

UNI-SÉLECT
RAPPORT ANNUEL

07





AUTO EXTRA

Auto Parts Plus

Auto Plus

BUMPER TO BUMPER
Auto Parts Professionals

COLOR EXTRA



SELECT XTRAS



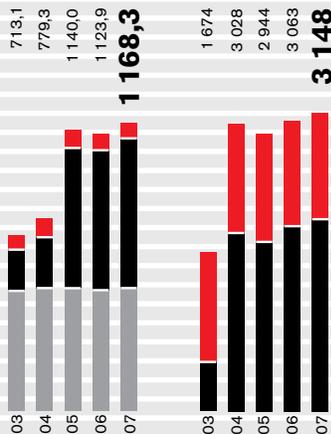
MISSION DEVENIR UN CHEF DE FILE DE LA DISTRIBUTION DE PIÈCES ET ACCESSOIRES POUR VÉHICULES MOTEUR TOUT EN CRÉANT DE LA VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES PAR UNE GESTION PROFESSIONNELLE DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT AVEC DES ÉQUIPES DE VENTE ET DE MARKETING QUI VONT AU DEVANT DES BESOINS DU MARCHÉ ET DE LA CLIENTÈLE.

INSPECTION EN 12 POINTS

Expansion

Uni-Sélect s'affirme en 2007 comme un consolidateur de premier ordre en Amérique du Nord par le biais d'acquisitions et de signatures d'ententes d'approvisionnement d'envergure

1 Ventes consolidées en hausse de 1,7% au Canada et de 7,0% aux États-Unis



VENTES

■ Poids lourd
■ É.-U.
■ Canada

NOMBRES DE MAGASINS DANS LE SECTEUR AUTOMOTIVE*

■ É.-U.
■ Canada

* incluant les magasins des marchands membres et les magasins corporatifs de la Compagnie

2 Acquisitions importantes

- Aux États-Unis, des ventes annuelles additionnelles de plus de 100 M\$
 - Consumer Auto Parts au Massachussets (un centre de distribution et 23 points de vente) avec une expertise dans la vente au détail et des ventes annuelles de 41 M\$
 - Parts Distributors au New Jersey (un entrepôt et 16 magasins) avec des ventes annuelles de 52 M\$ et une expertise dans le marché des flottes de véhicules automobiles
 - Thompson au New Jersey et en Pennsylvanie (un centre de distribution et huit magasins) avec des ventes annuelles de 11 M\$
- Au Canada
 - Acquisition de divers marchands membres avec des ventes annuelles additionnelles de plus de 15 M\$

3 Ententes d'approvisionnement

- Signature avec LAR, un réseau de 500 concessionnaires carrossiers du nord-est du Canada
- Entente renouvelée avec Tirecraft-Pneus Président, réseau de plus de 400 concessionnaires dans le marché des pneus
- Signature d'une entente de distribution avec Canadian Tire pour des ventes additionnelles d'une valeur de 20 M\$

Service

Uni-Sélect continue d'être le partenaire de choix des grossistes indépendants

4 Groupe Automotive Canada:

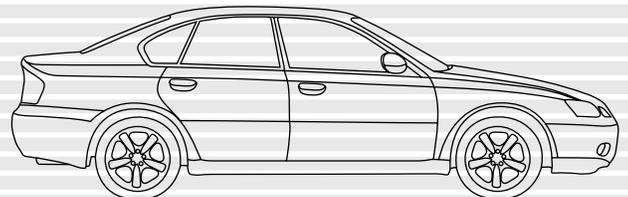
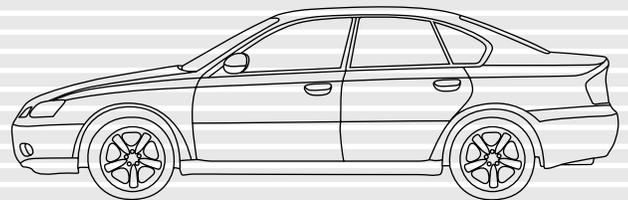
- Augmentation des participants aux communautés virtuelles VICTOR, DAVE et ASPEN
- Succès du programme de fidélisation SAX pour les installateurs avec 250 nouveaux membres
- Perfectionnement de la structure de distribution et de la gestion des inventaires
- Expansion des programmes Auto Extra
- Mise en marché du programme ProColor Prestige à l'extérieur du Québec

