-américain en établissant, au moyen de la plus grande acquisition de son histoire, une présence influente dans presque toutes les régions du Canada et des États-Unis et en participant à la création d'un des plus importants groupements d'achats de l'industrie des pièces de remplacement pour véhicules en Amérique du Nord.*

*Sur le plan interne, plusieurs initiatives génératrices de valeur ont été mises en œuvre afin de permettre à Uni-Sélect et à ses marchands membres de s'adapter à l'évolution de leurs marchés et d'en exploiter les opportunités de croissance et de rentabilité.*

*Jacques Landreville*  
Président et chef de la direction

*Jean-Louis Dulac*  
Président du conseil d'administration





## Message aux actionnaires

Le 1<sup>er</sup> novembre 2004, notre filiale Uni-Select USA, Inc. acquérait la totalité des actions de Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (« MAWDI »), un important distributeur de pièces de remplacement et d'accessoires pour véhicules, exerçant ses activités dans 18 États américains. Le prix de la transaction s'est élevé à 113 millions \$ Can., et a été en partie financé par l'émission d'actions d'Uni-Sélect inc. à l'ancien propriétaire de MAWDI. Ainsi comptons-nous dorénavant parmi les actionnaires importants de la Compagnie M. Clay Buzzard, également candidat à la prochaine élection des administrateurs d'Uni-Sélect. De plus, M. James Buzzard est maintenant à la tête de l'ensemble de nos activités américaines à titre de vice-président exécutif, Groupe Automotive USA.

L'acquisition de MAWDI a hissé Uni-Sélect du 13<sup>ème</sup> au 8<sup>ème</sup> rang de son industrie aux États-Unis. À la suite de cette transaction, nous nous retrouvons aux commandes d'une organisation qui réunit aujourd'hui plus de 3 200 employés à l'échelle nord-américaine et qui compte, dans le secteur automobile, 47 centres de distribution desservant 2 391 marchands indépendants, ainsi que 173 magasins corporatifs, pour la plupart aux États-Unis.

L'acquisition de MAWDI a élargi de façon importante le réseau de marchands indépendants que nous déservons et de ce fait, notre base de revenus annuels. Dans notre planification stratégique, nous nous étions donné jusqu'en 2006 pour atteindre le cap du milliard de dollars de chiffre d'affaires annuel, dont environ la moitié aux États-Unis. Or, cet objectif sera atteint, voire surpassé dès 2005.

Dans la foulée de l'acquisition, notre groupement d'achat américain, Parts Plus, et celui auquel adhérait MAWDI, Independent Auto Parts of America, ont également choisi de se fusionner pour former Automotive Distribution Network (« ADN »). Notre appartenance à ce groupement d'achats qui figure désormais parmi les plus importants de notre secteur en Amérique du Nord avec un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards \$ US, nous fera bénéficier de meilleures conditions d'approvisionnement — non seulement aux États-Unis mais dans l'ensemble de l'Amérique du Nord — tout en assurant à nos marchands des avantages concurrentiels accrus et des programmes de marketing encore plus étoffés.

C'est donc une étape déterminante pour l'avenir d'Uni-Sélect et de ses marchands membres que nous avons franchie en 2004. En plus d'accroître substantiellement notre pouvoir d'achat, nous avons renforcé notre réputation en tant que consolidateur crédible et partenaire de choix pour les grossistes indépendants nord-américains. L'acquisition de MAWDI



*Robert de Montigny*  
Vice-président exécutif, Groupe Poids Lourds

*Michel Maheux*  
Vice-président exécutif, Groupe Automotive Canada

constituera une source tout aussi importante de rentabilité pour la Compagnie et de création de valeur pour ses actionnaires, compte tenu des excellentes synergies qu'elle nous permettra de mettre en place et de la plateforme de croissance qu'elle nous offre.

De fait, il existe une remarquable complémentarité entre MAWDI et Uni-Sélect en termes de couverture géographique, de culture et de modèle d'affaires. En établissant notre présence dans des régions où nous étions absents auparavant, plus particulièrement le nord-est, le sud-est et le sud-ouest des États-Unis, cette acquisition nous confère aujourd'hui une couverture atteignant environ 70 % du parc de véhicules immatriculés aux États-Unis. Elle apporte à Uni-Sélect l'expertise et l'expérience d'une équipe d'entrepreneurs et de gestionnaires chevronnés, dont la vision stratégique, le modèle d'affaires et les valeurs corporatives sont très semblables aux nôtres.





**Russel D. Sturgeon**  
Vice-président, achats corporatifs  
**Florent Jacques**  
Vice-président, distribution et intégration

En plus d'avoir piloté avec succès une soixantaine d'acquisitions depuis la création de MAWDI en 1963, ses dirigeants ont implanté, à l'instar d'Uni-Sélect, une formule d'entrepôt ouvert offrant principalement des produits de marques nationales à une clientèle de grossistes indépendants. Tout comme Uni-Sélect, MAWDI exploite une base d'actif modeste et à fort rendement, et privilégie une structure de coûts compétitive lui permettant d'offrir des conditions avantageuses à ses marchands. Qui plus est, l'équipe de MAWDI a acquis une forte expertise dans la gestion de magasins corporatifs, un volet de notre stratégie de croissance aux États-Unis qui est appelé à prendre de l'ampleur.

L'exercice terminé le 31 décembre 2004 a également donné lieu à une bonne performance financière pour Uni-Sélect. Nos ventes ont progressé de 9,4 % pour atteindre plus de 788 millions \$, grâce principalement à la contribution de MAWDI pour les deux derniers mois de l'année.

Uni-Sélect a dégagé un bénéfice net de 30,9 millions \$ ou 1,65 \$ dilué par action, en hausse de 14,9 % sur le bénéfice net de 26,9 millions \$ ou 1,46 \$ par action de l'année précédente (excluant le revenu non récurrent).

Nous avons ainsi réalisé un rendement de 16,3 % sur l'avoire moyen des actionnaires. Au cours des dix dernières années, le rendement sur équité affiché par Uni-Sélect a constamment excédé les 15 %.

D'autre part, pour une troisième année consécutive, nous avons bonifié le paiement de dividendes aux détenteurs d'actions ordinaires de la Compagnie, qui se sont vu verser 0,34 \$ par action, (incluant un dividende spécial de 0,05 \$) comparativement à un dividende annuel de 0,27 \$ en 2003. En outre, l'action d'Uni-Sélect s'est appréciée de 30,9 % à la Bourse de Toronto, pour clore l'année à 28,40 \$. Elle se transige actuellement autour de 29,00 \$, ce qui représente une plus-value de 152 % par rapport à la même date en 2000 et un rendement annuel composé de 20 % sur une période de cinq ans.

La performance du dernier exercice est d'autant plus satisfaisante compte tenu du fait que notre industrie a fait face à un environnement d'affaires relativement plus contraignant qu'en 2003. Entre autres, l'importance grandissante des importations de pièces d'entrée de gamme (« value line ») en provenance d'Asie a accentué la pression sur les prix de vente des manufacturiers nord-américains de pièces de remplacement, ce qui s'est traduit par une déflation de la valeur des produits en entrepôts des distri-

buteurs. Du côté de la demande, en outre, la flambée du prix de l'essence a eu pour effet d'inciter les consommateurs à diminuer le kilométrage parcouru et à différer certaines dépenses d'entretien et de réparation des véhicules.

Un autre des principaux développements de l'exercice 2004 a été la mise en œuvre du plan stratégique développé en 2003 par le Groupe Automotive Canada, afin de renforcer et de moderniser son modèle d'affaires en réponse aux nouvelles tendances de notre industrie.

Bien que la dynamique de notre industrie soit généralement favorable à la croissance d'Uni-Sélect à court, moyen et long terme, les distributeurs traditionnels dont nous faisons partie doivent composer avec des nouveaux défis qui exigent que nous fassions preuve d'une vision éclairée, ainsi que de créativité et de rigueur. La prolifération des modèles de voitures et des pièces de rechange est un de ces principaux défis. De plus, nous assistons depuis quelques années à un accroissement du pourcentage de véhicules importés dans le parc



**Gilles Michaud**  
Vice-président, gestion de produits et développement de marché  
**René Gélinas**  
Vice-président, développement du réseau des membres et intégration

nord-américain et à une complexification technologique due au contenu électronique de plus en plus important des voitures, deux volets qui tendent à favoriser les concessionnaires pour l'entretien des véhicules. En troisième lieu, la durée de vie plus longue des véhicules fait apparaître deux grandes catégories de produits selon l'âge du véhicule : les pièces de qualité égale ou supérieure à celle des pièces d'origine (« OE ») et les pièces d'entrée de gamme « value line », en grande partie importées d'Asie.

Nous devons aussi composer avec certaines réalités inhérentes au modèle d'affaires même d'Uni-Sélect, dont la consolidation croissante des grossistes. Il s'agit là d'un aspect fondamental pour Uni-Sélect dont la stratégie de développement repose en grande partie sur la croissance de ses marchands membres et leur leadership en tant que consolidateurs régionaux. À l'heure où plusieurs de nos marchands membres s'approchent de la retraite, il devient d'autant plus impérieux de réussir à consolider leur entreprise à l'intérieur du réseau de membres Uni-Sélect, plutôt qu'aux mains de concurrents. Or notre succès à ce chapitre crée, en soi, un autre défi pour Uni-Sélect : à mesure que s'accroît le chiffre d'affaires de nos marchands par le biais des acquisitions et de la croissance organique, plus ils tendent à privilégier la formule d'approvisionnement direct auprès des manufacturiers par l'entremise d'Uni-Sélect, plutôt qu'auprès de nos entrepôts. Bien que nous conservions ces ventes et une partie des marges bénéficiaires, cette pratique contribue à réduire l'utilisation de notre actif. C'est une réalité à laquelle nous devons nous adapter.

Voilà autant de préoccupations sur lesquelles nous nous sommes penchés, et qui nous ont amenés à restructurer les équipes de distribution et de commercialisation du Groupe Automotif Canada. Conséquemment, nous avons développé une série de mesures qui seront pour la plupart mises en place en 2005, afin de supporter le développement et la compétitivité de nos grossistes indépendants et clients nationaux dans un contexte évolutif, tout en optimisant la rentabilité d'Uni-Sélect. Nos pratiques ont été renforcées et plusieurs innovations ont été introduites à l'égard de nos principales sphères d'intervention : les services de distribution, la gestion de produits, le marketing, les programmes de partenariat et de succession et enfin, le développement d'outils de communication et de gestion de pointe.

Dans les mois et les années à venir, nous déploierons à travers le Canada une nouvelle stratégie de distribution basée sur l'exploitation de centres principaux distribuant toutes les lignes de produits, complétés par des entrepôts secondaires régionaux offrant aux membres un accès facile et rapide à un très grand assortiment de pièces critiques à la réparation des véhicules. Combinée à l'implantation du système de gestion des entrepôts (SGE) dans nos principaux centres de distribution, dont celui d'Edmonton d'ici février 2006, cette stratégie permettra d'améliorer l'utilisation de l'actif et les coûts d'exploitation d'Uni-Sélect, tout en offrant aux marchands une grande disponibilité de produits et un service adapté à leurs besoins.



*Richard G. Roy*  
Vice-président, administration et  
chef des opérations financières

*Martin Labrecque*  
Contrôleur

Nous mettrons en œuvre pour nos membres des stratégies de produits et de prix proactives et différenciées, dont un programme amélioré de produits importés d'entrée de gamme et une distribution élargie de produits de marques nationales de qualité « OE », développée en partenariat avec des fournisseurs clés, surtout dans certaines catégories ciblées de produits dont les pièces pour voitures importées, les composants électroniques et les systèmes de contrôle de la température. Nous mettrons à la disposition de nos marchands des outils technologiques de pointe comme notre communauté virtuelle, une arme efficace et prometteuse pour abaisser les coûts du réseau, améliorer les services aux membres, faciliter leur gestion et accentuer leur compétitivité. À l'avant-garde de notre industrie, notre plateforme virtuelle est déjà utilisée par environ 60 % de nos membres canadiens éligibles pour la prise de commandes. Nous nous apprêtons à l'élargir de façon à faire converger tous les maillons de la chaîne de l'après-vente : du manufacturier à l'installateur en passant par Uni-Sélect et ses marchands.



**David G. Alderson**  
Vice-président, systèmes d'information  
et de gestion

**Luc L'Espérance**  
Vice-président, ressources humaines

En 2005, de nouvelles initiatives dans les domaines du marketing et des services de support seront également lancées pour différencier davantage les marchands aux yeux de leurs clients installateurs, en tant que fournisseurs de solutions d'affaires complètes et non seulement de produits. Enfin, toujours dans le but de favoriser la croissance des marchands membres et, de ce fait même, celle d'Uni-Sélect, nous avons élaboré une approche plus systématique et mieux encadrée des plans de partenariat et de succession, que nous comptons également implanter aux États-Unis.

**Il importe également de souligner la bonne performance du Groupe Poids Lourds qui a élargi sa base d'activités grâce à l'acquisition d'un distributeur québécois en février 2004, jumelée à une solide croissance organique.**

En cette année de mise en œuvre de son nouveau plan stratégique, ce groupe a notamment étendu son rayonnement vers l'Ouest canadien suite à l'ouverture d'un entrepôt de distribution à Edmonton, en plus d'implanter un 22<sup>ème</sup> magasin corporatif, à Laval. Depuis maintenant quatre ans, le Groupe Poids Lourds n'a pas cessé d'améliorer son positionnement concurrentiel, sa crédibilité dans le marché et sa rentabilité grâce, notamment, au développement de ses affaires dans des niches de produits à plus forte valeur ajoutée et à l'optimisation générale de l'utilisation de son actif.

**Nous avons plusieurs raisons d'être confiants quant à la performance d'Uni-Sélect en 2005, dont l'expansion que vient de réaliser notre Groupe Automotive USA et l'impact important qu'elle aura sur nos conditions d'approvisionnement, la mise à jour du modèle d'affaires, des stratégies et des outils de gestion du Groupe Automotive Canada et le recentrage réussi du Groupe Poids Lourds.**

En outre, bien que les consommateurs continuent de subir la pression du coût élevé de l'essence, certains facteurs laissent prévoir une amélioration des conditions du marché nord-américain au cours des prochains mois. En particulier, nous croyons que les distributeurs n'auront pas à subir cette année une déflation de la valeur de leurs produits comparable à celle qu'ils ont connue en 2004, en raison notamment de la hausse du prix de l'acier et de l'énergie qui pourrait inciter les manufacturiers à augmenter leurs propres prix, ainsi que de la stabilisation du taux de change appliqué à nos achats en dollars canadiens.

Bien entendu, notre objectif premier en 2005 sera d'intégrer MAWDI afin de réaliser le plus rapidement possible les synergies au chapitre des achats, de la distribution, du marketing (de concert avec le groupement ADN) et de la gestion opérationnelle, financière et informatique. Tout en développant sa base d'activités et ses compétences dans la gestion de magasins corporatifs, le Groupe Automotive USA continuera également de favoriser la croissance de son réseau de marchands par le développement organique et surtout, les acquisitions d'entreprises de taille moyenne. En février 2005, notre filiale américaine a d'ailleurs annoncé l'acquisition d'un distributeur de St-Louis desservant une centaine de grossistes indépendants, ce qui augmentera significativement notre clientèle dans cette région. Cette transaction devrait être complétée à la fin mars 2005.

Le Groupe Automotive Canada entend accélérer l'exécution de son plan stratégique, dont l'élément central est le raffinement de son modèle de distribution et de sa stratégie de produits, afin d'améliorer ses services et d'abaisser ses coûts. Visant à réaliser un taux de croissance supérieur à la moyenne de son segment de marché, il compte jouer un rôle de premier plan dans le mouvement de consolidation des grossistes et continuera de rechercher assidûment les occasions d'acquisitions et d'alliances stratégiques. Enfin, il verra à compléter l'intégration des activités reliées à MIDAS et à recruter d'autres comptes nationaux.

Pour sa part, le Groupe Poids Lourds anticipe de bonnes conditions de marché en 2005. Il continuera d'optimiser le rendement du capital utilisé et d'accroître sa rentabilité, en même temps que la qualité de son service et la valeur ajoutée de sa sélection de produits. Il sera également actif sur le marché des acquisitions afin de renforcer sa présence pancanadienne.

Consolider, intégrer, innover, demeureront les priorités d'Uni-Sélect dans les années à venir et la base de son succès. Forts d'un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de dollars, nous plaçons maintenant la barre à 1,5 milliard \$, objectif que nous comptons réaliser d'ici trois ans. Nous continuerons de nous distinguer comme un consolideur efficace et créateur de valeur économique dans l'industrie nord-américaine de la distribution de pièces de rechange pour véhicules, comme le partenaire par excellence des marchands indépendants, comme l'une des entreprises les plus efficaces et les plus avant-gardistes de notre secteur en matière de services de distribution, de gestion de produits, de commerce électronique et de support à la croissance de ses marchands et autres clients.

Nous nous engageons tout autant à continuer de mériter la confiance des marchés financiers et à faire en sorte qu'Uni-Sélect demeure pour ses actionnaires un investissement rentable, offrant un bon potentiel d'appréciation à court, moyen et long terme. C'est pourquoi nous continuerons de privilégier une gestion serrée des coûts et de l'utilisation de l'actif de la Compagnie et la croissance rentable de toutes nos unités d'affaires. Nous poursuivons également nos investissements technologiques et approfondirons nos pratiques corporatives, incluant la gestion des ressources humaines, la gestion des risques et la gouvernance d'entreprise. À cet égard, nous sommes heureux de signaler que pour une deuxième année consécutive, Uni-Sélect a été sélectionnée parmi les entreprises finalistes du concours Korn Ferry de la *Revue Commerce* pour la qualité de son conseil d'administration et de sa régie d'entreprise.

En terminant, nous désirons remercier de tout cœur les employés d'Uni-Sélect pour leur participation très appréciée à l'atteinte de nos objectifs, et nous profitons de l'occasion pour souhaiter la bienvenue aux 1 867 employés de MAWDI qui ont intégré nos rangs en 2004. Nous remercions également nos marchands et clients pour leur dynamisme et leur loyauté, ainsi que nos fournisseurs pour leur appui essentiel au succès de nos stratégies de croissance.



**Guy Archambault**  
Vice-président, développement corporatif

**Pierre Chesnay**  
Vice-président, affaires juridiques et secrétaire

Merci à nos collègues administrateurs pour leur contribution assidue et enfin, merci aux actionnaires d'Uni-Sélect de la confiance et de l'intérêt qu'ils témoignent à la Compagnie.

Le président du conseil,

(signé) Jean-Louis Dulac

Le président et chef de la direction,

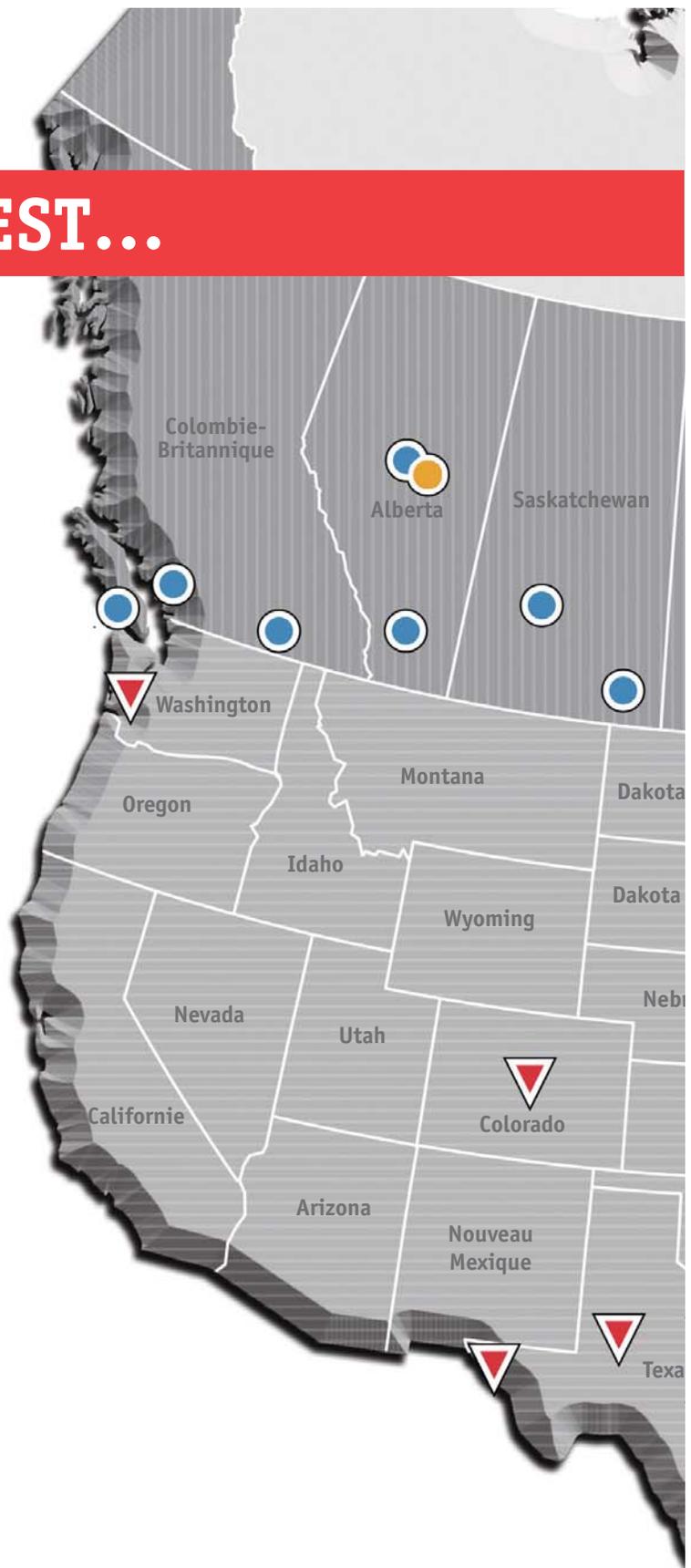
(signé) Jacques Landreville

Mars 2005

# Uni-Sélect

## C'EST...

- 3 224 employés
- répartis dans 47 centres de distribution (véhicules légers) stratégiquement situés à travers le Canada et les États-Unis, totalisant 2 millions pi<sup>2</sup> auquel s'ajoute 2 centres de distribution Poids Lourds,
- en plus de 173 magasins corporatifs dans le marché de l'automobile en Amérique du Nord et 22 dans le secteur poids lourds au Canada,
- dont la mission est d'offrir, dans des conditions optimales de coût et d'efficacité, une solution d'affaires complète,
- incluant plus de 300 000 produits différents pour automobiles et véhicules poids lourds et une gamme de services de soutien,
- à l'intention de 2 391 marchands grossistes indépendants en Amérique du Nord, regroupés sous 5 bannières, et exploitant 3 016 magasins (en plus des 173 magasins corporatifs) au service d'une multitude d'installateurs,
- de même qu'à 7 clients nationaux.





**AUTOMOTIVE CANADA**

● Centres de distribution

**AUTOMOTIVE USA**

▼ Centres de distribution

**POIDS LOURDS**

● Centres de distribution

# GROUPE AUTOMOTIVE CANADA

*Face aux défis que présente notre marché en constant cycle d'innovation et de changement, nous avons redoublé d'ardeur et multiplié les initiatives pour renforcer notre chaîne de création de valeur, et faire en sorte qu'Uni-Sélect soit reconnue comme un des distributeurs de pièces parmi les plus complets et le meilleur partenaire d'affaires pour ses marchands membres.*

Le marché de la distribution de pièces de rechange poursuit son cycle hausier. Quels sont les facteurs les plus favorables à la croissance d'Uni-Sélect ?

La demande dans le marché de l'après-vente continue d'être stimulée par plusieurs facteurs qui demeurent favorables à la croissance d'Uni-Sélect, tels que l'augmentation du nombre de véhicules sur les routes, l'augmentation du kilométrage parcouru, l'augmentation des coûts des réparations — bien que l'amélioration de la qualité des véhicules ait réduit la fréquence des réparations, celles-ci coûtent plus cher en raison du contenu technologique des pièces — et les ventes élevées de véhicules neufs au cours des dernières années qui augurent bien de la croissance à long terme de notre marché. Notons cependant qu'en 2004, la hausse du prix de l'essence a quelque peu grevé les budgets des automobilistes qui, de ce fait, ont reporté certaines dépenses d'entretien et de réparation.



Quels sont les principaux défis inhérents au marché actuel ?

**Notre principal défi peut se résumer ainsi : contribuer à assurer une forte relation de confiance entre nos marchands membres et leurs clients, dans un marché très évolutif.** Nous continuons de nous adapter à plusieurs facteurs qui transforment notre marché depuis quelques années, mais de façon plus marquée ces derniers temps, notamment — la diversification des modèles de véhicules et leur durée de vie plus longue, entraînant une augmentation importante du nombre de pièces — l'accroissement du nombre de véhicules importés — le contenu électronique des voitures neuves — la qualité des véhicules mis en marché impliquant une hausse de la demande pour des pièces de qualité équivalente ou supérieure aux pièces d'origine « OE », et pour des pièces d'entrée de gamme provenant principalement d'Asie, lorsque l'âge du véhicule est plus avancé.

À ces facteurs qui concernent directement notre gestion de produits, s'ajoute le phénomène de la consolidation des grossistes dont certains arrivent à la retraite, décident de vendre leur entreprise, et auxquels nous voulons présenter des occasions de vente à l'intérieur même du réseau des marchands membres d'Uni-Sélect. Cette consolidation a pour effet d'augmenter le nombre de membres qui ont recours à la formule d'approvisionnement direct auprès des fabricants offerte par Uni-Sélect, lorsque les quantités le permettent. Notons toutefois que ces commandes directes aux fabricants, sont facturées par Uni-Sélect.

Cette logistique qui réduit les coûts de la chaîne d'approvisionnement, réduit forcément l'utilisation de nos actifs, ce à quoi nous devons aussi nous adapter.

**Dans ce contexte, comment Uni-Sélect adapte-t-elle sa gestion de produits ?**

Nous continuons d'axer nos efforts sur la qualité du service et des pièces. La réussite de nos marchands membres repose en effet sur la relation de confiance qu'ils réussissent à entretenir avec leurs clients — une relation fondée sur **la disponibilité des pièces et des programmes de support et la qualité des produits (fit-form-function), l'excellence du service à la clientèle et le prix juste.**

Dans le cours de l'évaluation continue de notre chaîne de distribution — de la gestion des catégories de produits à la logistique, en passant par nos programmes de formation, de partenariat et de succession et les services offerts par l'entremise de notre communauté virtuelle — nous avons mis de l'avant un ensemble de solutions dont nous poursuivons l'implantation avec diligence.

Nous avons apporté une attention particulière à notre positionnement en termes de produits. D'une part, nous poursuivons de façon plus intensive notre repositionnement dans la catégorie des pièces de rechange équivalentes ou supérieures aux pièces d'origine. Nous le faisons en travaillant de plus près avec les fournisseurs, y compris des chefs de file mondiaux, afin de nous assurer d'offrir à nos marchands membres les produits qui répondent pleinement à leurs nouveaux besoins — des produits de la meilleure qualité, sous les meilleures marques et aux conditions de prix les plus avantageuses.

Ainsi, nous mettons à la disposition de nos marchands membres une offre de produits de qualité équivalente ou supérieure aux pièces d'origine, notamment dans les pièces pour véhicules importés, les composantes électroniques et les systèmes de contrôle de la température. D'autre part, nous renforçons notre positionnement et notre service dans nos marques contrôlées, telles que **Auto Xtra**, **Color Xtra** et **Xtra**, pour les pièces, les produits de carrosserie et les fournitures d'atelier — et ceci en augmentant aussi notre interaction avec les fournisseurs, et la collaboration entre nos équipes des achats, de la logistique et de la mise en marché. À titre d'exemple, nous avons ajusté et augmenté notre offre de produits importés d'entrée de ligne **Auto Extra**.

Nous continuons donc de développer des stratégies de produits et de prix différenciées pour nos membres, et nous avons également développé des programmes de support à valeur ajoutée destinés aux installateurs, parmi lesquels notre nouveau programme **SELECTAUTOXPRT (SAX)**, qui fait partie intégrante de notre stratégie de fidélisation des installateurs. Ce programme offre plusieurs avantages et services, dont des garanties prolongées sur les pièces et la main d'œuvre, de la formation technique et de gestion, des promotions, ainsi que des programmes de récompense et de support technique.





Par ailleurs, en 2004, nous avons élaboré un nouveau programme *Opérations Nouvelles Applications* (ONA), visant à rendre rapidement disponibles sur le marché les nouvelles pièces de rechange pour les véhicules faisant partie de notre marché cible. Ce programme, relié à une base de données de tous les véhicules enregistrés au Canada, nous permet de cibler, par code postal, les nouvelles pièces que nos marchands membres ont à rendre disponibles à leurs clients installateurs.

**Comment Uni-Sélect modifie-t-elle sa stratégie de distribution au cours de cette phase de changement du marché ?**

Nous agissons sur plusieurs plans. Afin d'optimiser nos éléments d'actif, de réduire les coûts d'exploitation et de fournir à nos marchands membres un service de premier ordre, adapté à leurs nouveaux besoins, nous redéfinissons la vocation de nos centres de distribution en identifiant des centres principaux regroupant toutes nos gammes de produits, incluant outillage, équipement, accessoires et contrôle de la température — et des centres secondaires regroupant un large éventail de produits dont la disponibilité est critique pour l'installation. L'intégration de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc. en 2003 et des produits Midas en 2004 a donné lieu à des agrandissements de 40 000 pieds carrés de notre centre d'Edmonton et de 55 000 pieds carrés du centre de Toronto, ce qui confirme leur vocation de centres principaux.

Cette stratégie de distribution trouve un support efficace dans le système de gestion d'entrepôt (SGE) que nous continuons d'implanter dans nos centres principaux. Bien rodé au centre principal de Boucherville (Québec) en 2004, le SGE a permis de dégager des gains significatifs en termes de disponibilité de produits, de réduction des erreurs, de flexibilité des opérations et de réduction des coûts d'opération. Après Québec et Boucherville, où il continue d'être perfectionné, nous prévoyons implanter le SGE à notre centre principal d'Edmonton d'ici février 2006, où nous estimons qu'il apportera une amélioration sensible de la productivité et de la précision des opérations.



Une fois optimisé, le SGE représente un outil remarquable de différenciation et d'amélioration du service. Outre une meilleure productivité, il permet de mieux regrouper les commandes et de fournir un service de fin de journée et de dépannage hors des heures normales, très apprécié de nos marchands membres et de leurs clients. De plus, le niveau de collaboration qui s'est établi entre nos équipes de logistique et de gestion des catégories de produits favorise une connaissance plus pointue des besoins et un service plus expert dans nos centres de distribution.

Quant à notre site **VICTOR** qui s'est développé de façon remarquable au bénéfice de notre communauté virtuelle en pleine croissance, il nous différencie avantageusement dans le marché, et fait partie intégrante de notre stratégie de distribution et de mise en marché.

#### Comment évolue la communauté virtuelle d'Uni-Sélect ?

Nous avons fait évoluer considérablement notre plateforme virtuelle depuis l'implantation de sa première phase en 2002 et du lancement de notre site VICTOR en mars 2004. Rappelons qu'en plus d'offrir un service aux membres plus efficace, cet outil stratégique vise l'atteinte de trois objectifs principaux : éliminer autant que possible le papier, faciliter l'accès au système d'information d'Uni-Sélect et communiquer un plus grand nombre d'informations à plus de ressources terrain (personnel de vente de nos marchands membres).

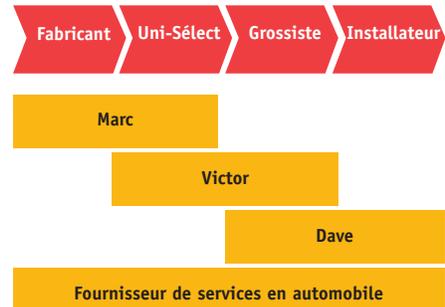
Après moins d'un an, plus de 60 % des membres éligibles utilisent les services de VICTOR pour leur prise de commandes, et 90 % des membres

(en termes de chiffre d'affaires canadien) sont connectés par internet. En plus des nombreuses améliorations apportées au début de 2005 avec la version VICTOR 2.0, d'autres phases de développement sont prévues afin d'offrir ce centre d'information virtuel à d'autres segments de clientèle, dont les comptes nationaux.

En cours d'année, nous avons défini notre stratégie de *communauté virtuelle* pour les années à venir, en optant pour **une présence web unifiée** pour tous les participants de la chaîne de distribution du réseau Uni-Sélect. Ainsi, en utilisant les leviers de notre plateforme **uni-select.biz**, nous pourrions accroître la portée des avantages des phases précédentes et partager l'information avec les fournisseurs et les installateurs.

En 2005, VICTOR partagera donc l'espace virtuel avec de nouveaux « compagnons » qui offriront des fonctionnalités uniques dans le marché et favoriseront l'efficacité de notre réseau. Ainsi, **MARC** donnera aux fournisseurs un accès à de l'information de grande valeur sur les installateurs et les marchands membres — **DAVE** offrira aux installateurs une connectivité avec nos marchands membres pour fins de vérification de disponibilité des pièces, des prix et de transfert des commandes électroniques — enfin, une section sera réservée aux membres de nos programmes installateurs pour s'informer, communiquer, se former en ligne et, à un degré moindre, y transiger. Cette section pourra être partagée par les fournisseurs, les membres, les ateliers et le personnel d'Uni-Sélect, permettant à **uni-select.biz** de devenir la porte d'entrée vers un moyen de communication vraiment convergent, au service de tous les maillons de notre chaîne de distribution.

## uni-select.biz



Communiquer • Interagir • Converger • Réussir

Uni-Sélect aura donc la possibilité de consolider les interactions de son réseau d'une façon moderne et efficace.

Quel support Uni-Sélect apporte-t-elle aux grossistes qui veulent se départir de leur commerce ou prendre de l'expansion ?

En 2004, nous avons poursuivi nos efforts dans le cadre de nos programmes de consolidation et de succession, par une approche de formation et d'encadrement structurée et documentée, tant pour soutenir les initiatives d'expansion de nos membres, que pour favoriser la vente de leur entreprise en leur proposant des acquéreurs à l'intérieur du réseau Uni-Sélect. Nous avons entrepris une série de séances de formation destinées à nos directeurs généraux, portant notamment sur le cheminement critique d'une transaction et les analyses de synergies à l'aide d'exemples concrets. Jusqu'à présent, ces initiatives ont produit des résultats probants puisqu'en cours d'année, une douzaine de comptes canadiens ont changé de propriétaire à l'intérieur du réseau et près d'une dizaine de nouveaux points de vente ont vu le jour.



A close-up photograph of a car's taillight assembly. The taillight is illuminated, showing a grid of numerous small, glowing red LEDs. The surrounding car body is a dark, metallic color, possibly black or dark grey, with some reflections visible. A red banner is overlaid at the top of the image, containing the text 'GROUPE AUTOMOTIVE USA' in white, bold, uppercase letters.

# GROUPE AUTOMOTIVE USA

*Avec l'acquisition de Middle Atlantic Warehouse Distribution, Inc. (MAWDI) réalisée le 1<sup>er</sup> novembre 2004, Uni-Sélect est présente dans les États où se retrouvent plus de 70 % des véhicules immatriculés aux États-Unis. Nous avons plus que quadruplé le nombre de nos marchands indépendants et des magasins desservis — après seulement six ans d'activité dans cet important marché. L'exercice 2005 sera donc une année d'intégration et de réalisation de synergies, mais aussi d'expansion, tant organique que par acquisition.*



**Daniel Buzzard**  
Vice-président,  
Division Sud-Est

**Brent Windom**  
Vice-président,  
marketing,  
MAWDI

**William McClain**  
Directeur général,  
Succursale  
Austell



**John Ruthland** **William M. McConnell**  
Vice-président, Directeur général,  
Division centrale Centre-Sud



**Richard Buzzard**  
Vice-président,  
Division Sud-Ouest



**Robert Buzzard**  
Vice-président,  
administration

**John Evanoka**  
Vice-président,  
Division Nord-Est

**James E. Buzzard**  
Vice-président,  
exécutif

### Quels sont les grands avantages de l'acquisition de MAWDI pour Uni-Sélect ?

Cette acquisition représente une excellente combinaison stratégique. D'une part, la couverture géographique de MAWDI dans 18 États américains complète presque parfaitement les marchés que nous desservons déjà, soit le centre nord et sud ainsi que le nord-ouest. D'autre part, nous bénéficions d'une excellente compatibilité de culture d'entreprise et de modèle d'affaires et de plus de 70 % de compatibilité des marques de produits. Tout comme Uni-Sélect, MAWDI préconise l'optimisation de ses actifs et des conditions avantageuses pour ses marchands indépendants. En intégrant cette entreprise, notre réseau de marchands aux États-Unis est passé de 368 à 1 581, ce qui représente une croissance du nombre de magasins desservis de 527 à 2 043 (incluant les magasins corporatifs) et un pouvoir d'achat considérablement accru. Mentionnons également l'apport d'expertise de MAWDI — plus particulièrement dans la gestion des magasins corporatifs — sa connaissance approfondie du marché provenant de plusieurs décennies d'expérience — sa capacité éprouvée à croître par des acquisitions — et l'ajout de compétences à différents niveaux de l'entreprise résultant de l'union des deux équipes de gestion.

Les retombées de cette acquisition seront d'autant plus intéressantes qu'Uni-Sélect est membre d'**Automotive Distribution Network (ADN)**, un nouveau regroupement formé de l'union des deux groupes d'achat,

Parts Plus et IAPA, qui en fait l'un des plus importants groupes d'achat en Amérique du Nord, avec son pouvoir de négociation et ses programmes de mise en marché exceptionnels. Notre adhésion et notre influence dans le groupe ADN favorisera la réalisation de synergies significatives au cours des prochaines années en plus d'augmenter nos opportunités d'acquisition de membres du groupe.