5 Groupe Automotive USA:

- Rationalisation de la distribution et de la logistique pour un meilleur service à la clientèle
- Création de nouveaux postes de vice-président, distribution et vice-président, magasins corporatifs
- Intégration des acquisitions au système informatique de gestion d'Uni-Sélect
- Stratégie de marketing avec accent sur les bannières AutoPlus et Part Plus
- Harmonisation des programmes d'achats avec le Groupe Automotive Canada

6 Groupe Poids Lourds

- Révision des programmes de ventes
- Augmentation de la productivité et révision des inventaires disponibles à la clientèle



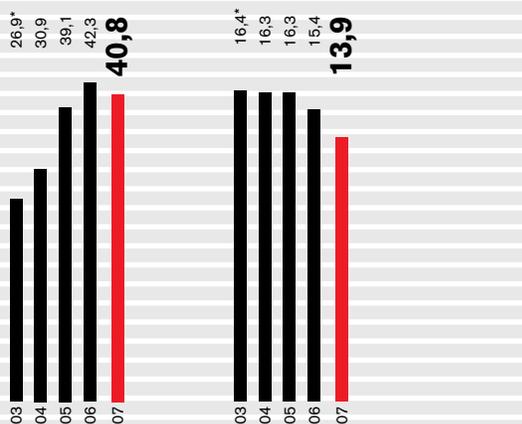
Uni-Sélect enregistre une marge bénéficiaire nette de 3,5% pour l'ensemble de ses activités, et ce, malgré des circonstances d'une sévérité sans précédent au chapitre de l'énergie et de la valeur du dollar canadien. Le plan stratégique 2008-2012 mettra en œuvre les leviers de croissance nécessaires pour maintenir et accélérer le rythme de croissance.

Rentabilité

Uni-Sélect enregistre une croissance de ses ventes en 2007 avec une marge bénéficiaire nette de plus de 3,5%

7 Malgré un environnement économique difficile, Uni-Sélect continue de créer de la valeur pour ses actionnaires

- Bénéfice net de 40,8 M\$ ou 2,07\$ par action
- Rendement de 13,9% sur l'avoir moyen des actionnaires
- Dividende de 0,42\$ par action



BÉNÉFICE NET

* Excluant revenu non récurrent de 4,5 M\$, net d'impôts

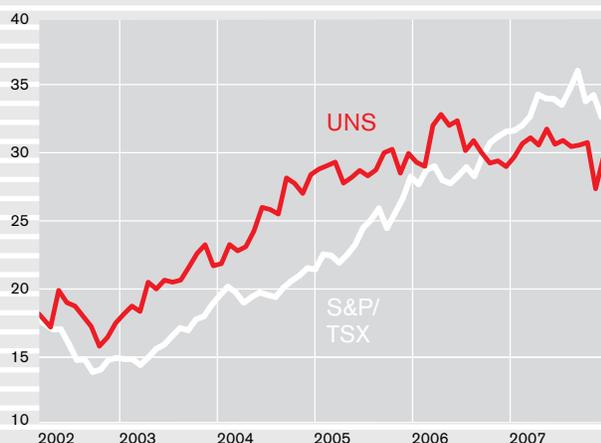
RENDEMENT MOYEN DES CAPITALS PROPRES (EN %)

* Excluant revenu non récurrent de 4,5 M\$, net d'impôts

8 Maintien du BAIIA consolidé à plus de 80 M\$

- BAIIA du Groupe Automotive Canada s'établit à 42,3 M\$
- BAIIA du Groupe Automotive USA passe à 37,9 M\$
- BAIIA du Groupe Poids Lourds s'améliore de 1,8 M\$