### Quel est l'apport de cette acquisition en terme de positionnement d'Uni-Sélect aux États-Unis ?

En plus de passer au 8<sup>ième</sup> rang de notre industrie aux États-Unis, nous sommes maintenant le fournisseur de choix de marques nationales pour les grossistes indépendants. Parmi les distributeurs de pièces de rechange pour véhicules exploitant un réseau de centres de distribution, Uni-Sélect est l'une des entreprises les plus efficaces, avec une base d'actifs modeste, une utilisation élevée de ces actifs et des coûts d'opération bas. Avec notre réseau de distribution et notre équipe renforcés, nous sommes bien positionnés pour réaliser notre mission qui est d'être un support des plus efficaces pour les grossistes indépendants aux États-Unis et un consolidateur reconnu — dont l'objectif premier est de continuellement fournir des avantages concurrentiels à nos marchands.

### Quelles seront les synergies d'intégration pour 2005 ?

Nous comptons réaliser des synergies significatives au cours des trois prochaines années, qui proviendront

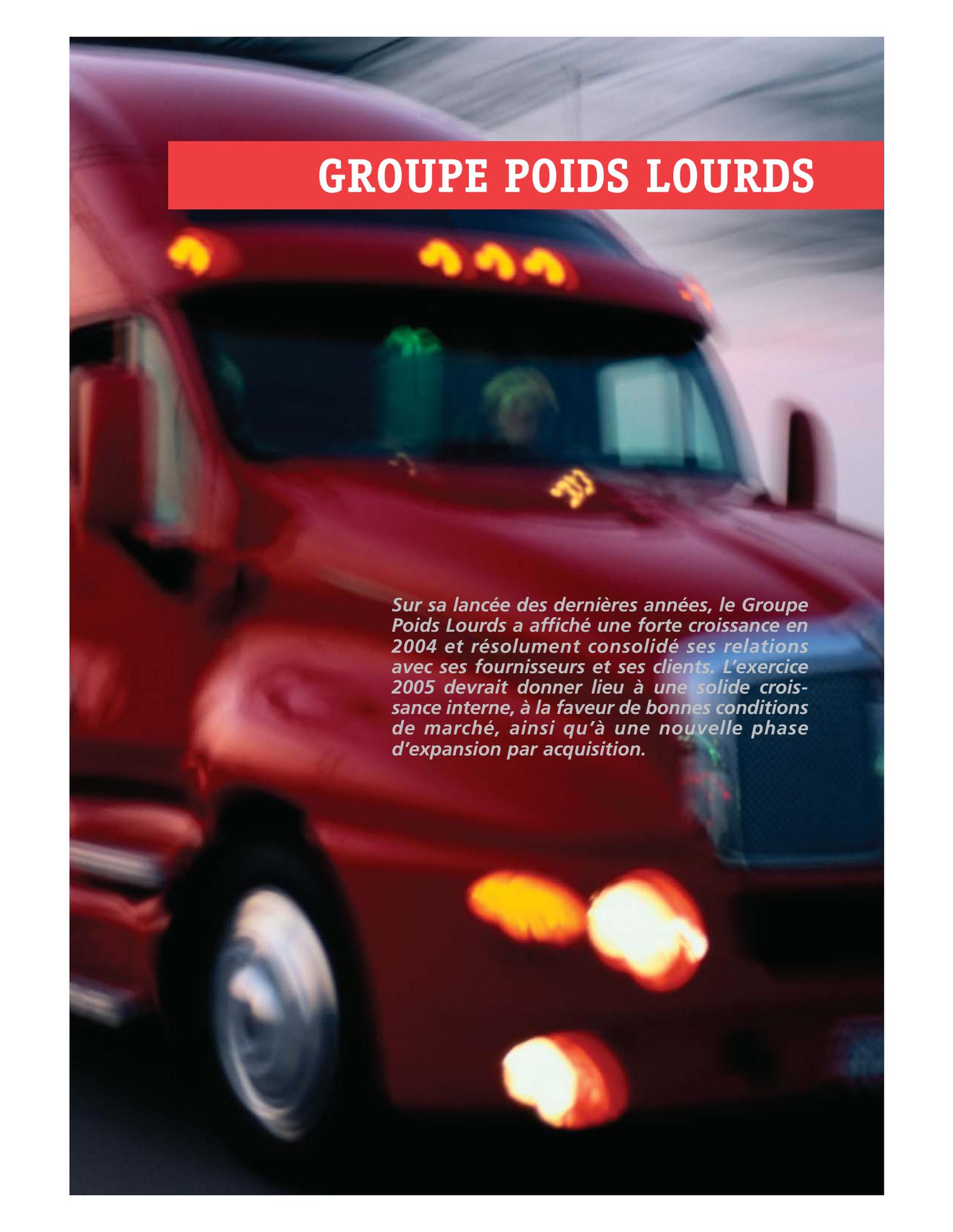
de nos conditions d'achat, de notre logistique, de la mise en marché, de l'administration, de nos systèmes d'information et de nos coûts financiers. Nous prévoyons aussi mettre à jour le plan stratégique pour nos opérations américaines au cours des prochains mois. Sous la direction de M. James Buzzard, le Groupe Automotive USA compte maintenant quatre divisions, soit North East, South East, South West et Central, cette dernière regroupant les trois divisions que nous opérons avant l'acquisition. Notre bureau de direction aux États-Unis sera transféré au siège social de MAWDI à Tonawanda, dans l'État de New York.

### Quelles seront les sources de croissance future ?

Pour 2005 et les prochaines années, tout nous permet d'être confiants de réaliser une solide croissance interne et par acquisition aux États-Unis. Ces perspectives de croissance soutenue sont favorisées, entre autres, par les éléments fondamentaux de la demande qui sont positifs, et par la grande fragmentation du marché qui continuera d'offrir de bonnes opportunités d'acquisition pour un bon nombre d'années à venir.

#### Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (MAWDI)





# GROUPE POIDS LOURDS

*Sur sa lancée des dernières années, le Groupe Poids Lourds a affiché une forte croissance en 2004 et résolument consolidé ses relations avec ses fournisseurs et ses clients. L'exercice 2005 devrait donner lieu à une solide croissance interne, à la faveur de bonnes conditions de marché, ainsi qu'à une nouvelle phase d'expansion par acquisition.*



### Quelles ont été les principales réalisations de 2004 ?

Nous avons réalisé l'intégration de la portion « service aux flottes » du distributeur québécois Les Batteries Électriques Gagnon inc., acquis en février 2004, qui a donc participé à la croissance des résultats pour 11 mois en 2004. Nous avons ajouté une succursale corporative au Québec, et nous avons aussi étendu notre rayonnement vers l'Ouest canadien à la suite de l'ouverture d'un entrepôt de distribution de roues à Edmonton.

Grâce à un ensemble d'initiatives mises de l'avant au cours des dernières années pour diversifier et améliorer notre offre de produits, nos programmes de marketing, la formation de nos employés et la qualité de notre service à la clientèle, nous avons obtenu une croissance interne vigoureuse, dont toute notre équipe peut être fière.

Nous avons continué d'améliorer le rendement du capital utilisé, par l'optimisation de notre niveau d'inventaire et un bon contrôle des comptes à recevoir. Au terme de ces quatre dernières années, nous pouvons dire que nous avons réussi le virage que nous avions à prendre pour consolider notre positionnement dans le marché et poursuivre notre croissance.

La mise à jour de notre plan stratégique nous a permis de dégager les avenues de croissance pour les années 2004-2007.

### D'où viendra la croissance du Groupe Poids Lourds dans les prochaines années ?

Nous poursuivrons le développement et l'approfondissement de notre marché, en maintenant le focus sur la qualité du service, la disponibilité des produits et la formation.

Nous continuerons d'augmenter nos ventes et d'améliorer notre rentabilité dans toutes nos catégories de produits, et en particulier dans celle des roues, tout en développant de nouvelles niches à marges élevées, dont l'outillage spécialisé pour poids lourds.

Nous prévoyons également renforcer notre présence dans le marché canadien par des acquisitions sélectionnées en fonction de nos critères de rentabilité, de compatibilité et de croissance à long terme.



# Rapport de gestion 2004

(Analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004)

## DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Fondée en 1968, Uni-Sélect Inc. (« Uni-Sélect » ou « la Compagnie ») est le deuxième plus important distributeur de pièces de remplacement et accessoires pour véhicules au Canada, et le huitième en importance aux États-Unis. Les activités d'Uni-Sélect sont réparties à l'intérieur de trois secteurs isolables :

- Le **Groupe Automotive Canada**, représenté par différentes filiales, coentreprise et divisions, se spécialise dans la distribution de pièces de remplacement, d'outillage et d'accessoires pour véhicules automobiles à travers le Canada. Sa clientèle se compose principalement de 810 marchands grossistes indépendants desservant des ateliers de mécanique et de carrosserie, ainsi que de sept grandes chaînes nationales d'installateurs. Par le biais de ses 14 centres de distribution implantés dans toutes les principales régions du pays, le Groupe Automotive Canada garde en inventaire plus de 300,000 produits différents, principalement de marques nationales, qu'il se procure auprès d'un bassin de manufacturiers nord-américains et étrangers. Outre les services de distribution, il offre à ses marchands membres une gamme importante de services « à la carte » dont plusieurs programmes différenciateurs de marketing identifiés par des bannières distinctives, ainsi que des activités de formation et des outils de développement informatique, de financement et de support général à la gestion et à l'expansion de sa clientèle.
- Le **Groupe Automotive USA**, représenté par la filiale Uni-Select USA, Inc. détenue à 85,6 % par la Compagnie, exerce des activités similaires aux États-Unis, en plus d'exploiter des magasins corporatifs dans les marchés non desservis par ses marchands, principalement en régions urbaines. Ce groupe, qui a réalisé une importante expansion vers la fin de l'exercice 2004, exploite actuellement 34 centres de distribution et 160 magasins corporatifs répartis dans 22 états, ce qui lui assure une couverture d'environ 70 % du parc de véhicules immatriculés aux États-Unis. Il dessert quelque 1 581 marchands indépendants auxquels il offre une grande sélection de produits et de services.

- Le **Groupe Poids Lourds**, représenté par la filiale Palmar inc. détenue à 100 % par Uni-Sélect, œuvre dans la distribution et la vente de pièces de remplacement et d'accessoires pour camions poids lourds, remorques et autobus, ainsi que d'outils spécialisés et de roues pour tous les types de véhicules. Il exploite deux centres de distribution au Québec et en Alberta, en plus de 22 magasins corporatifs au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Ontario.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004, ces trois secteurs ont généré respectivement 63,9 %, 26,5 % et 9,6 % du chiffre d'affaires consolidé d'Uni-Sélect.

L'industrie canadienne de la distribution de pièces de remplacement pour véhicules a vécu une consolidation significative au cours des 20 dernières années, tant au niveau des distributeurs que des grossistes. Uni-Sélect a joué un rôle important dans ce mouvement en réalisant plus de 35 acquisitions et alliances stratégiques, en plus de mettre de l'avant des programmes de financement pour appuyer ses marchands membres dans leurs projets d'expansion par acquisitions. Bien que relativement plus fragmentée que l'industrie canadienne, l'industrie américaine a aussi entrepris un certain mouvement de consolidation au cours des dernières années, auquel Uni-Sélect a participé en complétant l'acquisition de sept distributeurs de taille moyenne entre 1998 et 2003, et d'un distributeur d'envergure en 2004 (voir rubrique « Événements marquants des trois derniers exercices » du présent rapport de gestion).

Les marchés canadien et américain se distinguent l'un de l'autre à certains égards. Ainsi, alors qu'au Canada la Compagnie exploite peu de magasins corporatifs et offre à ses marchands des programmes de marketing complets, aux États-Unis, la Compagnie se doit d'être plus active dans l'achat et l'implantation de magasins corporatifs pour contrer la concurrence et maintenir ses ventes dans les territoires que les marchands indépendants ne sont pas intéressés à développer. De plus, aux États-Unis, l'offre de services accessoires à la vente de pièces est plus limitée.

L'industrie canadienne et américaine de la distribution de pièces de remplacement et d'accessoires pour véhicules est soumise à certains facteurs de risque d'ordre con-

joncturel, concurrentiel et autres, qui sont décrits à la rubrique « Gestion des risques » du présent rapport de gestion.

## COMMENTAIRES PRÉALABLES AU RAPPORT DE GESTION

### Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion porte sur les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003, de même que sur la situation financière de la Compagnie à ces dates. Il devrait être lu en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires contenus dans le rapport annuel. Pour de plus amples renseignements, certains documents complémentaires, dont les documents préparés en vue de l'assemblée annuelle des actionnaires, en date du 3 mai 2005, la notice annuelle, les rapports annuels précédents, les rapports intermédiaires et les communiqués de presse, sont disponibles sur le site Internet de SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).

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

Dans le présent rapport de gestion, « Uni-Sélect » ou « la Compagnie » désigne, selon le cas, Uni-Sélect Inc. et ses filiales et divisions, ou Uni-Sélect Inc. ou l'une de ses filiales ou divisions. Le terme « exercice » désigne la période financière de 12 mois terminée le 31 décembre de l'année visée dans le contexte. D'autre part, les comparaisons se font par rapport à l'exercice antérieur.

Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion tiennent compte de tout événement important survenu avant le 16 mars 2005, date de l'approbation des états financiers et du rapport annuel de gestion par le conseil d'administration de la Compagnie. Ils présentent la situation de l'entreprise et son contexte commercial tels qu'ils étaient, au meilleur de la connaissance de la direction, au moment de la rédaction de ces lignes.

### Conformité aux principes comptables généralement reconnus du Canada

À moins qu'il n'en soit indiqué autrement, l'information financière présentée ci-après, ainsi que les montants apparaissant aux tableaux, sont exprimés en dollars canadiens et préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada.

L'information comprise dans ce rapport renferme également certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux PCGR.

Par exemple, la Compagnie utilise la mesure de « croissance organique » qui consiste à quantifier l'augmentation des ventes consolidées et sectorielles entre deux périodes données, en excluant l'impact des acquisitions et des alliances stratégiques, ainsi que celui des variations du taux de change et, lorsqu'il y a lieu, du nombre différent de journées de facturation entre les périodes. Uni-Sélect utilise cette mesure car elle aide à juger de l'évolution intrinsèque des ventes générées par sa base opérationnelle par rapport avec le reste du marché. La détermination du taux de croissance organique, qui est fondée sur des constats raisonnables aux yeux de la direction, pourrait différer des taux de croissance organique réels. Cette mesure pourrait aussi ne pas correspondre à des mesures portant un nom similaire employées par d'autres sociétés.

Uni-Sélect utilise également la mesure de « BAIIA », qui représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, frais (revenus) financiers, autres revenus, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle, car il s'agit d'un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer ses dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou de flux de trésorerie, ni comme un paramètre de mesure de liquidité. Étant donné que le BAIIA n'est pas défini par les PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable au BAIIA d'autres sociétés. Dans l'état des résultats de la Compagnie, le BAIIA correspond au poste « *Bénéfice avant les postes énumérés ci-dessous* ».

Enfin, la Compagnie utilise la mesure de « l'endettement total net » qui comprend la dette à long terme, les dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme) et les dettes bancaires, net des espèces et quasi-espèces et des placements temporaires. Elle utilise également comme mesure le coefficient d'endettement total net sur le capital investi total, lequel correspond à l'endettement total net divisé par la somme de l'endettement total net et de l'avoir des actionnaires. Ces deux mesures ne sont pas définies par les PCGR et pourraient ne pas être comparables à des mesures d'autres sociétés portant des noms similaires.

La Compagnie les utilise car elles sont des indices généralement reconnus de la santé financière à court et à long terme des entreprises.

À titre d'information et afin de faciliter une juste comparaison entre le bénéfice net et le bénéfice par action (de base et dilué) des exercices concernés, la Compagnie présente, dans son analyse des résultats d'exploitation ainsi que dans les autres sections du rapport annuel et certains tableaux, ce qu'aurait été le bénéfice net et le bénéfice par action de l'exercice 2003 sans le revenu non récurrent de 6,6 millions \$ (4,5 millions \$ ou 0,24 \$ par action net des impôts y afférents) réalisé au cours de cet exercice à la suite du règlement favorable d'un litige.

#### **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 reliés à l'exploitation et à la situation financière d'Uni-Sélect. Certaines sections du présent rapport présentent des déclarations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières, concernant les objectifs, les projections, les estimations, les attentes ou les prédictions de la Compagnie. Ces déclarations prospectives comportent des risques et incertitudes, si bien que les résultats réels pourraient différer significativement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans ces déclarations. Les principaux facteurs pouvant entraîner une différence significative entre les résultats réels de la Compagnie et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives sont décrits à la rubrique « *Gestion des risques* » du présent rapport de gestion. En dehors de ces principaux facteurs, les résultats de la Compagnie sont tributaires de l'effet de la concurrence, des habitudes d'achat des consommateurs, de l'évolution du parc automobile, de la conjoncture en général, ainsi que de la capacité de financement de la Compagnie. Aucune assurance ne peut être donnée quant à la concrétisation des résultats, du rendement ou des réalisations tels que formulés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs. La direction d'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.

#### **Utilisation d'estimations**

Pour dresser des états financiers conformément aux PCGR du Canada, la direction de la Compagnie doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la Compagnie pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations, dont les plus importantes sont les suivantes :

#### **Constataion des produits :**

Les ventes sont comptabilisées à la livraison des produits, soit lorsque le droit de propriété est transféré et que l'encaissement est raisonnablement assuré. La Compagnie enregistre ses ventes déduction faite des rabais octroyés aux clients. Des provisions sont comptabilisées afin d'estimer les escomptes sur ventes octroyés aux clients et les crédits futurs relatifs aux produits de l'exercice. Cependant, une charge additionnelle pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels différeraient des hypothèses et estimations utilisées par la Compagnie lors de la comptabilisation des provisions.

#### **Écart d'acquisition :**

L'écart d'acquisition n'est pas amorti et est soumis à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'actif pourrait avoir subi une dépréciation. La Compagnie compare la valeur comptable d'une unité d'exploitation à sa valeur marchande, calculée en fonction d'une analyse des flux de trésorerie actualisés. Lorsqu'elle prépare les flux de trésorerie actualisés, la direction exerce son jugement pour estimer la rentabilité future, la croissance, les dépenses en immobilisations et le taux d'actualisation. La direction fait appel à son jugement pour estimer la valeur marchande des unités d'exploitation, et des changements aux estimations peuvent toucher la valeur de l'écart d'acquisition présenté. Si la valeur comptable d'une unité d'exploitation excédait sa valeur marchande, la Compagnie évaluerait alors la perte de valeur en comparant la juste valeur de l'écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2004, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait. Cependant, une perte de valeur pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels différeraient des hypothèses et estimations utilisées.

#### **Régimes de retraite :**

La Compagnie offre à certains de ses employés des régimes de retraite à prestations déterminées et s'assure de maintenir ses cotisations à un niveau permettant de pourvoir aux prestations. Les différents régimes de retraite de la Compagnie ont fait l'objet d'évaluations actuarielles le 31 décembre 2003. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements. La charge nette des régimes de retraite est fondée sur différentes hypothèses de nature économique et démographique déterminées avec l'aide d'actuaire et font l'objet d'une révision annuelle. Les hypothèses clés comprennent le taux d'actualisation, le taux de croissance de la rémunération ainsi que le taux de rendement prévu à long terme de l'actif des régimes. Le taux d'actualisation ayant servi à calculer la valeur actualisée des prestations projetées des régimes a été déterminé à la date de mesure du 31 décembre 2004 et il est fondé sur le rendement à long terme d'investissements dans des instruments financiers à revenus fixes de grande qualité. Le taux de rendement prévu sur l'actif des régimes de retraite a été obtenu en calculant un taux moyen pondéré fondé sur la répartition ciblée de l'actif des régimes. Le taux de rendement prévu de chaque catégorie d'actif est fondé sur la combinaison d'une analyse historique du rendement et sur une estimation prospective des marchés financiers. La répartition ciblée de l'actif des régimes est généralement de 60 % pour les titres de participation et de 40 % pour les titres à revenus fixes. Le taux d'augmentation de la rémunération est utilisé pour projeter le bénéfice actuel des régimes afin d'estimer les prestations des régimes de retraite à des dates futures. Cette hypothèse a été déterminée en se fondant sur les augmentations salariales historiques, les prévisions budgétaires des salaires, l'incidence des négociations des conventions collectives et les facteurs concurrentiels. La Compagnie est d'avis que les hypothèses sont raisonnables en fonction de l'information disponible au moment où elle les établit. Cependant, les charges et les obligations découlant des régimes de retraite pourraient devoir être ajustées, dans l'éventualité où les résultats réels diffèrent des hypothèses et estimations utilisées.

#### **Provision pour créances douteuses :**

La Compagnie maintient une provision pour créances douteuses afin de couvrir les pertes prévues de la part de clients qui ne peuvent assumer leurs obligations.

Cette provision fait l'objet d'une révision périodique et est fondée sur l'analyse de comptes spécifiques significatifs et impayés, l'âge des comptes clients, la solvabilité des clients et l'expérience historique de recouvrement. La Compagnie croit que sa provision pour créances douteuses est suffisante pour faire face aux risques inhérents aux débiteurs impayés. Cependant, une charge additionnelle pourrait devoir être constatée dans l'éventualité où les résultats réels diffèrent des hypothèses et estimations utilisées.

#### **Provision pour stocks excédentaires ou désuets :**

Les stocks sont évalués au moindre des éléments suivants : la valeur de réalisation nette ou le coût calculé selon la méthode du premier entré, premier sorti. La Compagnie constitue une provision pour la désuétude 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 les bilans consolidés. La direction doit faire des estimations et porter des jugements au moment de déterminer ces provisions. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables que les hypothèses de la Compagnie, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

#### **Impôts sur les bénéfices :**

La Compagnie se sert de son meilleur jugement pour déterminer son taux d'imposition effectif. Dans le cours normal des affaires, il existe de nombreux facteurs pouvant avoir des répercussions sur le taux d'imposition effectif puisque les conséquences fiscales de certaines transactions et de certains calculs demeurent incertaines. En tout temps, la Compagnie peut faire l'objet d'une vérification par les différentes autorités fiscales de chacune des juridictions dans lesquelles elle mène ses activités. Un certain nombre d'années peuvent s'écouler avant qu'une question particulière pour laquelle la Compagnie a établi une provision fasse l'objet d'une vérification et qu'elle soit résolue. Le nombre d'années durant lesquelles une vérification fiscale est en cours dépend de la juridiction fiscale. La direction est d'avis que ses estimations sont raisonnables et reflètent le dénouement le plus probable des éventualités fiscales connues, bien que le résultat final 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.

#### **Impôts futurs :**

La Compagnie doit évaluer la réalisation éventuelle de l'actif d'impôts futurs résultant des écarts temporaires entre la valeur comptable au bilan et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif, et résultant également de la valeur fiscale des pertes inutilisées et reportées dans le futur. Cette évaluation repose sur le jugement et dépend d'hypothèses et d'estimations portant sur la réalisation et la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant de l'actif d'impôts futurs qui sera effectivement réalisé pourrait être sensiblement différent de celui qui est inscrit aux états financiers, selon les résultats d'exploitation futurs de la Compagnie.

#### **Modification de conventions comptables du dernier exercice financier**

Au cours de l'exercice 2004, la Compagnie a adopté rétroactivement les nouvelles directives de l'Institut canadien des comptables agréés (« ICCA ») concernant la *constatation des produits*. L'application de ces nouvelles directives a eu une incidence minime sur les résultats de l'exercice 2004. Leur application rétroactive à l'exercice 2003 a eu une légère incidence soit, principalement, de diminuer le chiffre d'affaires consolidé de 1,2 million \$, de diminuer le BAIIA et le bénéfice net d'environ 0,1 million \$, et de diminuer le bénéfice par action dilué de 0,01 \$. (*Pour plus d'information, se référer à la note 2 aux états financiers consolidés*)

#### **Comptabilisation de rabais volume**

Uni-Sélect négocie des ententes d'approvisionnement avec ses fournisseurs qui prévoient le paiement de rabais liés au volume d'achats effectués. En contrepartie, les ententes d'approvisionnement entre Uni-Sélect et ses marchands canadiens et certains marchands américains comprennent aussi le paiement de rabais liés au volume d'achats de ces marchands. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux de rabais sont ajustés selon les conditions de marché qui prévalent. Uni-Sélect modifie aussi périodiquement les niveaux de rabais consentis à ses marchands selon les conditions de marché pour le type de produit concerné. Uni-Sélect comptabilise les rabais accordés à ses marchands en diminution de ses revenus. Les rabais gagnés des fournisseurs sont comptabilisés en diminution du coût des ventes. Le rabais net applicable à un type de produit est déduit de l'évaluation de l'inventaire en fin de période. L'impact d'une année à l'autre des variations nettes de rabais, tant accordés aux marchands que gagnés des fournisseurs, est considéré comme étant non significatif.

## RENSEIGNEMENTS CONSOLIDÉS CHOISIS

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

Exercices terminés les 31 décembre <sup>(1)</sup>

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
<b>Chiffre d'affaires</b>			
• Groupe Automotive Canada	503 870	492 075	477 472
• Groupe Automotive USA	209 071	169 120	135 767
• Groupe Poids Lourds	75 295	59 429	56 060
<b>Total</b>	<b>788 236</b>	<b>720 624</b>	<b>669 299</b>
<b>BAIIA</b>			
• Groupe Automotive Canada	36 137	33 628	33 969
• Groupe Automotive USA	10 886	9 881	5 573
• Groupe Poids Lourds	3 883	2 880	1 700
<b>Total</b>	<b>50 906</b>	<b>46 389</b>	<b>41 242</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>30 935</b>	<b>31 386</b>	<b>24 082</b>
• par action ordinaire, de base	1,67	1,72	1,33
• par action ordinaire, dilué	1,65	1,70	1,32
<b>Bénéfice net excluant le revenu non récurrent de 2003 <sup>(2)</sup></b>	<b>30 935</b>	<b>26 920</b>	<b>24 082</b>
• par action ordinaire, de base	1,67	1,47	1,33
• par action ordinaire, dilué	1,65	1,46	1,32
<b>Dividendes en espèces versés sur les actions ordinaires</b>	<b>6 181</b>	<b>4 692</b>	<b>3 939</b>
• par action ordinaire	0,34 <sup>(3)</sup>	0,27	0,22
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	18 539 196	18 273 595	18 082 491
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires dilutives en circulation	18 729 762	18 460 011	18 310 324
<b>Données relatives au bilan (aux 31 décembre)</b>			
	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Actif total	482 450	317 732	259 622
Avoir des actionnaires	223 866	173 755	153 902
Passif financier à long terme <sup>(4)</sup>	71 159	8 199	8 501

(1) Certaines données relatives aux exercices 2003 et 2002 ont été retraitées pour refléter l'application rétroactive de nouvelles règles portant sur la constatation des produits, tel que décrit à la note 2 aux états financiers consolidés du rapport annuel 2004.

(2) Au cours du deuxième trimestre de 2003, la Cour Suprême du Canada a rendu, en la faveur d'Uni-Sélect, un jugement mettant fin à un débat judiciaire qui opposait la Compagnie à Morguard Corporation (anciennement Acklands Ltée) depuis 1989. Uni-Sélect a donc inscrit à ses livres un revenu non récurrent net de 6,6 millions \$ avant impôts pour l'exercice 2003. Net des impôts y afférents, ce revenu non récurrent a eu un impact 4,5 millions \$ sur le bénéfice net et de 0,24 \$ sur le bénéfice par action. À titre informatif, le tableau précédent montre quels auraient été le bénéfice net et le bénéfice par action de l'année 2003 n'eut été ce revenu non récurrent.

(3) Inclut un dividende spécial de 0,05 \$ par action.

(4) Comprend la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme).

### Événements marquants des trois derniers exercices

La majeure partie des variations observées dans les résultats et les postes de bilan de la Compagnie pour les exercices 2002, 2003 et 2004 (excluant le revenu non récurrent de 2003) s'explique par la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions et alliances stratégiques. En 2003, par exemple, les ventes et la rentabilité d'Uni-Sélect ont bénéficié de la contribution de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc. (créée en février 2002) pour toute l'année comparativement à onze mois en 2002, ainsi que de l'acquisition, en janvier 2003, de deux distributeurs de la région de Seattle, dans le nord-est des États-Unis.

Le 1<sup>er</sup> novembre 2004, Uni-Sélect a conclu la plus importante acquisition de son histoire, soit celle de la totalité des actions de Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (« MAWDI »), un important distributeur de pièces de remplacement et d'accessoires pour véhicules exerçant ses activités dans 18 États américains et réalisant un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 350 millions \$ US (environ 430 \$ Can. au taux de change actuel). La transaction de 112,8 millions \$ (expliquée plus en détail dans la note 10 aux états financiers consolidés du rapport annuel et dans la « Déclaration d'acquisition d'entreprise » disponible sur SEDAR) a été financée en partie en espèces, en partie par l'émission d'actions et en partie par de la dette. L'acquisition de MAWDI, qui a contribué aux résultats consolidés pour les deux derniers mois de l'exercice 2004, ainsi que son financement expliquent la majeure partie des variations observées dans les résultats, les postes de bilan et le nombre d'actions en circulation entre les exercices 2003 et 2004.

Faisant abstraction des acquisitions et des alliances stratégiques, au cours des deux derniers exercices, la Compagnie a affiché un taux de croissance organique de 2,2 % et 1,0 % respectivement, provenant principalement du Groupe Automotive Canada et du Groupe Poids Lourds. Toujours en excluant l'impact des acquisitions, la croissance des ventes du Groupe Automotive USA a notamment été pénalisée par la dépréciation du dollar américain par rapport à la devise canadienne, laquelle a eu un impact négatif de 14,6 millions \$ et 12,1 millions \$ respectivement sur les chiffres d'affaires consolidés de 2003 et 2004.

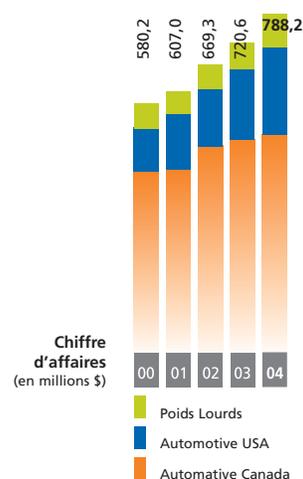
Sur le plan de la rentabilité, outre l'impact des acquisitions, l'évolution des résultats reflète, entre autres facteurs, les synergies mises en place au cours des trois dernières années suite à la création de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., l'amélioration des conditions d'approvisionnement résultant de la croissance de la Compagnie et du regroupement de ses achats pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, l'efficacité croissante des opérations américaines et les retombées favorables du repositionnement stratégique et de l'amélioration des opérations du Groupe Poids Lourds. À l'inverse, la rentabilité a été affectée en partie par le faible taux d'inflation de la valeur des pièces de remplacement en 2003 et par une légère déflation en 2004 (un phénomène qui touche l'ensemble de l'industrie nord-américaine), ainsi que par les changements dans la composition des ventes de la Compagnie et dans les modes d'approvisionnement des marchands membres.

*Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2004 et 2003 est fournie dans les rubriques suivantes. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2003 et 2002 est fournie dans le rapport de gestion du rapport annuel 2003, disponible sur le site Internet de SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).*

### RÉSULTATS D'EXPLOITATION CONSOLIDÉS ET SECTORIELS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 2004

#### Chiffre d'affaires

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004, les ventes d'Uni-Sélect se sont établies à 788,2 millions \$ comparativement à 720,6 millions \$ en 2003, soit une croissance de 9,4 % principalement attribuable à la contribution de MAWDI pour les deux derniers mois de l'année. Excluant la contribution de MAWDI, les ventes consolidées ont progressé d'environ 1 %. La dépréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien a eu un impact négatif de 12,1 millions \$ sur le chiffre d'affaires de 2004. À taux de change égal, le chiffre d'affaires consolidé (excluant MAWDI) aurait affiché une hausse de 2,6 %, à la faveur principalement d'une croissance organique de 1,0 % pour l'ensemble de la Compagnie, jumelée à deux acquisitions de petite taille au cours du premier trimestre de l'exercice.



Soulignons que le chiffre d'affaires de l'exercice 2004 a subi l'impact négatif d'une déflation d'environ 0,5 % de la valeur des produits au Canada, résultat de la fluctuation des devises et de la pression exercée sur les prix de vente des manufacturiers nord-américains de pièces de remplacement par les importations de pièces d'entrée de gamme (« value line ») en provenance d'Asie et de certains autres pays en développement. De plus, la direction est d'avis que la hausse importante du prix de l'essence a eu un effet inhibiteur sur la demande, incitant les consommateurs nord-américains à diminuer le kilométrage parcouru et à investir moins d'argent dans l'entretien des véhicules.

Sur une base sectorielle, l'évolution du chiffre d'affaires a été comme suit :

- Le chiffre d'affaires du **Groupe Automotive Canada** a progressé de 2,4 % pour se chiffrer à 503,9 millions \$ comparativement à 492,1 millions \$ en 2003. Ce groupe a acquis les éléments d'actif d'un distributeur de l'Alberta au premier trimestre de l'exercice 2004, soit Allied Distributors (Calgary) (1992) Ltd. Excluant cette acquisition, la croissance organique du Groupe Automotive Canada a été de 2,1 %. Ce taux relativement faible de croissance organique s'explique par les facteurs conjoncturels mentionnés précédemment. De plus, les conditions climatiques défavorables de l'été 2004 ont nuí aux ventes de systèmes de climatisation commercialisés sous la bannière Cooling Depot®. Nonobstant ces facteurs, la croissance organique est principalement attribuable à l'entente de distribution avec MIDAS mise en œuvre vers la fin de l'exercice 2003.

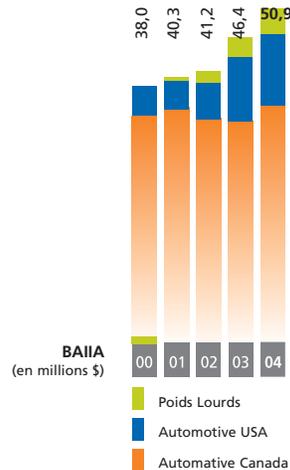
Du point de vue logistique, l'intégration de ces opérations a été complétée avec succès dans les principaux entrepôts d'Uni-Sélect à l'échelle canadienne, ce qui a notamment nécessité l'agrandissement des centres de distribution de Toronto et d'Edmonton. Par contre, bien que l'entente avec MIDAS ait généré des retombées fort satisfaisantes sur le volume d'affaires des marchands membres, les ventes d'entrepôts ont été inférieures aux attentes de la Compagnie dû, entre autres, à certains problèmes de compatibilité technique qui ont été rectifiés en cours d'année.

- Le chiffre d'affaires du **Groupe Automotive USA** s'est accru de 23,6 % pour atteindre 209,1 millions \$, grâce essentiellement à la contribution de MAWDI pour les deux derniers mois de l'exercice. Excluant MAWDI, les ventes ont plutôt diminué de 12,5 % ou 21,2 millions \$ en raison notamment de la dépréciation du dollar américain par rapport à la devise canadienne, qui a réduit les ventes rapportées de 12,1 millions \$. De plus, ce groupe a encouru une baisse de ses revenus en raison de la rationalisation effectuée au cours des deux derniers exercices dans le cadre de l'intégration des opérations acquises en 2003 dans le nord-ouest des États-Unis. Plus précisément, en vue d'améliorer sa rentabilité, la division Northwest a fait des ajustements aux lignes de produits, fermé des succursales non rentables et abandonné certains marchés qu'elle jugeait trop coûteux à desservir. Les deux autres divisions existant avant l'acquisition de MAWDI, soit South Central et North Central, ont livré des performances satisfaisantes (excluant l'impact de la fluctuation des devises) malgré les conditions de marché exigeantes qui ont prévalu en 2004.
- Le **Groupe Poids Lourds**, qui a bénéficié de conditions de marché favorables en 2004, a affiché une croissance de 26,7 % de ses ventes, lesquelles ont atteint 75,3 millions \$. Cette performance est redevable à l'acquisition, en février 2004, du fonds de commerce relatif à la portion « services aux flottes » des activités du distributeur québécois Les Batteries Électriques Gagnon inc. (« Gagnon inc. »), jumelée à une croissance organique de l'ordre de 9,6 %.

Poursuivant sur sa lancée des dernières années, ce groupe a notamment continué d'élargir sa clientèle et sa sélection de produits dans des niches de marché à valeur ajoutée, en particulier les roues et l'outillage spécialisé en entretien de poids lourds. De plus, il a étendu son rayonnement vers l'Ouest canadien en établissant un entrepôt spécialisé dans la distribution de roues à Edmonton. Il a également ouvert un magasin corporatif à Laval (Québec).

#### BAIIA

Le BAIIA d'Uni-Sélect s'est accru de 9,7 % ou de 4,5 millions \$, passant de 46,4 millions \$ en 2003 (équivalant à 6,4 % des ventes) à 50,9 millions \$ en 2004 (6,5 % des ventes). L'augmentation de la marge bénéficiaire est attribuable au Groupe Automotive Canada et au Groupe Poids Lourds.