9 Cours moyen de l'action UNS



OBJECTIFS 2008 2012

10 Favoriser l'expansion

- Profiter des occasions d'acquisitions
- Rechercher des ententes d'approvisionnement de type national

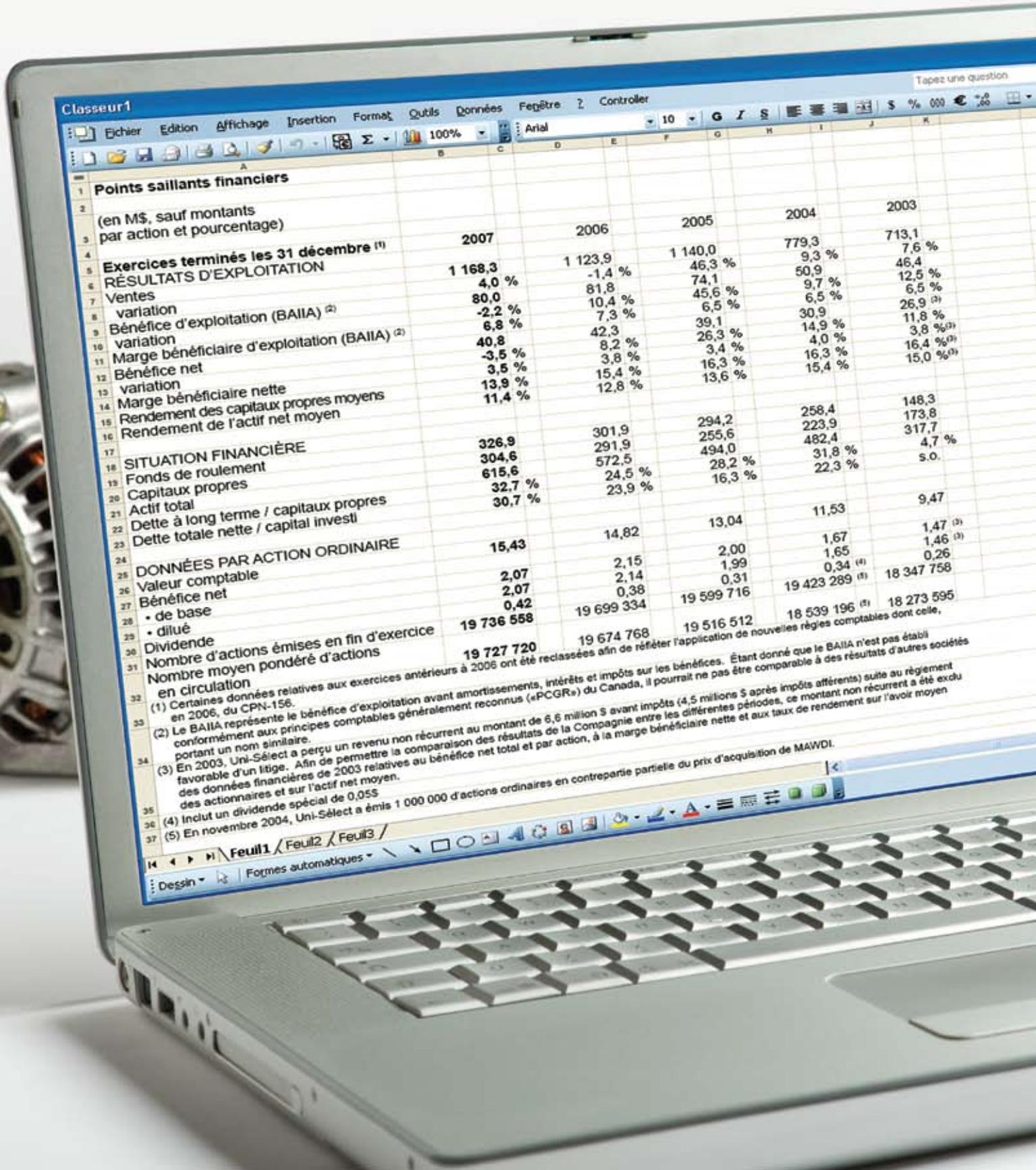
11 Faciliter la croissance organique

- Poursuivre une croissance accélérée dans certains créneaux spécifiques (carrosserie, climatisation, pièces pour voitures importées)
- Ouvrir de nouveaux canaux de distribution (vente au détail, flotte automobile, Internet)
- Intégrer les acquisitions et les clients des nouveaux comptes

12 Augmenter l'efficacité avec des systèmes informatiques performants

- Système de gestion d'entrepôt sans papier
- Système de gestion d'inventaire
- Système de gestion intégrée

PERFORMANCES FINANCIÈRES



	2007	2006	2005	2004	2003
Points saillants financiers					
(en M\$, sauf montants par action et pourcentage)					
Exercices terminés les 31 décembre ⁽¹⁾	1 168,3	1 123,9	1 140,0	779,3	713,1
RÉSULTATS D'EXPLOITATION	4,0 %	-1,4 %	46,3 %	9,3 %	7,6 %
Ventes	80,0	81,8	74,1	50,9	46,4
variation	-2,2 %	10,4 %	45,6 %	9,7 %	12,5 %
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) ⁽²⁾	6,8 %	7,3 %	6,5 %	6,5 %	6,5 %
variation	40,8	42,3	39,1	30,9	26,9 ⁽³⁾
Marge bénéficiaire d'exploitation (BAIIA) ⁽²⁾	-3,5 %	8,2 %	26,3 %	14,9 %	11,8 %
Bénéfice net	3,5 %	3,8 %	3,4 %	4,0 %	3,8 % ⁽³⁾
variation	13,9 %	15,4 %	16,3 %	16,3 %	16,4 % ⁽³⁾
Marge bénéficiaire nette	11,4 %	12,8 %	13,6 %	15,4 %	15,0 % ⁽³⁾
Rendement des capitaux propres moyens					
Rendement de l'actif net moyen					
SITUATION FINANCIÈRE	326,9	301,9	294,2	258,4	148,3
Fonds de roulement	304,6	291,9	255,6	223,9	173,8
Capitaux propres	615,6	572,5	494,0	482,4	317,7
Actif total	32,7 %	24,5 %	28,2 %	31,8 %	4,7 %
Dette à long terme / capitaux propres	30,7 %	23,9 %	16,3 %	22,3 %	s.o.
Dette totale nette / capital investi					
DONNÉES PAR ACTION ORDINAIRE	15,43	14,82	13,04	11,53	9,47
Valeur comptable	2,07	2,15	2,00	1,67	1,47 ⁽³⁾
Bénéfice net	2,07	2,14	1,99	1,65	1,46 ⁽³⁾
• de base	0,42	0,38	0,31	0,34 ⁽⁴⁾	0,26
• dilué	19 736 558	19 699 334	19 599 716	19 423 289 ⁽⁵⁾	18 347 758
Dividende					
Nombre d'actions émises en fin d'exercice	19 727 720	19 674 768	19 516 512	18 539 196 ⁽⁵⁾	18 273 595
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation					

(1) Certaines données relatives aux exercices antérieurs à 2006 ont été reclassées afin de refléter l'application de nouvelles règles comptables dont celle, en 2006, du CPN-156.

(2) Le BAIIA représente le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts et impôts sur les bénéfices. 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 portant un nom similaire.

(3) En 2003, Uni-Sélect a perçu un revenu non récurrent au montant de 6,6 million \$ avant impôts (4,5 millions \$ après impôts afférents) suite au règlement favorable d'un litige. Afin de permettre la comparaison des résultats de la Compagnie entre les différentes périodes, 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'actif net moyen des actionnaires et sur l'actif net moyen.