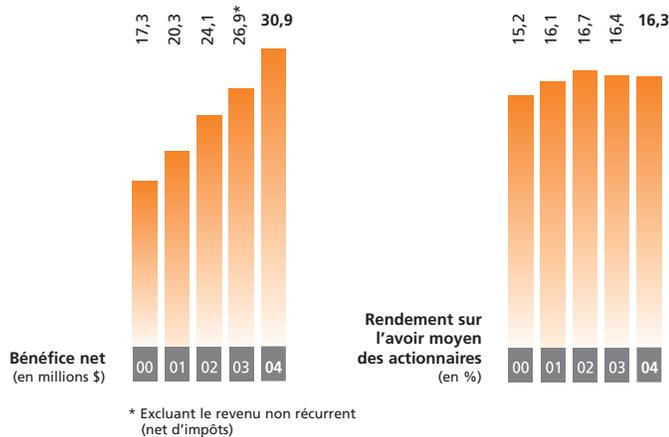
- Malgré la déflation de la valeur de ses produits, le BAIIA du **Groupe Automotive Canada** s'est accru de 7,5 % pour atteindre 36,1 millions \$, haussant la marge bénéficiaire de 6,8 % en 2003 à 7,2 % en 2004. Cette amélioration est en majeure partie redevable à de meilleures conditions d'approvisionnement, à la composition des achats des clients, à un contrôle serré des coûts d'exploitation ainsi qu'à l'optimisation des synergies au sein de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., lesquelles se sont pleinement matérialisées en 2004 comme la direction l'avait anticipé.

- Le BAIIA du **Groupe Automotive USA** a progressé de 10,2 % pour s'établir à 10,9 millions \$. La marge bénéficiaire s'est ainsi chiffrée à 5,2 % contre 5,8 % en 2003. Cette baisse s'explique en grande partie par le fait que la marge bénéficiaire de MAWDI, qui a contribué aux résultats des deux derniers mois de l'exercice 2004, est inférieure à celle d'Uni-Select USA, Inc. en raison de sa structure opérationnelle différente et de la courte période pendant laquelle elle a contribué aux résultats consolidés. De plus, cette période est généralement moins active dans l'industrie, en particulier le mois de décembre. Excluant MAWDI, la marge bénéficiaire des trois divisions américaines pré-existantes s'est maintenue en dépit d'un marché très compétitif, à la faveur de meilleures conditions d'approvisionnement et d'une amélioration de l'efficacité générale des opérations.

- Malgré les frais non récurrents reliés à l'intégration des activités de Gagnon inc, la contribution du **Groupe Poids Lourds** au BAIIA d'Uni-Sélect a augmenté de 34,8 % pour atteindre 3,9 millions \$, soit une marge bénéficiaire de 5,2 % par rapport à une marge de 4,8 % en 2003. Outre la croissance des ventes, cette performance est attribuable à la plus grande valeur ajoutée de son offre de produits et à l'impact favorable de la variation du taux de change sur sa marge bénéficiaire. Depuis quatre ans, en effet, ce groupe a constamment amélioré son positionnement concurrentiel, sa crédibilité dans le marché et sa rentabilité grâce, notamment, au développement de ses affaires dans des niches de produits à plus forte valeur ajoutée, comme les produits d'outillage spécialisés et les roues, et à l'optimisation générale de ses coûts d'exploitation et de l'utilisation de ses actifs.

#### Frais financiers et d'amortissement

Le total des frais financiers nets de l'exercice 2004 s'est élevé à 0,35 million \$ comparativement à un revenu financier de 0,08 million \$ en 2003. Cette variation de 0,43 million \$ s'explique principalement par les intérêts payés au cours des deux derniers mois de l'année 2004 sur la dette contractée en marge de l'acquisition de MAWDI, ainsi que par un niveau moyen de liquidités inférieur à l'année précédente.



Les frais d'amortissement des immobilisations sont passés de 4,6 millions \$ à 5,1 millions \$, en raison principalement de l'acquisition de MAWDI au quatrième trimestre de l'année. Le total des frais financiers et d'amortissement a donc augmenté de 1,0 million \$ pour se chiffrer à 5,5 millions \$ en 2004.

#### Bénéfice avant impôts, bénéfice net et bénéfice par action

Uni-Sélect a dégagé un bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle (« BAI ») de 45,4 millions \$ comparativement à 48,5 millions \$ l'année précédente, incluant le revenu non récurrent de 6,6 millions \$ associé au règlement favorable d'un litige. Excluant cet élément, le BAI affiche une hausse de 8,5 % ou de 3,6 millions \$ sur l'année précédente.

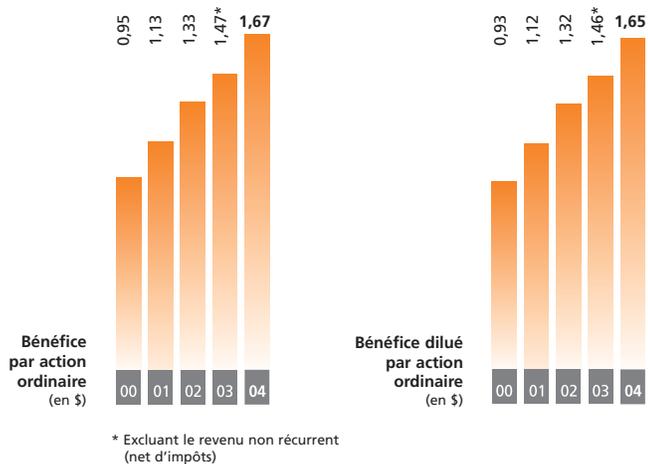
Le taux effectif d'imposition s'est établi à 30,0 % en 2004 par rapport à 33,6 % en 2003, grâce à la baisse des taux statutaires canadiens, à une proportion plus élevée de revenus réalisés dans les juridictions à taux d'imposition plus faible et à l'optimisation de la structure fiscale nord-américaine d'Uni-Sélect.

Déduction faite des impôts et de la part de 0,9 million \$ des actionnaires sans contrôle dans le bénéfice de la filiale Uni-Select USA, Inc. (par rapport à 0,8 million \$ en 2003), Uni-Sélect a dégagé un bénéfice net de 30,9 millions \$, comparativement à 31,4 millions \$ en 2003 incluant le revenu non récurrent (net d'impôts), et comparativement à 26,9 millions \$ excluant ce dernier, ce qui représente une croissance de 14,9 %.

Ainsi, toujours en excluant le revenu non récurrent de 2003, la marge bénéficiaire nette par rapport aux ventes est passée de 3,7 % en 2003 à 3,9 % en 2004. Uni-Sélect a réalisé un rendement sur l'avoir moyen des actionnaires de 16,3 % comparativement à 16,4 % l'année précédente (excluant le revenu non récurrent).

Le bénéfice par action s'est chiffré à 1,67 \$ sur un nombre moyen pondéré de 18,5 millions d'actions en circulation en 2004 (1,65 \$ sur une base dilutive de 18,7 millions d'actions). Excluant le revenu non récurrent de 2003, ce résultat représente une hausse de 13,6 % sur le bénéfice par action de 1,47 \$ calculé sur un nombre moyen pondéré de 18,3 millions d'actions en 2003, ainsi qu'une croissance de 13,0 % sur le bénéfice dilué par action de 1,46 \$ calculé sur une base dilutive de 18,5 millions d'actions l'année précédente. Incluant le revenu non récurrent, net des impôts afférents, le bénéfice par action de l'exercice 2003 s'était chiffré à 1,72 \$ (1,70 \$ dilué).

L'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions s'explique principalement par l'émission de 1 075 531 nouvelles actions au cours de l'exercice 2004, dont 1,0 million d'actions dans le cadre de l'acquisition de MAWDI et le solde, suite à la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants et l'achat d'actions par un nouveau marchand membre.



**RENSEIGNEMENTS FINANCIERS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES** (non vérifiés)

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

	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
<b>Exercice terminé le 31 décembre 2004</b>				
<b>Chiffre d'affaires :</b>				
• Groupe Automotive Canada	121 818	135 249	130 649	116 154
• Groupe Automotive USA	38 369	39 861	38 507	92 334
• Groupe Poids Lourds	15 626	18 804	19 635	21 230
Total	175 813	193 914	188 791	229 718
<b>BAlIA :</b>				
• Groupe Automotive Canada	5 575	9 186	8 382	12 994
• Groupe Automotive USA	2 228	1 969	2 291	4 398
• Groupe Poids Lourds	(91)	780	1 283	1 911
Total	7 712	11 935	11 956	19 303
<b>Bénéfice net</b>				
• par action ordinaire, de base	4 142	7 099	7 302	12 392
• par action ordinaire, dilué	0,23	0,39	0,40	0,65
	0,22	0,38	0,39	0,64

**Exercice terminé le 31 décembre 2003** <sup>(1)</sup>

<b>Chiffre d'affaires :</b>				
• Groupe Automotive Canada	110 437	137 807	128 385	115 446
• Groupe Automotive USA	43 520	44 629	44 925	36 046
• Groupe Poids Lourds	11 651	14 338	15 790	17 650
Total	165 608	196 774	189 100	169 142
<b>BAlIA :</b>				
• Groupe Automotive Canada	5 129	8 662	7 909	11 928
• Groupe Automotive USA	2 105	2 447	2 619	2 710
• Groupe Poids Lourds	(81)	567	929	1 465
Total	7 153	11 676	11 457	16 103
Revenu non récurrent <sup>(2)</sup>	–	7 046	–	(479)
<b>Bénéfice net</b>				
• par action ordinaire, de base	3 430	11 490	6 543	9 923
• par action ordinaire, dilué	0,19	0,63	0,36	0,54
	0,19	0,62	0,35	0,54
<b>Bénéfice net excluant le revenu non récurrent (net d'impôts)</b>				
• par action ordinaire, de base	3 430	6 752	6 543	10 195
• par action ordinaire, dilué	0,19	0,37	0,36	0,56
	0,19	0,37	0,35	0,55

(1) Certaines données relatives à l'exercice 2003 ont été retraitées pour refléter l'application rétroactive de nouvelles règles portant sur la constatation des produits, tel que décrit à la note 2 aux états financiers consolidés du rapport annuel 2004.

(2) Au cours du deuxième trimestre de 2003, Uni-Sélect a inscrit un revenu non récurrent de 7,0 millions \$ avant impôts, correspondant au montant du jugement favorable obtenu à l'issue d'un litige. Net des impôts y afférents, ce revenu non récurrent a eu un impact 4,7 millions \$ sur le bénéfice net. Au quatrième trimestre de l'exercice 2003, la Compagnie a réduit le revenu non récurrent d'un montant de 0,5 million \$, correspondant à la somme estimée de certaines dépenses encourues dans le cadre du litige en question. À des fins d'information, le tableau précédent montre quels auraient été le bénéfice net et le bénéfice par action des deuxième et quatrième trimestres de 2003 sans ces éléments non récurrents.

### Commentaires généraux sur les résultats trimestriels

Sans être soumises à un cycle saisonnier prononcé, les activités d'Uni-Sélect dans le secteur « automobile » ont traditionnellement connu un certain ralentissement aux premier et quatrième trimestres pour des raisons climatiques. Pour leur part, le BAIIA et le bénéfice net (excluant le revenu non récurrent de 2003) ont augmenté à tous les trimestres en comparaison avec les mêmes périodes de 2003, fruit de la croissance des revenus, de l'amélioration des conditions d'approvisionnement de la Compagnie et de ses efforts soutenus pour contrôler ses coûts d'exploitation et maximiser le rendement de son actif.

### Commentaires sur les résultats du quatrième trimestre.

Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2004, le chiffre d'affaires d'Uni-Sélect a augmenté de 35,8 % pour se chiffrer à 229,7 millions \$. Cette croissance est essentiellement imputable à la contribution de MAWDI. Pour cette raison, les ventes trimestrielles du Groupe Automotive USA ont augmenté de 56,3 millions \$ ou de 156,2 %.

Excluant MAWDI, ce groupe a cependant affiché un recul de 13,4 % de ses ventes en raison, notamment, de la fluctuation du taux de change et de la rationalisation relative à l'intégration de la division Northwest. Le Groupe Automotive Canada a quant à lui affiché une croissance de 0,6 % de ses revenus, alors que ceux du Groupe Poids Lourds ont augmenté de 20,3 %.

Au quatrième trimestre, Uni-Sélect a dégagé un BAIIA de 19,3 millions \$, en hausse de 19,9 % sur le BAIIA de 16,1 millions \$ du quatrième trimestre de 2003. La marge bénéficiaire de BAIIA s'est ainsi établie à 8,4 % comparativement à 9,5 % l'année précédente. Cette diminution s'explique en partie par l'ajout de MAWDI, qui a contribué à diminuer la marge de BAIIA du groupe Automotive USA de 7,5 % au quatrième trimestre de 2003 à 4,8 % au même trimestre en 2004. Pour leur part, le Groupe Automotive Canada et le Groupe Poids Lourds ont augmenté leurs marges bénéficiaires.

Compte tenu également de l'augmentation d'environ 1,2 million \$ du total des frais financiers et d'amortissement engendrée en majeure partie par l'acquisition de MAWDI, ainsi que de la diminution du taux d'imposition effectif de la Compagnie, Uni-Sélect a dégagé un bénéfice net de 12,4 millions \$ ou 0,65 \$ par action (0,64 \$ dilué) au quatrième trimestre du dernier exercice, en hausse de 21,5 % sur le bénéfice net de 10,2 millions \$ ou 0,56 \$ par action de base et 0,55 \$ dilué du même trimestre en 2003, excluant l'élément non récurrent.

### PRINCIPAUX FLUX DE TRÉSORERIE

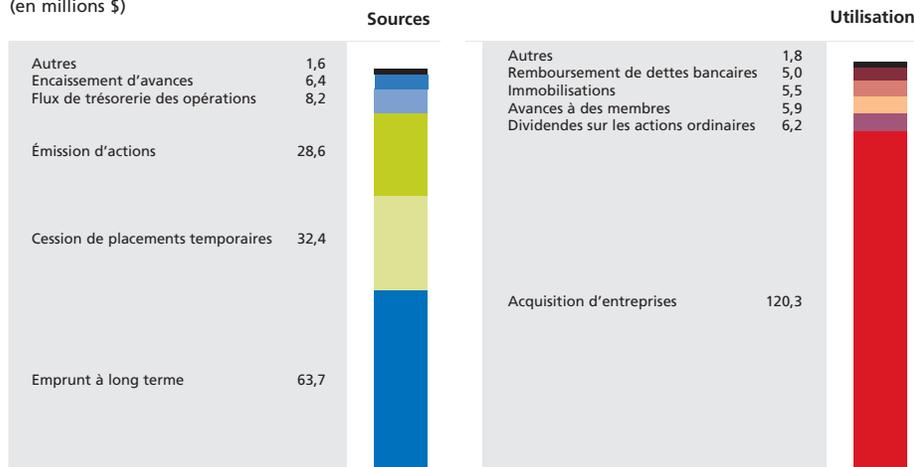
#### Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

En 2004, les flux de trésorerie consolidés provenant des activités d'exploitation (net des variations d'éléments du fonds de roulement), se sont chiffrés à 8,2 millions \$ comparativement à 90,7 millions \$ en 2003. Ceci s'explique par le fait que la Compagnie a déboursé environ 29 millions \$ d'impôts exigibles au début de 2004 alors qu'en 2003, elle avait au contraire encaissé 52 millions \$ de réclamation de crédits pour intrants relatifs aux taxes payées aux fournisseurs en 2002, qu'elle avait reportés pour se prévaloir d'un taux d'impôt plus avantageux.

#### Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les activités d'investissement ont requis des fonds de 91,4 millions \$ en 2004 par rapport à 65,4 millions \$ en 2003. La Compagnie a investi 120,3 millions \$ en acquisitions d'entreprises (par rapport à 24,4 millions \$ en 2003), net du montant des encaisses acquises. La majeure partie de cette somme se rapporte à l'acquisition de MAWDI, en date du 1<sup>er</sup> novembre 2004, au coût total net de 112,8 millions \$ Can.

### Sources et utilisation des fonds (en millions \$)





\* Inclut un dividende spécial de 0,05 \$.

Cette acquisition a été financée de la façon suivante :

- un montant en espèces de 16,8 millions \$ ;
- l'émission de 1,0 million d'actions d'Uni-Sélect Inc., en contrepartie de 27,6 millions \$ ;
- l'utilisation d'un montant de 63,6 millions \$ de la nouvelle facilité de crédit de 150 millions \$ mise en place en marge de cette acquisition ; et
- un solde de prix d'achat de 4,8 millions \$.

(Pour plus de détails sur les acquisitions d'entreprises, voir note 10 aux états financiers consolidés du rapport annuel.)

Parmi les autres sorties de fonds relatives aux activités d'investissement, la Compagnie a acquis pour 5,5 millions \$ de nouvelles immobilisations, principalement pour agrandir ses entrepôts de Toronto et d'Edmonton et pour poursuivre le développement de sa plateforme technologique, et a accru de 3,1 millions \$ le montant net des avances consenties à ses marchands membres.

D'autre part, dans le but principalement de payer les impôts exigibles de 29,1 millions \$, la Compagnie a encaissé 32,4 millions \$ sur la cession de placements temporaires qui avaient été constitués à cette fin. Parmi les autres entrées de fonds reliées aux activités d'investissement, Uni-Sélect a encaissé 3,6 millions \$ sur le remboursement d'avances qui avaient été consenties à des coentreprises, et touché un produit de 1,2 million \$ sur la cession à certains de ses marchands membres, d'éléments d'actif appartenant à des filiales exploitant des magasins au Québec et en Ontario.

## Flux de trésorerie liés aux activités de financement

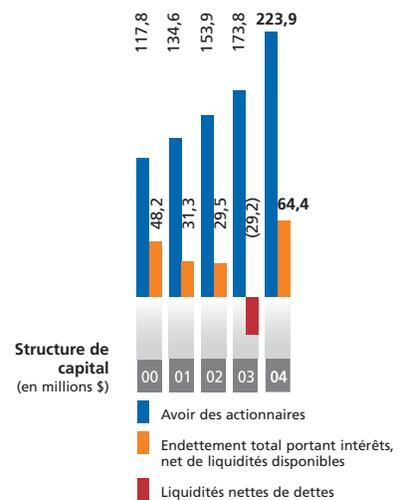
Les activités de financement ont produit des fonds de 79,5 millions \$. Afin de financer l'acquisition de MAWDI, Uni-Sélect a conclu avec un consortium bancaire la mise en place d'une facilité de crédit de 150 millions \$ Can. pouvant être tirée, au choix de la Compagnie, en devise américaine ou canadienne. Sur ce montant, une tranche de 90 millions \$ consiste en un crédit rotatif d'une durée de trois ans, suivie d'une période de crédit à terme de deux ans. Le solde, de 60 millions \$, consiste en une marge de crédit annuelle renouvelable. Au quatrième trimestre, Uni-Sélect a utilisé 63,7 millions \$ du prêt rotatif dans le cadre de l'acquisition de MAWDI. Le reste de son crédit disponible servira à financer ses opérations courantes et à réaliser d'autres acquisitions d'entreprises (voir note 16, aux états financiers consolidés). Rappelons que la Compagnie a également encaissé un produit net de 27,6 millions \$ sur l'émission d'actions ordinaires à l'actionnaire de contrôle de MAWDI.

D'autre part, les activités de financement ont requis les principales sorties de fonds suivantes : soit une réduction de 5,0 millions \$ des dettes bancaires et le versement de 6,2 millions \$ de dividendes sur les actions ordinaires.