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

(5) En novembre 2004, Uni-Sélect a émis 1 000 000 d'actions ordinaires en contrepartie partielle du prix d'acquisition de MAWDI.

**PLUS
PUISSANT**



2^e plus important

distributeur de pièces automobiles
de remplacement au Canada

8^e plus important fournisseur aux États-Unis

4685 employés

75 centres de distribution

292 magasins corporatifs
dans le secteur automobile

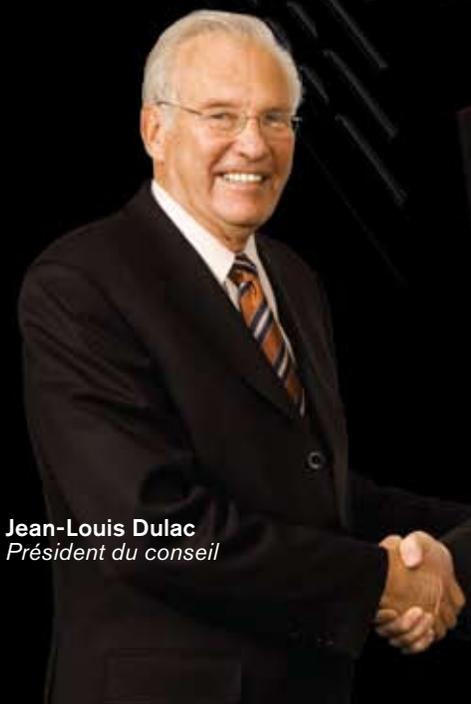
incluant un centre de distribution
et 23 magasins pour le Groupe Poids Lourds



Plus de 2 000
marchands grossistes indépendants
en Amérique du Nord
3 000 magasins
Une gestion intégrée de plus de
350 000 produits différents de haute qualité
pour automobiles et véhicules poids lourds,
ce qui garantit un service au bon moment et à prix concurrentiel
pour ses marchands et installateurs.

TRANSFERT D'ÉNERGIE

DES NOMINATIONS IMPORTANTES À LA HAUTE DIRECTION
VIENNENT ACCÉLÉRER LE CHANGEMENT AMORCÉ, ET CE,
DANS LA CONTINUITÉ DE LA CULTURE D'UNI-SÉLECT.



Jean-Louis Dulac
Président du conseil



Jacques Landreville



MERCI, MONSIEUR LANDREVILLE

Remercier Jacques Landreville, c'est en quelque sorte rendre hommage à celui qui a mené Uni-Sélect sur la route d'une croissance accélérée. De 1991 à 2007, Jacques a transformé Uni-Sélect, une jeune entreprise florissante déterminée à croître, en une société d'envergure dont l'empreinte couvre le continent nord-américain.

Grâce à une stratégie claire et une énergie sans relâche, il a bâti, en s'appuyant sur une équipe de direction solide, une société qui peut aujourd'hui se targuer d'être le 2^e distributeur en importance au Canada et le 8^e en importance au sud de la frontière.

On a dit et écrit beaucoup de choses élogieuses à son sujet, mais ceux qui l'ont côtoyé au cours de ses 16 années à la direction d'Uni-Sélect ont pu réellement prendre la mesure de cet homme. À la fois stratège et visionnaire, gestionnaire et humaniste, Jacques Landreville a marqué le développement d'Uni-Sélect.

Stratège hors pair, Jacques Landreville l'était lorsqu'en 1991, il a accéléré la consolidation du marché des pièces automobiles qu'Uni-Sélect avait déjà entamée. Son premier mot d'ordre sera donc « expansion » et ses premiers terrains seront l'Ontario, l'Ouest canadien suivis des provinces atlantiques. En une quinzaine d'années, Jacques signe plus d'une cinquantaine d'acquisitions et veille à l'intégration du modèle d'affaires d'Uni-Sélect auprès des nouveaux effectifs de manière à ce que tous partagent la culture d'efficacité et de service qui est la marque de commerce de l'entreprise.