Compte tenu de l'ensemble des flux de trésorerie de l'exercice 2004, les espèces et quasi-espèces de la Compagnie ont diminué de 3,7 millions \$ pour se chiffrer à 9,9 millions \$ au 31 décembre 2004, par rapport à 13,6 millions \$ à la même date en 2003.

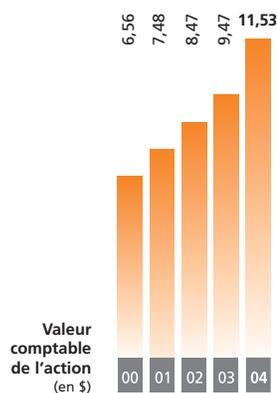
## SITUATION FINANCIÈRE

La majeure partie des variations relatives aux postes du bilan de la Compagnie entre les 31 décembre 2003 et 2004 est attribuable à l'ajout de MAWDI. Ainsi, au terme du dernier exercice, l'actif total de la Compagnie s'élevait à 482,5 millions \$ comparativement à 317,7 millions \$ en 2003, soit une hausse de 51,8 %. L'actif à court terme, en particulier, s'est accru de 52,5 % pour se chiffrer à 417,8 millions \$ au 31 décembre 2004, par rapport à 274,0 millions \$ un an plus tôt. Cette augmentation est attribuable à l'intégration des débiteurs et des stocks de MAWDI, d'une valeur totalisant environ 172 millions \$. Par contre, le total des espèces et quasi-espèces et des placements temporaires a diminué de 36,0 millions \$ pour les raisons mentionnées à la rubrique précédente.



Le passif à court terme a augmenté de 33,7 millions \$, soit de 26,8 %, en raison de l'ajout des comptes créditeurs de MAWDI. Par conséquent, le fonds de roulement d'Uni-Sélect s'établissait à 258,4 millions \$ pour un coefficient de 2,62:1 au 31 décembre 2004, comparativement à 148,3 millions \$ pour un coefficient de 2,18:1 l'année précédente.

En ce qui a trait aux postes d'actif à long terme, le fait saillant est l'accroissement de 8,7 millions \$ de l'écart d'acquisition suite, essentiellement, à l'acquisition de MAWDI. Malgré cette acquisition majeure, la valeur nette des immobilisations n'a augmenté que de 6,1 millions \$ dû au fait que MAWDI, à l'instar d'Uni-Sélect, a pour stratégie d'exploiter une base minimale d'immobilisations. Outre l'expansion par acquisitions de l'exercice 2004, l'augmentation de la valeur des immobilisations est imputable au développement des systèmes informatiques de la Compagnie et à l'agrandissement de certains entrepôts. Soulignons que conformément à la stratégie de la Compagnie d'opérer avec un minimum d'éléments d'actif immobilisés, ces derniers représentaient moins de 7 % de son actif total à la fin du dernier exercice. Ils sont composés principalement de bâtiments, de matériel informatique, de logiciels et d'équipement d'entreposage. Les placements à long terme, majoritairement constitués d'avances faites à des marchands membres pour faciliter leur expansion, sont passés de 5,3 millions \$ à 8,3 millions \$.



Par ailleurs, la dette à long terme (incluant les dépôts de garantie des membres et la tranche échéant à moins d'un an) est passée de 8,2 millions \$ au terme de l'exercice 2003, à 71,2 millions \$ au 31 décembre 2004 en raison du financement mis en place pour compléter l'acquisition de MAWDI. Également en raison du financement de cette acquisition, la part des actionnaires sans contrôle dans la filiale Uni-Select USA, Inc., est passée de 6,5 millions \$ à 24,1 millions \$. Pour sa part, l'avoir des actionnaires s'est accru de 50,1 millions \$, soit de 28,8 %, pour atteindre 223,9 millions \$ (11,53 \$ par action ordinaire) au 31 décembre 2004, comparativement à 173,8 millions \$ (9,47 \$ par action) un an auparavant. Cette progression s'explique par l'émission de nouvelles actions ordinaires en marge de l'acquisition de MAWDI et par le bénéfice net enregistré en 2004, net du versement de dividendes et des écarts de conversion cumulés.

Par conséquent, le coefficient de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires est passé de 4,7 % à la fin de l'exercice 2003, à 31,8 % au terme du dernier exercice. En ajoutant les dettes bancaires, l'endettement total portant intérêts est passé de 16,8 millions \$ ou 8,8 % du capital investi à la fin de l'exercice 2003, à 74,4 millions \$ ou 24,9 % du capital investi en date du 31 décembre 2004. Déduisant les espèces et quasi-espèces ainsi que les placements temporaires, la Compagnie est passée d'une situation d'encaisse nette de dette de 29,2 millions \$ au 31 décembre 2003, à une situation d'endettement net de 64,4 millions \$, soit l'équivalent de 22,3 % de son capital investi total. Par conséquent (et considérant ses facilités de crédit encore disponibles et celles de ses coentreprises d'environ 99 millions \$ en date du 31 décembre 2004), Uni-Sélect préserve une très solide situation financière pour poursuivre ses projets de développement, particulièrement sa stratégie d'expansion par acquisitions, alliances stratégiques et partenariats.

## ÉVÉNEMENT SUBSÉQUENT À LA FIN DU DERNIER EXERCICE

Le 15 février 2005, Uni-Sélect a annoncé une entente de principe pour acquérir les éléments d'actif de Motor Parts Warehouse, Inc., une entreprise exploitant deux centres de distribution à St-Louis (Missouri) et desservant une centaine de grossistes indépendants. La clôture de cette transaction aura lieu à la fin du mois de mars 2005. Ces nouvelles activités de distribution, qui généreront un chiffre d'affaires additionnel d'environ 9,3 millions \$US, seront relocalisées dans le centre de distribution du Groupe Automotive USA situé à St-Louis, lequel a été agrandi à cette fin.

## PERSPECTIVES, BESOINS ET SOURCES DE FONDS EN 2005

Uni-Sélect prévoit une croissance importante de ses résultats en 2005, qui sera générée en majeure partie par l'intégration de MAWDI et par d'autres acquisitions qui pourraient être réalisées en 2005, incluant celle en cours dans la région de St-Louis, aux États-Unis. De plus, la Compagnie est d'avis que les distributeurs nord-américains ne connaîtront pas en 2005 une déflation de la valeur de leurs produits comme ce fut le cas en 2004. La stabilisation du taux de change au Canada et la montée des prix de l'acier et de l'énergie pourraient même créer une certaine inflation des prix des pièces de remplacement. Par ailleurs, Uni-Sélect mettra en œuvre en 2005 une série d'initiatives visant à accentuer sa croissance organique, principalement au sein du Groupe Automotive Canada, par le biais notamment de stratégies améliorées et innovatrices de distribution, de gestion de produits, de marketing, de développement informatique, de support à l'expansion et à la croissance de ses marchands. Par conséquent, Uni-Sélect prévoit que son chiffre d'affaires consolidé excédera 1 milliard \$ pour l'exercice qui se terminera le 31 décembre 2005.

La Compagnie anticipe également une progression significative de son bénéfice net en 2005, bien que les synergies issues de l'acquisition de MAWDI ne se matérialiseront pas complètement avant trois ans. Il est à prévoir que l'ajout de ces activités aura pour effet à court terme de diminuer le pourcentage de la marge bénéficiaire du Groupe Automotive USA et de la Compagnie en général, mais que ce facteur sera plus que compensé par l'augmentation des ventes et, à plus long terme, par l'amélioration du pouvoir d'achat de la Compagnie et les synergies réalisables au sein de sa filiale américaine.

En termes de besoins de fonds, tout en poursuivant constamment la recherche d'acquisitions, de partenariats ou d'alliances stratégiques dans ses marchés cibles, Uni-Sélect a planifié des dépenses en immobilisations de plus de 10 millions \$ pour l'exercice 2005, reliées principalement à l'intégration de MAWDI, ainsi qu'au renouvellement régulier des équipements d'entrepôt et du matériel roulant de la base élargie des magasins corporatifs de la Compagnie. Uni-Sélect continuera de rémunérer ses actionnaires conformément à sa politique de dividendes et analysera, comme elle le fait à chaque année, la pertinence de racheter des actions de la Compagnie sur le marché secondaire.

Les flux monétaires générés par l'exploitation, combinés aux facilités de crédit disponible de la Compagnie, devraient suffire à couvrir ces divers besoins de fonds. Advenant une occasion d'expansion requérant des fonds plus importants, Uni-Sélect pourrait négocier une augmentation de ses facilités de crédit.

## RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL-ACTIONS

Au 31 décembre 2004, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 423 289 actions ordinaires émises et en circulation par rapport à 18 347 758 au 31 décembre 2003. Au cours de l'exercice 2004, Uni-Sélect a émis 1 075 531 actions ordinaires, dont 1 000 000 en contrepartie partielle du prix d'acquisition de MAWDI, 75 166 lors de la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants et 365 à l'intention d'un nouveau marchand membre. *(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 2004, est présentée à la note 20 afférente aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)*

En date des présentes, soit au 16 mars 2005, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 470 306 actions ordinaires émises et en circulation. De plus, en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie, 317 236 options d'achat d'actions ordinaires étaient octroyées.

## OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Le tableau suivant décrit, en date du 31 décembre 2004, les paiements exigibles par période en vertu des obligations contractuelles et autres de la Compagnie :

(en milliers de dollars)

	2005	2006	2007	2008	2009 et suivantes	TOTAL
Dettes à long terme	245	92	24	15	63 032	<b>63 408</b>
Biens loués	55	41	20	7	0	<b>123</b>
Obligations contractuelles	13 223	11 399	9 567	7 478	11 876	<b>53 543</b>
	<b>13 523</b>	<b>11 532</b>	<b>9 611</b>	<b>7 500</b>	<b>74 908</b>	<b>117 074</b>

## INSTRUMENTS FINANCIERS

La Compagnie utilise des instruments financiers dérivés dans le but de réduire le risque de taux d'intérêt auquel l'expose sa dette. Elle n'utilise pas d'instruments financiers à des fins de transaction ou de spéculation. Entre autres, la Compagnie utilise des contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de son programme de gestion des taux d'intérêt variables de sa dette et du coût d'emprunt global correspondant. Le swap, d'un montant initial de 30 450 \$, vient à échéance le 31 octobre 2007.

(Pour plus d'information sur les instruments financiers, voir notes 3 et 25 aux états financiers consolidés)

## 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 légers et poids lourds est en partie tributaire du contexte économique, de la taille, de la structure et de l'utilisation du parc automobile et de camions poids lourds, ainsi que de l'évolution de la technologie. Dans son principal secteur d'activité, les pièces de remplacement pour automobiles, la conjoncture économique a un impact modéré sur l'exploitation de la Compagnie. En effet, bien qu'elle en soit en partie tributaire, l'industrie des pièces de remplacement est beaucoup moins cyclique que celle de la vente de voitures neuves, puisque la décision d'effectuer une réparation est moins discrétionnaire que celle d'acheter un nouveau véhicule. Cependant, le secteur où œuvre le Groupe Poids Lourds peut être plus sensible à ces facteurs externes.

Même si la croissance du parc nord-américain de véhicules est relativement modeste, la durée de vie et l'intensité d'utilisation des véhicules ont tendance à s'accroître, ce qui entraîne une augmentation de la demande pour les pièces de rechange.

D'autre part, la multiplication des modèles de voitures 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 des pièces. 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'industrie assiste depuis quelques années à un accroissement du pourcentage de véhicules importés dans le parc nord-américain et à une complexification technologique due au contenu électronique de plus en plus important des voitures, deux volets qui tendent à favoriser les concessionnaires pour l'entretien des véhicules.

L'importance grandissante de la technologie impose aux distributeurs et aux marchands d'offrir un perfectionnement continu à leur personnel ainsi que l'accès à de nouveaux outils de diagnostique. 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 intègre également les technologies récentes et performantes en matière de gestion d'entrepôts, d'informatique et de télécommunication.

De façon générale, la direction estime que l'inflation a un impact négligeable sur les résultats de la Compagnie, étant donné que l'augmentation du prix des marchandises imposée par les manufacturiers est transmise aux consommateurs. Cependant, une inflation faible ou une déflation de la valeur des pièces de rechange sur le marché peuvent avoir une incidence négative sur la rentabilité de ses centres de distribution.

La fluctuation du taux de change entre les devises américaine et canadienne peut avoir un impact sur la valeur des ventes consolidées en dollars canadiens de la Compagnie, mais a relativement peu d'impact sur sa rentabilité puisqu'elle bénéficie, en quelque sorte, d'une protection naturelle de par la répartition de ses ventes et de ses achats entre les deux devises. Toutefois, la direction croit que la baisse de la valeur relative du dollar américain au cours des deux dernières années pourrait avoir contribué à la faible inflation, voire la déflation de la valeur des pièces de rechange vendues sur le marché canadien, laquelle a eu un impact négatif sur les marges bénéficiaires de la Compagnie.

Enfin, malgré l'accroissement de son endettement afin de financer sa récente expansion aux États-Unis, Uni-Sélect préserve une bonne santé financière, caractérisée par un niveau d'endettement raisonnable par rapport à ses capitaux propres. Combiné à l'importance des flux de trésorerie générés par son exploitation, ceci la met relativement à l'abri des risques associés à une hausse prononcée des taux d'intérêt.

### Risques liés au modèle d'affaires et à la stratégie d'Uni-Sélect

Dans le marché des pièces de remplacements pour voitures, le modèle d'affaires d'Uni-Sélect, qui consiste à desservir des marchands grossistes indépendants (plutôt qu'un réseau de succursales corporatives), impose à la Compagnie des exigences particulières afin d'assurer la loyauté et la pérennité de ses marchands membres. C'est pourquoi l'approche fondamentale de la Compagnie est de favoriser la croissance, la compétitivité et la rentabilité de ses membres et clients, au moyen d'une solution d'affaires totale incluant de 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, tel que formation et financement. Dans le contexte de consolidation de l'industrie, qui se fait aussi au niveau des grossistes, la Compagnie a développé des programmes visant à faciliter l'expansion par acquisitions de ses marchands.

D'autre part, face au vieillissement des propriétaires de magasins de pièces de remplacement (l'Association des Industries de l'Automobile et Desrosiers Consultants estiment que 85 % d'entre eux envisagent disposer de leur entreprise au cours des dix prochaines années), 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 acquisitions, 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 d'une vingtaine d'entreprises au cours des cinq dernières années seulement, dont une acquisition majeure en 2004. Pour limiter son risque, la Compagnie poursuit notamment une stratégie d'acquisition ciblée et sélective, applique des procédures de vérification diligente et conçoit des plans d'intégration détaillés. Finalement, Uni-Sélect dispose d'une équipe multidisciplinaire afin de bien évaluer et gérer des risques particuliers aux marchés où elle s'implante, en particulier aux États-Unis.

Tel que recommandé par les autorités réglementaires, Uni-Sélect est actuellement à mettre en place un système élaboré d'analyse et de contrôle des risques financiers et opérationnels, qui relèvera directement des responsabilités du conseil d'administration.

### RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires sur la Compagnie sont disponibles sur le site Internet de SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).

Le président et chef de la direction,



(signé) Jacques Landreville

Le vice-président administration et chef des opérations financières,



(signé) Richard G. Roy, c.a.

Le 16 mars 2005



## Rapport de la direction

Relativement aux états financiers consolidés

Les états financiers consolidés d'Uni-Sélect Inc. ainsi que les renseignements financiers contenus dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction. Ces états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et ont été approuvés par le conseil d'administration.

Uni-Sélect Inc. maintient des systèmes de comptabilité et de contrôles administratifs qui, de l'avis de la direction, assurent raisonnablement l'exactitude de l'information financière et la conduite ordonnée et efficace des affaires de la Compagnie.

Le conseil d'administration s'acquitte de sa responsabilité relative aux états financiers consolidés, compris dans ce rapport annuel, principalement par l'intermédiaire de son comité de vérification. Ce comité, qui tient périodiquement des réunions avec les membres de la direction et les vérificateurs externes a révisé les états financiers consolidés d'Uni-Sélect Inc. et a recommandé leur approbation au conseil d'administration.

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

Boucherville

Le 21 février 2005

Le président et chef de la direction,

Le vice-président, administration et  
chef des opérations financières,

(signé) **Jacques Landreville**

(signé) **Richard G. Roy, c.a.**

## Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Uni-Sélect Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de la Compagnie Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Compagnie aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

(signé) **Comptables agréés**

Montréal

Le 21 février 2005



## Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars, à l'exception du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action)

	2004	2003
	\$	\$
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>788 236</b>	<b>720 624</b>
Bénéfice avant les postes énumérés ci-dessous	50 906	46 389
Intérêts sur les dettes bancaires	492	757
Intérêts sur la dette à long terme	391	21
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	221	240
Revenus d'intérêts sur les espèces et quasi-espèces	(430)	(807)
Revenus d'intérêts auprès des marchands membres	(322)	(292)
Amortissements (note 5)	5 109	4 582
	5 461	4 501
Bénéfice avant autres revenus, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	45 445	41 888
Autres revenus (note 6)	-	6 567
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	45 445	48 455
Impôts sur les bénéfices (note 7)		
Exigibles	15 487	34 074
Futurs	(1 861)	(17 790)
	13 626	16 284
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	31 819	32 171
Part des actionnaires sans contrôle	884	785
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>30 935</b>	<b>31 386</b>
Bénéfice par action (note 8)		
Bénéfice de base par action	1,67	1,72
Bénéfice dilué par action	1,65	1,70

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## Bénéfices non répartis consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars)

	2004	2003
	\$	\$
Solde au début		
Solde déjà établi	164 591	138 014
Modification comptable (note 2)	(955)	(861)
Solde redressé	163 636	137 153
Bénéfice net	30 935	31 386
	194 571	168 539
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires, déduction faite des impôts sur les bénéfices	32	-
Dividendes	6 380	4 903
	6 412	4 903
Solde à la fin	188 159	163 636

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.



## Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars)

	2004 \$	2003 \$
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>		
Bénéfice net	30 935	31 386
Éléments hors caisse		
Amortissements	5 109	4 582
Impôts futurs	(1 861)	(17 790)
Part des actionnaires sans contrôle	884	785
	35 067	18 963
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 9)	(26 876)	71 723
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	8 191	90 686
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>		
Placements temporaires	32 359	(32 359)
Acquisitions d'entreprises (note 10)	(120 344)	(24 363)
Cession d'éléments d'actif (note 11)	1 212	88
Solde de prix de vente à recevoir	290	–
Part des actionnaires sans contrôle	–	(203)
Avances à des coentreprises	3 596	(3 711)
Avances à des marchands membres	(5 899)	(3 633)
Encaissements des avances à des marchands membres	2 757	3 109
Actions de sociétés	–	(21)
Immobilisations	(5 473)	(4 426)
Cession d'immobilisations	115	95
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(91 387)	(65 424)
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>		
Dettes bancaires	(4 954)	(22 752)
Dû à un coentrepreneur	–	2 500
Solde de prix d'achat	(36)	(277)
Frais de financement	(1 437)	–
Emprunts à long terme	63 717	83
Remboursements de la dette à long terme	(147)	(155)
Dépôts de garantie des marchands membres	(93)	75
Émission d'actions	28 643	1 534
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires	(32)	–
Dividendes versés	(6 181)	(4 692)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	79 480	(23 684)
<b>Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces</b>	<b>(3 716)</b>	<b>1 578</b>
Espèces et quasi-espèces au début	13 637	12 059
Espèces et quasi-espèces à la fin	9 921	13 637

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.



## Bilans consolidés

Aux 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars)

	2004	2003
	\$	\$
<b>ACTIF</b>		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	9 921	13 637
Placements temporaires (note 12)	–	32 359
Débiteurs (note 13)	137 525	99 417
Stock	261 413	124 692
Frais payés d'avance	3 496	2 269
Impôts futurs (note 7)	5 488	1 629
	417 843	274 003
Placements et escomptes de volume à recevoir, au coût (note 14)	8 309	5 292
Immobilisations (note 15)	33 585	27 447
Frais de financement	1 384	–
Écart d'acquisition	18 273	9 544
Impôts futurs (note 7)	3 056	1 446
	482 450	317 732
<b>PASSIF</b>		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 16)	3 193	8 581
Créditeurs (note 17)	154 323	115 668
Dividendes à payer	1 428	1 229
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres (notes 18 et 19)	477	236
	159 421	125 714
Subventions gouvernementales reportées	421	518
Dettes à long terme (note 18)	63 230	282
Dépôts de garantie des marchands membres (note 19)	7 452	7 681
Impôts futurs (note 7)	3 935	3 235
Part des actionnaires sans contrôle	24 125	6 547
	258 584	143 977
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions (note 20)	45 601	16 958
Bénéfices non répartis	188 159	163 636
Écart de conversion cumulés (note 21)	(9 894)	(6 839)
	223 866	173 755
	482 450	317 732

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,

(signé) Jean-Louis Dulac  
Administrateur

(signé) Jean Guénette  
Administrateur



# Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

## 1 - Statuts et nature des activités

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

## 2 - Modifications comptables

### Constatation des produits

Au cours de l'exercice 2004, la Compagnie a adoptée rétroactivement l'abrégé des délibérations portant sur la constatation des produits, soit le CPN-141, *Constatation des produits*, publié par le Comité des problèmes nouveaux (CPN) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA). De façon générale, cet abrégé vise à fournir des directives quant à l'application de chapitre 3400 du Manuel de l'ICCA, *Produits*. Plus précisément, le CPN-141 présente les critères à satisfaire pour que les produits puissent être constatés.

L'application des nouvelles directives a entraîné une augmentation du bénéfice net de 31 \$ (diminution de 94 \$ en 2003) et une diminution des bénéfices non répartis de 924 \$ (955 \$ en 2003).

### Dépréciation d'actifs à long terme

Au début de l'exercice 2004, la Compagnie a adopté prospectivement le chapitre 3063, *Dépréciation d'actifs à long terme*, du Manuel de l'ICCA. Ce chapitre établit des normes de constatation, de mesure et d'information relativement à la dépréciation d'actifs à long terme, y compris les immobilisations et les actifs incorporels à durée de vie utile limitée destinés à être utilisés. La Compagnie évalue les actifs à long terme pour déterminer si ceux-ci ont subi une perte de valeur lorsque des événements ou des changements de circonstances font que leur valeur comptable peut ne pas être recouvrable. Si la somme des flux de trésorerie futurs non actualisés qui devraient résulter de l'utilisation et de la cession éventuelle des actifs est inférieure à leur valeur comptable, une perte de valeur doit être constatée. La perte de valeur correspond à l'excédent de la valeur comptable des actifs sur leur juste valeur. Au 31 décembre 2004, aucune baisse de valeur n'a été constatée.

### Garanties

En février 2003, l'ICCA a publié une nouvelle note d'orientation concernant la comptabilité (NOC-14), *Informations à fournir sur les garanties*, laquelle élargit les directives comptables publiées auparavant et exige la divulgation dans les états financiers consolidés, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2003, des obligations liées à des garanties, sans égard au fait que les événements soient susceptibles d'arriver ou non (note 24).

## 3 - Conventions comptables

### Estimations comptables

Pour dresser des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction de la Compagnie doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la Compagnie pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

### Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Compagnie et de ses filiales, ainsi que la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges des coentreprises dans lesquelles elle détient une participation, cette quote-part étant comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

### Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent l'encaisse et les placements temporaires dont l'échéance est de moins de trois mois à compter de la date d'acquisition.

### Conversion des devises

Les éléments monétaires du bilan, excluant ceux relatifs aux filiales américaines, sont convertis aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice, tandis que les éléments non monétaires sont convertis aux taux de change d'origine. Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change en vigueur à la date des opérations ou aux taux de change moyens de la période. Les gains ou pertes résultant de la conversion sont imputés aux résultats de l'exercice.

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 revenus et les dépenses sont convertis au taux moyen en vigueur durant l'exercice. Les gains et les pertes sont présentés au poste Écarts de conversion cumulés des capitaux propres.

### Évaluation du stock

Le stock est évalué au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

### Constatation des revenus

La Compagnie comptabilise ses revenus à la suite de la livraison de la marchandise, lorsque tous les avantages et risques inhérents à la propriété ont été transférés, que la vente est acceptée par le client et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Compagnie offre un droit de retour à ses clients sur les ventes de biens. Au moment où la Compagnie constate le produit, elle inscrit une provision relative aux droits de retour, laquelle est fondée sur l'expérience historique de la Compagnie et sur les hypothèses de la direction.

### Immobilisations

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

	Méthodes	Taux et période
Pavage	Dégressif	8 %
Bâtiments	Linéaire et dégressif	2,5 % et 5 %
Mobilier et équipement	Linéaire et dégressif	10 % et 20 %
Logiciels et matériel roulant	Dégressif	30 %
Équipement informatique	Linéaire	14,3 % et 20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Durée des baux



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 3 - Conventions comptables (suite)

#### Frais de financement

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

#### Écarts d'acquisition

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 annuellement à un test de dépréciation ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur des unités d'exploitation de la Compagnie avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la Compagnie compare la juste valeur de tout écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

#### Instruments financiers dérivés

La Compagnie utilise des instruments financiers dérivés dans le but de réduire le risque de taux d'intérêt auquel l'expose sa dette. Elle n'utilise pas d'instruments financiers à des fins de transaction ou de spéculation.

Selon la politique de la Compagnie, elle désigne en bonne et due forme chaque instrument financier dérivé comme couverture d'un instrument d'emprunt bien identifié. 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 la durée jusqu'à l'échéance, le montant du notionnel et le taux d'intérêt de référence des instruments concordent tous avec les conditions de l'instrument d'emprunt couvert.

La Compagnie utilise des contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de son programme de gestion des taux d'intérêt variables de sa dette et du coût d'emprunt global correspondant. Les contrats de swap de taux d'intérêt donnent lieu à l'échange périodique de paiements d'intérêts sans échange du notionnel sur lequel les paiements sont fondés, et ils sont comptabilisés à titre d'ajustement des intérêts débiteurs sur l'instrument d'emprunt couvert. Le montant correspondant à payer à des contreparties ou à recevoir de contreparties est pris en compte à titre d'ajustement des intérêts courus.

Si la dette devait être éteinte avant l'échéance, tout gain ou toute perte réalisé ou non réalisé sur le swap serait constaté dans l'état des résultats consolidés au moment de l'extinction de la dette.

Le swap, d'un montant initial de 30 450 \$, a été contracté à un taux de 4,27 %. Celui-ci vient à échéance le 31 octobre 2007, mais sera réduit progressivement à 18 270 \$ pour la période du 1<sup>er</sup> novembre 2005 au 31 octobre 2006 et à 12 180 \$ pour la période du 1<sup>er</sup> novembre 2006 au 31 octobre 2007.

#### Avantages sociaux futurs

La Compagnie comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. Pour tous les régimes à prestations déterminées, les conventions comptables suivantes ont été retenues :

- Le coût des prestations de retraite gagnées par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par les employés. Les calculs tiennent compte des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements des régimes de retraite, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés;
- Aux fins de la détermination du rendement prévu des actifs des régimes de retraite, ces actifs sont évalués à leur juste valeur.
- Le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date des modifications;
- Les gains actuariels (pertes actuarielles) résultent de l'écart entre le rendement à long terme réel des actifs du régime 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 du régime 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 6 à 16 ans (7 à 16 ans en 2003).

Pour le régime à cotisations déterminées, la charge de retraite inscrite aux résultats correspond aux cotisations que la Compagnie est tenue de verser en échange des services rendus par les employés.

#### Régime de rémunération à base d'actions

La Compagnie comptabilise ses options émises selon la méthode de la juste valeur. Elle constate une charge aux résultats au titre de son régime de rémunération à base d'actions lorsque les options peuvent être exercées. Toute contrepartie reçue des employés au moment de l'exercice des options est portée au compte de capital-actions.

#### Impôts sur les bénéfices

La Compagnie utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

#### 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 de l'exercice. 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 de la période 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.



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

### 3 - Conventions comptables (suite)

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 la période.

### 4 - Participations dans des coentreprises

La Compagnie détient la quote-part suivante des éléments d'actif, de passif, des résultats et des flux de trésorerie relativement à ses participations dans des coentreprises :

	2004	2003
	\$	\$
Actif à court terme	38 585	37 820
Actif à long terme	3 303	3 338
Passif à court terme	16 818	19 759
Passif à long terme	1 348	1 292
Chiffre d'affaires	105 151	99 043
Bénéfice net	3 183	2 647
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	4 070	3 780
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(938)	(472)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(3 116)	(3 898)

### 5 - Informations sur les résultats

	2004	2003
	\$	\$
Amortissement des immobilisations	5 056	4 582
Amortissement des frais de financement	53	-

### 6 - Autres revenus

Les autres revenus sont composés de montants reçus à titre de règlements de litiges, déduction faite des frais afférents.

### 7 - Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est différent du taux d'imposition statutaire combiné. Cette différence résulte des éléments suivants :

	2004	2003
	%	%
Taux d'imposition statutaire au fédéral	22,12	24,12
Incidence des variations des taux d'imposition statutaires des provinces	10,21	9,69
Taux d'imposition statutaire combiné de la Compagnie	32,33	33,81
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	(1,37)	0,61
Charges non déductibles fiscalement	0,32	0,28
Pertes d'une filiale appliquées à des exercices antérieurs à des taux d'imposition plus élevés	(0,52)	(1,35)
Constatation d'économies fiscales non-comptabilisées antérieurement	(1,08)	-
Autres	0,30	0,26
	29,98	33,61

La charge d'impôts futurs résulte principalement de la variation d'écart temporels.

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

	2004	2003
	\$	\$
Actif d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées (a)	1 015	284
Provision déductible au cours du prochain exercice	4 426	1 280
Autres	47	65
	5 488	1 629
Long terme		
Immobilisations	56	100
Pertes autres qu'en capital reportées (a)	1 116	-
Provision pour régime de retraite	898	760
Provision pour incitatifs de performance	645	290
Revenus reportés	160	177
Autres	181	119
	3 056	1 446

(a) Les pertes autres qu'en capital susceptibles de réduire les impôts sur les bénéfices des exercices futurs s'élèvent à 6 700 \$ et pourront être reportées jusqu'en 2014.

	2004	2003
	\$	\$
Passif d'impôts futurs		
Long terme		
Immobilisations	2 433	1 846
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	313	177
Gain reporté sur échange de même type	983	1 056
Autres	206	156
	3 935	3 235

### 8 - Bénéfice par action

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

	2004		
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	30 935	18 539 196	1,67
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	-	190 566	-
Bénéfice dilué par action	30 935	18 729 762	1,65
	2003		
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	31 386	18 273 595	1,72
Incidence de la levée des options d'achat d'actions	-	186 416	-
Bénéfice dilué par action	31 386	18 460 011	1,70



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 9 - Informations sur les flux de trésorerie

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

	2004	2003
	\$	\$
Comptes clients et impôts sur les bénéfices à recevoir	14 687	(5 586)
Stock	(2 358)	(2 881)
Frais payés d'avance	(769)	535
Escomptes de volume à recevoir	(104)	(111)
Comptes fournisseurs et frais courus et impôts sur les bénéfices à payer	(38 332)	79 766
	<b>(26 876)</b>	<b>71 723</b>

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

	2004	2003
	\$	\$
Intérêts versés	1 054	1 166
Impôts sur les bénéfices versés	26 269	4 631

### 10 - Acquisitions d'entreprises

En 2004, la Compagnie a acquis les entreprises suivantes :

- Les Batteries Électriques Gagnon Inc. (Gagnon) :  
Le 30 janvier, la Compagnie a acquis certains actifs et a pris en charge une portion du passif de Gagnon. Cette entreprise exploite des magasins dans les secteurs d'activité Poids lourds et Automotive Canada;

- Allied Distributors (Calgary) (1992) Ltd. (Allied) :  
Le 2 février, la Compagnie a acquis les actifs d'Allied. Aucun passif n'a été pris en charge par la Compagnie lors de cette transaction. Cette entreprise exploite un centre de distribution dans le secteur d'activité Automotive Canada ;
- Albion Auto Parts Ltd. (Albion) :  
Le 31 mars, la Compagnie a acquis les actifs et a pris en charge certains passifs d'Albion. Cette entreprise exploite un magasin dans le secteur d'activité Automotive Canada ;
- Uni-Select Pacific Inc. (USP) :  
Le 30 avril, la Compagnie a augmenté sa participation de 3,84 % dans sa coentreprise USP. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 59,62 % à 63,46 %. Cette transaction a été effectuée à la valeur comptable ;
- Middle Atlantic Warehouse Distributor, Inc. (MAWDI) :  
Le 1<sup>er</sup> novembre, la Compagnie a acquis, par l'entremise de sa filiale Uni-Select USA Inc., détenue à 84,12 %, 100 % des actions de MAWDI. Cette transaction a été payée en partie par l'émission d'actions de la filiale Uni-Select USA Inc. Lors de cette émission, la Compagnie a augmenté sa participation dans sa filiale américaine maintenant détenue à 85,6 %. L'entreprise acquise exploite 31 centres de distribution ainsi que 145 magasins dans le secteur d'activité Automotive USA.

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

En considérant les frais d'acquisition au montant de 2 078 \$ relatifs à l'acquisition des actions de MAWDI, la répartition des prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	Gagnon	Allied	Albion	USP	MAWDI	Total
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Actif à court terme	6 864	613	409	840	188 007	196 733
Impôts futurs	-	-	-	-	3 432	3 432
Immobilisations	286	-	52	36	6 131	6 505
Autres actifs à long terme	-	-	-	-	2 239	2 239
Écarts d'acquisition, déduction faite de l'impact fiscal de 1 695 \$	3 940	-	500	37	5 022	9 499
<b>Total des actifs acquis</b>	<b>11 090</b>	<b>613</b>	<b>961</b>	<b>913</b>	<b>204 831</b>	<b>218 408</b>
Passif à court terme	(712)	-	(4)	(479)	(72 436)	(73 631)
Dettes à long terme	-	-	-	-	(326)	(326)
Impôts futurs	-	-	-	-	(586)	(586)
Part des actionnaires sans contrôle	-	-	-	-	(17 481)	(17 481)
<b>Total des passifs pris en charge</b>	<b>(712)</b>	<b>-</b>	<b>(4)</b>	<b>(479)</b>	<b>(90 829)</b>	<b>(92 024)</b>
Actifs nets acquis	10 378	613	957	434	114 002	126 384
Encaisse de la compagnie acquise	-	-	-	-	(1 230)	(1 230)
Acquisition nette	10 378	613	957	434	112 772	125 154
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	10 378	613	957	434	107 962	120 344
<b>Solde de prix d'achat à payer</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4 810</b>	<b>4 810</b>



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 10 - Acquisitions d'entreprises (suite)

En 2003, la Compagnie a acquis les entreprises suivantes:

- Mar-Lac Distributing Co., Roosevelt 65th Auto Part Inc. (MLR) et Piston Service Wholesalers Inc. (PSW) :  
Le 2 janvier, la Compagnie a acquis les actifs de MLR et PSW. Ces entreprises exploitent un centre de distribution ainsi que des magasins dans le secteur d'activité Automotive USA. Les résultats d'exploitation sont consolidés à l'état des résultats depuis les dates respectives d'acquisition;
- Uni-Select Pacific Inc. (USP) :  
La Compagnie a augmenté sa participation de 3,82 % dans sa coentreprise USP. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 55,8 % à 59,62 %. Cette transaction a été effectuée à la valeur comptable.

La répartition du prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	MLR	PSW	USP	Total
	\$	\$	\$	\$
Actif à court terme	17 761	3 862	859	22 482
Immobilisations	2 145	308	24	2 477
Écart d'acquisition	-	-	37	37
Total des actifs acquis	19 906	4 170	920	24 996
Total des passifs à court terme pris en charge	(130)	-	(503)	(633)
Total de la contrepartie payée en espèces	19 776	4 170	417	24 363

- Uni-Select USA Inc. :  
La Compagnie a acquis une part des actionnaires sans contrôle au montant de 203 \$ en espèces. À la suite de cette acquisition, la participation de la Compagnie dans sa filiale américaine a augmenté de 0,51 %, passant de 83,61 % à 84,12 %. Cette acquisition a été effectuée à la valeur comptable.

### 11 - Cession d'éléments d'actif

La Compagnie a cédé à des marchands membres certains éléments d'actif appartenant à des filiales exploitant des magasins. Elle a également cédé certains actifs acquis lors de l'acquisition de Gagnon.

Les actifs cédés lors de ces transactions totalisent un montant de 1 902 \$ perçu de la façon suivante : 1 212 \$ en espèces, 440 \$ en avances aux membres et 250 \$ en actions privilégiées.

### 12 - Placements temporaires

Les placements temporaires sont composés de papiers commerciaux d'une durée de plus de 120 jours à compter de la date d'acquisition et portent intérêt à des taux variant de 2,55 % à 2,83 %.