Visionnaire, Jacques Landreville l'était sûrement lorsqu'il a décidé de faire son chemin aux États-Unis. Depuis 1998, il y a intensifié la présence d'Uni-Sélect de telle façon que les ventes dans le marché américain représentent aujourd'hui plus de la moitié des ventes de pièces d'Uni-Sélect. Cette année encore, trois acquisitions majeures viennent consolider la présence de la compagnie et sont autant de garanties de croissance future.

Gestionnaire émérite, Jacques Landreville a fait des heureux au cours de ses 16 années à la présidence d'Uni-Sélect. Son positionnement stratégique solide et son contrôle rigoureux des coûts ont permis à Uni-Sélect de constamment créer de la valeur pour le bénéfice de ses actionnaires. En effet, en 16 ans, non seulement le chiffre d'affaires a-t-il crû à plus d'un milliard, mais le titre boursier est passé de 1,63 \$ en 1991 à 31 \$ au 31 décembre 2007.

Enfin humaniste, car Jacques Landreville a toujours prôné les grands principes d'intégrité, d'engagement communautaire et de transparence. Sous sa conduite, Uni-Sélect sera nommée plusieurs fois entreprise de l'année, sera récipiendaire de prix Mercuriades et recevra les grands honneurs en matière de gouvernance.

Aujourd'hui, le Conseil d'Uni-Sélect peut affirmer qu'il n'a jamais regretté d'avoir laissé carte blanche en 1991 à ce jeune président ambitieux. Ce dernier lui aura rendu la confiance accordée en guidant Uni-Sélect avec doigté et brio. Pour toutes ces années de croissance, nous lui disons merci.

Le Conseil d'administration

LEVIER DE CROISSANCE

1- Acquisitions

Réaliser des acquisitions qui s'intègrent à notre modèle d'affaires et qui augmentent notre présence en Amérique du Nord.

2- Ententes d'approvisionnement

Signer des ententes nationales avec des clients d'envergure qui augmentent le volume d'affaires de nos marchands.

3- Canaux de distribution

Favoriser de nouveaux canaux de distribution afin d'augmenter notre part de marché dans les territoires que nous desservons.

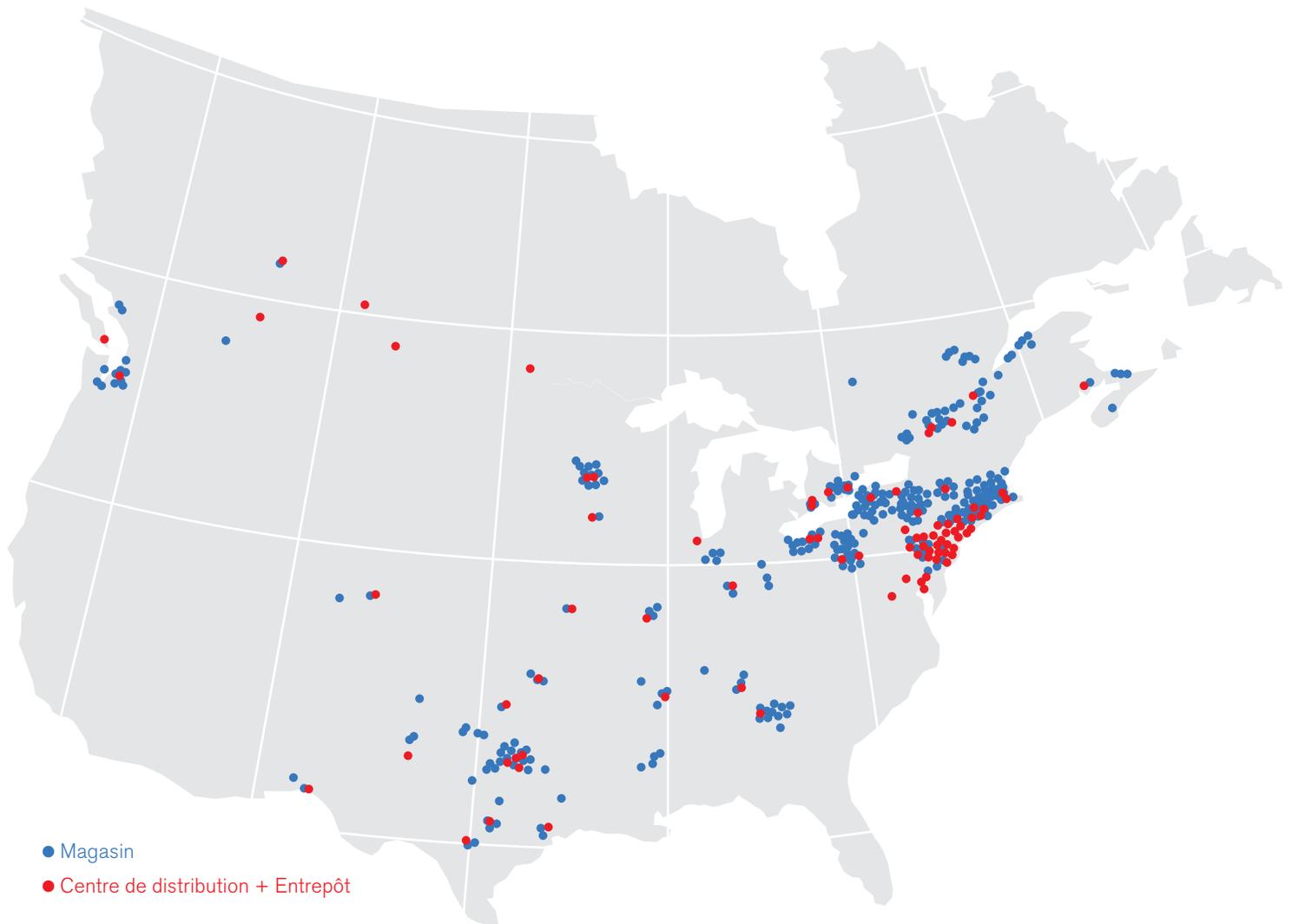
4- Systèmes informatiques

Équiper Uni-Sélect de systèmes de gestion informatisés plus performants en vue de réduire nos coûts d'exploitation et d'améliorer notre service à la clientèle.

5- Culture d'efficacité

Promouvoir une culture entrepreneuriale d'efficacité qui encourage une contribution optimale de tous les employés.





Rayonnement

Uni-Sélect dispose d'un réseau de distribution efficace, rentable et réparti stratégiquement en Amérique du Nord.

Au Canada, son territoire comprend cinq régions : l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et le Pacifique. Uni-Sélect et ses 14 centres de distribution répondent à l'ensemble de la demande du marché secondaire de l'automobile canadien.

Aux États-Unis, Uni-Sélect divise son territoire en trois régions administratives. Le Nord-est, le Centre et l'Ouest. Présent dans plus de 25 États américains, Uni-Sélect, avec ses 61 centres de distribution, dessert plus de 70% du parc automobile des États-Unis.

UNE VISION CLAIRE



Jean-Louis Dulac
Président du conseil

Richard G. Roy, CA
Président et chef de la direction



MESSAGE AUX ACTIONNAIRES

S'ÉQUIPER POUR LE FUTUR

L'ANNÉE 2007 A PERMIS À UNI-SÉLECT DE CONFIRMER SA VISION ET SA DIRECTION STRATÉGIQUE EN VUE DE CONSOLIDER SES PROCHAINES AVENUES DE SUCCÈS. S'APPUYANT SUR LA GESTION RIGOUREUSE ET LA STRATÉGIE DE CROISSANCE CONTINUE DES DERNIÈRES ANNÉES, UNI-SÉLECT PEUT CAPITALISER SUR LES ÉLÉMENTS CRUCIAUX DE SON DÉVELOPPEMENT ET FAIRE FACE À L'AVENIR. LE DÉPÔT DU PLAN STRATÉGIQUE 2008-2012 TÉMOIGNE DE CET EXERCICE ET SON EXÉCUTION METTRA EN ŒUVRE LES LEVIERS DE CROISSANCE NECESSAIRES POUR MAINTENIR ET ACCELERER LE RYTHME DE CROISSANCE.