### 13 - Débiteurs

	2004	2003
	\$	\$
Comptes clients		
Marchands membres	124 397	85 018
Coentreprises	4 873	5 755
	129 270	90 773
Avances à des coentreprises, taux variant entre le taux des acceptations bancaires plus 0,5 % et le taux des acceptations bancaires plus 0,75 %	-	3 711
Solde de prix de vente, sans intérêt	-	290
Impôts sur les bénéfices à recevoir	2 941	2 463
Portion encaissable à court terme des placements	5 314	2 180
	137 525	99 417

### 14 - Placements et escomptes de volume à recevoir

	2004	2003
	\$	\$
Actions de compagnies et avances, sans intérêt ni modalités d'encaissement	722	122
Avances à des marchands membres, taux variant entre le taux préférentiel moins 1 % et 11 % (taux variant entre le taux préférentiel et 11 % en 2003), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2009	10 897	5 450
Escomptes de volume à recevoir, encaissables jusqu'en 2006	2 004	1 900
	13 623	7 472
Portion encaissable à court terme	5 314	2 180
	8 309	5 292

### 15 - Immobilisations

	2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 237	253	984
Bâtiments	15 943	6 691	9 252
Mobilier et équipement	25 763	16 373	9 390
Équipement informatique et logiciels	21 338	11 638	9 700
Matériel roulant	4 224	2 126	2 098
Améliorations locatives	3 824	1 663	2 161
	72 329	38 744	33 585

	2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 264	241	1 023
Bâtiments	16 232	6 381	9 851
Mobilier et équipement	20 300	14 469	5 831
Équipement informatique et logiciels	17 673	9 621	8 052
Matériel roulant	4 065	2 664	1 401
Améliorations locatives	2 619	1 330	1 289
	62 153	34 706	27 447



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 16 - Facilités de crédit

#### Compagnie mère et certaines de ses filiales

Le 29 octobre 2004, la Compagnie a mis en place une nouvelle facilité de crédit au montant de 150 000 \$. Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 90 000 \$ échéant en octobre 2007. À l'échéance, le crédit rotatif sera converti en emprunt à terme d'une durée de deux ans. Le solde de l'emprunt à terme est remboursable en entier à l'échéance de ce terme. La facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 60 000 \$ servant aussi à l'émission de lettres de garantie et renouvelable annuellement. Au 31 décembre 2004, les lettres de crédit émises totalisent 3 719 \$.

Les taux d'intérêt sont variables en fonction du type d'emprunt ainsi que des ratios financiers atteints par la Compagnie et sont fixés à tous les trimestres. Au 31 décembre 2004, les taux d'intérêt varient de 3,39 % à 5,25 %.

La Compagnie doit respecter certains ratios financiers. Au 31 décembre 2004, ces ratios sont respectés.

Au 31 décembre 2003, la Compagnie disposait d'ouvertures de crédit bancaire autorisées s'élevant à 48 263 \$ dont un montant de 23 263 \$ était garanti par l'ensemble des actifs des filiales américaines. Les dettes bancaires portaient intérêt à des taux de 1,85 % à 4,5 %.

#### Coentreprises

Les ouvertures de crédit bancaire autorisées s'élèvent à 15 117 \$ (15 024 \$ en 2003), et sont garanties en partie par l'ensemble des actifs d'une coentreprise. Les dettes bancaires portent intérêt à des taux variables et sont renouvelables à différentes dates annuellement. Au 31 décembre 2004, les taux d'intérêt varient de 3,09 % à 5,25 % (3,48 % à 5,50 % en 2003).

### 17 - Crédeurs

	2004	2003
	\$	\$
Comptes fournisseurs et frais courus	128 288	84 046
Dû à un coentrepreneur, taux des acceptations bancaires plus 0,75 %	2 500	2 500
Solde de prix d'achat, taux préférentiel	4 753	36
Impôts sur les bénéfices à payer	18 782	29 086
	<b>154 323</b>	<b>115 668</b>

### 18 - Dette à long terme

	Court terme	2004	2003
	\$	\$	\$
Crédit rotatif, taux moyen de 3,43 % (note 16)	–	62 948	–
Effets à payer, non garantis, taux variant entre 0 % et 8 %, remboursable en versements mensuels et trimestriels, échéant à différentes dates jusqu'en 2007	189	239	–
Emprunts hypothécaires, garantis par un bâtiment, les comptes clients, le stock et de l'équipement, taux variant du taux préférentiel plus 1 % au taux préférentiel plus 1,75 % (taux variant entre le taux préférentiel plus 1 % et 7,74 % en 2003), remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2014	16	121	141
Emprunt bancaire, garanti par les comptes clients, le stock et les équipements, taux préférentiel plus 1 %, remboursable par versements mensuels, échéant en avril 2007	40	75	113
Dû à un coentrepreneur, sans intérêt ni modalités de remboursement	–	25	25
Obligations relatives aux biens loués, 0 % à 5,9 % (0 % à 11 % en 2003), remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2008	55	122	113
	–	63 530	392
Versements exigibles à court terme	300	300	110
	–	63 230	282

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

	Obligations relatives aux biens loués	Autres emprunts
	\$	\$
2005	55	245
2006	41	92
2007	20	24
2008	7	15
2009	–	62 965
2010 et suivants	–	67
Total des paiements minimums exigibles	123	
Frais de financement inclus dans les paiements minimums exigibles	1	
	<b>122</b>	



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

### 19 - Dépôts de garantie des marchands membres

	2004	2003
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 629	7 807
Versements exigibles à court terme	177	126
	<b>7 452</b>	<b>7 681</b>

Les marchands membres doivent cotiser à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie. Chacun des marchands membres doit maintenir un dépôt basé sur ses achats de l'exercice antérieur. Les dépôts portent intérêt à un taux minimal qui ne peut être inférieur au taux préférentiel bancaire moins 2 %.

### 20 - Capital-actions

#### Autorisé

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

	2004	2003
	\$	\$

#### Émis et payé

Solde au début : 18 347 758 actions ordinaires (18 169 513 en 2003)	16 958	15 424
Émission de 1 000 365 actions ordinaires pour une contrepartie en espèces (2 010 en 2003)	27 663	40
Émission de 75 166 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (176 235 en 2003)	980	1 494
Solde à la fin : 19 423 289 actions ordinaires (18 347 758 en 2003)	45 601	16 958

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

Les actions auxquelles donnent droit les options peuvent être souscrites au cours des 10 années suivant la date d'octroi des options, à raison d'au plus 20 % par période consécutive de 12 mois et au prix du cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de Toronto le jour précédant la date de l'octroi de l'option. Un bénéficiaire qui a souscrit à un nombre moindre que le maximum permis au cours d'une année a la possibilité, en plus des 20 %, de souscrire à la différence au cours des années suivant la date de l'octroi de l'option. Le régime d'options porte sur l'achat d'un maximum de 1 859 400 actions ordinaires du capital-actions de la Compagnie. Des actions ordinaires, au nombre de 852 506 (777 340 en 2003), ont déjà été émises en vertu de ce régime.

Des options au nombre de 554 420 ont déjà été rachetées par la Compagnie. Au 31 décembre 2004, 452 474 actions ordinaires (528 812 en 2003) sont réservées pour ce régime.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2004 et 2003 du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie et des changements survenus dans les exercices terminés à ces dates est présenté ci-après :

	2004		2003	
	Options	Prix d'exercice moyen pondéré	Options	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
En cours au début	443 541	13,58	625 300	12,15
Exercées	(75 166)	13,04	(176 235)	8,48
Rachetées	(1 172)	11,95	(3 514)	11,95
Ayant fait l'objet d'une forclusion	(750)	18,66	(2 010)	18,66
En cours à la fin	<b>366 453</b>	<b>13,69</b>	<b>443 541</b>	<b>13,58</b>
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	<b>295 804</b>	<b>13,49</b>	<b>283 266</b>	<b>13,19</b>

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 31 décembre 2004 :

Fourchette des prix d'exercice	Options en cours			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'options en cours au 31 décembre 2004	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir (années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options pouvant être exercées au 31 décembre 2004	Prix d'exercice moyen pondéré
			\$		\$
6,75 \$ - 9,25 \$	47 876	3,77	8,10	41 507	7,92
11,95 \$ - 14,75 \$	172 825	4,92	14,05	171 653	14,06
15,05 \$ - 18,66 \$	145 752	6,96	15,10	82 644	15,09
	<b>366 453</b>	<b>5,58</b>	<b>13,69</b>	<b>295 804</b>	<b>13,49</b>



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 21 - Écarts de conversion cumulés

	2004	2003
	\$	\$
Solde au début	(6 839)	464
Effet des variations des cours de change durant l'exercice sur l'investissement net dans les filiales étrangères autonomes	(3 055)	(7 303)
<b>Solde à la fin</b>	<b>(9 894)</b>	<b>(6 839)</b>

### 22 - Avantages sociaux futurs

Au 31 décembre 2004, la Compagnie maintient trois régimes à prestations déterminées et trois à cotisations déterminées. Ses régimes de retraite à prestations déterminées sont fondés sur le nombre d'années de service et sur le salaire moyen de fin de carrière.

La charge totale de la Compagnie au titre des régimes à cotisations déterminées est de 864 \$ (751 \$ en 2003).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2004, qui est constitué des cotisations de la Compagnie à ses régimes de retraite capitalisés, des sommes versées directement aux bénéficiaires du régime non capitalisé et des cotisations à ses régimes à cotisations déterminées, s'est chiffré à 2 032 \$ (1 673 \$ en 2003).

#### Régimes à prestations déterminées

La Compagnie évalue ses obligations au titre des prestations constituées et la juste valeur des actifs des régimes pour les besoins de la comptabilité le 31 décembre de chaque année. Les régimes à prestations déterminées font l'objet d'une évaluation actuarielle tous les trois ans. Ils seront réévalués au 31 décembre 2006.

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

	2004		2003	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
<b>Obligations au titre des prestations constituées</b>				
Solde au début	10 433	2 739	7 839	2 129
Coût des services rendus	1 338	255	1 290	226
Intérêts débiteurs	735	193	609	169
Prestations versées	(270)	(57)	(374)	(48)
Modifications aux régimes	113	-	-	-
Pertes actuarielles	926	166	1 069	263
<b>Solde à la fin</b>	<b>13 275</b>	<b>3 296</b>	<b>10 433</b>	<b>2 739</b>
<b>Actifs des régimes</b>				
Juste valeur au début	8 479	-	6 609	-
Rendement réel	392	-	729	-
Cotisations de l'employeur	1 111	-	874	-
Cotisations des salariés	685	-	641	-
Prestations versées	(270)	-	(374)	-
<b>Juste valeur à la fin</b>	<b>10 397</b>	<b>-</b>	<b>8 479</b>	<b>-</b>
<b>Composition des actifs des régimes</b>				
			2004	2003
			Régimes de retraite	Régimes de retraite
			%	%
Titres de participation			67,3	66,1
Titres de créances			32,7	33,9
			<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003  
(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

### 22 - Avantages sociaux futurs (suite)

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

	2004		2003	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation – déficit	(2 878)	(3 296)	(1 954)	(2 739)
Coût des services passés non amortis	827	(18)	781	(21)
Perte actuarielle non amortie	3 345	465	2 203	308
<b>Actif (passif) au titre des prestations constituées</b>	<b>1 294</b>	<b>(2 849)</b>	<b>1 030</b>	<b>(2 452)</b>

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

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

	2004		2003	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	647	255	654	226
Intérêts débiteurs	735	193	609	169
Rendement réel des actifs des régimes	(392)	–	(729)	–
Modifications aux régimes	113	–	–	–
Pertes actuarielles	926	166	1 069	263

Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	2 029	614	1 603	658
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 l'exercice	(280)	–	209	–
Écart entre le montant de la perte actuarielle constaté pour l'exercice et le montant réel de la perte actuarielle sur l'obligation au titre des prestations constituées pour l'exercice	(861)	(161)	(270)	(252)
Écart entre l'amortissement du coût des services passés pour l'exercice et les modifications effectives des régimes pour l'exercice	(38)	(3)	(637)	(3)
<b>Coûts constatés au titre des prestations déterminées</b>	<b>850</b>	<b>450</b>	<b>905</b>	<b>403</b>

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

	Régimes de retraite		Autre régime de retraite	
	2004	2003	2004	2003
	%	%	%	%
Obligation au titre des prestations constituées aux 31 décembre				
Taux d'actualisation	6,00	6,50	6,00	6,50
Taux de croissance de la rémunération	3,75	3,50	3,75	3,50
Coût des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre				
Taux d'actualisation	6,50	7,00	6,50	7,00
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme	7,00	7,50	–	–
Taux de croissance de la rémunération	3,50	4,00	3,50	3,50



## Notes complémentaires

aux 31 décembre 2004 et 2003

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

### 23 - Engagements

La Compagnie s'est engagée, d'après des contrats de location échéant à différentes dates jusqu'en 2015, à verser une somme d'environ 53 543 \$ pour des bâtiments et des véhicules. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élevaient à 13 223 \$ en 2005, à 11 399 \$ en 2006, à 9 567 \$ en 2007, à 7 478 \$ en 2008 et à 5 512 \$ en 2009. Certains de ces contrats comportent des options de renouvellement pour des périodes additionnelles de deux à trois ans dont la Compagnie pourra se prévaloir en donnant un préavis.

### 24 - Garanties

En vertu de conventions de rachats de stocks, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions financières à racheter les stocks de certains de ses clients à une proportion variant de 60 % à 75 % de la valeur au coûtant des stocks pour un montant maximum de 65 756 \$ (46 145 \$ en 2003). Dans l'éventualité d'un recours, les stocks seraient écoulés dans le cours normal des activités de la Compagnie. Ces conventions sont d'une durée indéterminée. De l'avis de la direction, la probabilité que des paiements importants soient engagés et que les pertes soient assumées en vertu de cette obligation est faible.

### 25 - Instruments financiers

La juste valeur des espèces et quasi-espèces, des placements temporaires, des débiteurs, des escomptes de volume à recevoir, des dettes bancaires, des crédateurs et des dividendes à payer est comparable à leur valeur comptable en raison des courtes échéances.

La quasi-totalité des avances et des dépôts de garantie résultent d'opérations avec des marchands membres. Leur juste valeur n'a pas été 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 de la dette à long terme est équivalente à sa valeur comptable étant donné que la quasi-totalité de la dette porte intérêt à un taux qui fluctue en fonction du taux du marché.

### 26 - Informations sectorielles

Les conventions comptables qui s'appliquent aux secteurs d'activité ci-dessous sont les mêmes que celles qui sont décrites dans les conventions comptables. La Compagnie évalue la performance selon le bénéfice avant intérêts, amortissements, autres revenus, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle.

	2004			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids lourds	Consolidé
Chiffre d'affaires	\$ 503 870	\$ 209 071	\$ 75 295	\$ 788 236
Bénéfice avant intérêts, amortisse- ments, autres revenus, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	36 137	10 886	3 883	50 906
Actif	189 352	252 154	40 944	482 450
Acquisition d'immobilisations	4 704	6 525	677	11 906
Acquisition d'écart d'acquisition	1 337	5 022	3 140	9 499

	2003			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids lourds	Consolidé
Chiffre d'affaires	\$ 492 075	\$ 169 120	\$ 59 429	\$ 720 624
Bénéfice avant intérêts, amortisse- ments, autres revenus, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	33 628	9 881	2 880	46 389
Actif	226 419	64 203	27 110	317 732
Acquisition d'immobilisations	3 800	2 494	162	6 456
Acquisition d'écart d'acquisition	37	-	-	37

Le secteur d'activité Automotive USA a des immobilisations au montant de 13 104 \$ (8 879 \$ en 2003).

### 27 - Événement postérieur à la date du bilan

Le 15 février 2005, la Compagnie a annoncé une entente pour l'acquisition des éléments d'actif de Motor Parts Warehouse, Inc. (MPW). MPW exploite deux centres de distribution dans le secteur d'activité Automotive USA. La transaction qui devrait se concrétiser le 31 mars 2005 est évaluée à 4 814 \$.

### 28 - Chiffres de l'exercice précédent

Certaines données correspondantes fournies pour l'exercice précédent ont été reclassées en fonction de la présentation adoptée pour le présent exercice.

## Administrateurs et dirigeants

### Conseil d'administration, Uni-Sélect inc.

**Jean-Louis Dulac**  
Président du conseil

**Clay Buzzard** <sup>(1)</sup>

**Pierre Desjardins**

**Jean Guénette**, c.a.

**Jacques Landreville**

**Léo Leblanc**

**Jacques Maltais**

**Hubert Marleau**

**André Poirier**, f.c.a.

**Me Jeanne Wojas**

<sup>(1)</sup> Candidat à l'élection

### Dirigeants, Uni-Sélect inc.

**Jacques Landreville**  
Président et  
chef de la direction

**Richard G. Roy**, c.a.  
Vice-président,  
administration et  
chef des opérations financières

**James E. Buzzard**  
Vice-président exécutif  
Groupe Automotive USA

**Robert de Montigny**  
Vice-président exécutif  
Groupe Poids Lourds

**Michel Maheux**  
Vice-président exécutif  
Groupe Automotive Canada

**David G. Alderson**  
Vice-président,  
systèmes d'information et  
de gestion

**Guy Archambault**  
Vice-président,  
développement corporatif

**Me Pierre Chesnay**, L.L.L.  
Vice-président,  
affaires juridiques et  
secrétaire

**René Gélinas**  
Vice-président,  
développement du réseau  
des membres et intégration

**Florent Jacques**  
Vice-président,  
distribution et intégration

**Martin Labrecque**, c.m.a.  
Contrôleur

**Luc L'Espérance**  
Vice-président,  
ressources humaines

**Gilles Michaud**  
Vice-président,  
gestion de produits et  
développement de marché

**Russell D. Sturgeon**  
Vice-président,  
achats corporatifs

### Dirigeants, Uni-Select USA, Inc.

**Jacques Landreville**  
Président

**James E. Buzzard**  
Vice-président exécutif

**Gary Kremer**  
Vice-président principal

**Daniel Buzzard**  
Vice-président,  
Division Sud-Est

**Richard Buzzard**  
Vice-président,  
Division Sud-Ouest

**Robert Buzzard**  
Vice-président,  
administration

**John Evanoka**  
Vice-président,  
Division Nord-Est

**Richard G. Roy**, c.a.  
Vice-président et chef  
des opérations financières

**John Rutland**  
Vice-président,  
Division Centrale

**Steven J. Schmidt**  
Contrôleur du Groupe

**Me Pierre Chesnay**, L.L.L.  
Secrétaire

### Dirigeants, Palmar inc.

**Jacques Landreville**  
Président

**Robert de Montigny**  
Vice-président exécutif

**Me Pierre Chesnay**, L.L.L.  
Secrétaire

### Cadres clés

#### Groupe Automotive Canada

**Carol Chartrand**  
Division Québec

**Sean Corcelli**  
USI-AGI Prairies Inc.

**Allan Dero**  
Division Ontario

**Mike McQuinn**  
Division Atlantique

**Terry Pollock**  
Uni-Select Pacific Inc.

#### Groupe Automotive USA

**Carman Capriotto**  
Nord-Est

**Joseph Cassarella**  
Connecticut

**David Cooler**  
Texas

**William Cox**  
Centre-Ouest

**Michael Faras**  
New Jersey

**William Frisoli**  
Massachusetts

**Robert A. Gall**  
Centre-Nord

**Ronald A. Lazara**  
Nord-Ouest

**William M. McConnell**  
Centre-Sud

**William McClain**  
Georgie

#### Groupe Poids Lourds

**Steve Dugas**  
Divisions Ontario et Maritimes

**Yves Sanscartier**  
Division Québec

### RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

#### Siège social

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

#### Inscription boursière

Symbole : UNS, Bourse de Toronto

#### Vérificateurs

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

#### Conseillers juridiques

McCarthy Tétraut

#### Banquiers

Banque Nationale du Canada  
Banque Royale du Canada

#### Registraire et agent de transferts

Trust Banque Nationale

*This Annual Report is also available in English*