LE MARCHÉ EN ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE DES PIÈCES AUTOMOBILES

Toute analyse en profondeur demande de se pencher sur la nature même des marchés et des circonstances externes qui peuvent influencer sur leur évolution.

Le marché de l'industrie des pièces automobiles est un milieu en mutation constante. Dans l'ensemble, le nombre croissant de véhicules en circulation, l'amélioration de la qualité et de la durée de vie utile de ces derniers, le choix des usagers d'utiliser plus fréquemment leur véhicule comme mode de transport sont autant de facteurs qui militent en faveur de l'industrie de la pièce de remplacement. L'augmentation du nombre de véhicules et de leur utilisation résulte en une augmentation du volume d'entretien effectué; une hausse des activités du secteur secondaire de l'automobile de 3% à 4% annuellement est estimée pour les trois prochaines années.

Le marché dans lequel évolue Uni-Sélect est cependant affecté par des changements intrinsèques qui influencent, parfois négativement, ses efforts. Le visage de la concurrence évolue: au Canada comme aux États-Unis, des entreprises qui traditionnellement offraient en vente des produits pour véhicules automobiles aux consommateurs, vendent depuis peu ces mêmes produits directement aux installateurs de métier alors même que les concessionnaires tentent de plus en plus de fidéliser les propriétaires au service après vente. La prolifération des marques et des modèles de véhicules et leur durée de vie plus longue se traduisent par une multiplication des produits et des pièces de remplacement nécessaires pour la survie de la flotte d'où une complexification de la gestion des inventaires qui requiert d'importants investissements en systèmes de gestion.

De plus, des facteurs exogènes non récurrents ont freiné l'amélioration de nos résultats annuels. Au nombre de ceux-ci, notons l'appréciation phénoménale de 17% du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours de l'année 2007 et la déflation de nos ventes qui en résulte, et l'augmentation continue des coûts de l'énergie, tout spécialement les coûts du pétrole en hausse de 30%.

BONNE TENUE DE ROUTE EN 2007

Uni-Sélect a enregistré une marge bénéficiaire nette de 3,5% pour l'ensemble de ses activités, et ce, malgré des circonstances d'une sévérité sans précédent au chapitre de l'énergie et de la valeur de notre dollar.

La revue de nos résultats financiers montre qu'en excluant l'effet de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine et certains éléments non récurrents de 2006, Uni-Sélect présente dans ce contexte une feuille de route stable, avec des résultats supérieurs à l'exercice précédent quoiqu'en deçà des attentes de la direction.

Pour l'exercice terminé au 31 décembre 2007, Uni-Sélect a enregistré une augmentation des ventes de 3,9% par rapport à 2006, ces dernières s'établissant à 1 168 millions de dollars comparativement à 1 124 millions de dollars en 2006. L'augmentation des ventes provient principalement des acquisitions réalisées partiellement réduite par la variation défavorable du taux de change américain face à la devise canadienne. En excluant l'impact de la variation des taux de change, les ventes de la compagnie auraient crû de 6,9%. Le bénéfice net est de 40,8 millions de dollars ou 2,07 \$ par action, soit une baisse de 3,4% par rapport à l'exercice précédent. Il convient de noter que les bénéfices de 2006 du Groupe Automotive Canada incluaient 1,6 million de dollars reliés à la révision de l'estimation de certains rabais de volume à recevoir de l'exercice précédent. En excluant l'impact de cet élément non récurrent de 2006 ainsi que l'effet de la variation de la devise, le bénéfice net aurait été de 2,20 \$ par action pour l'année 2007 comparativement à 2,12 \$ en 2006, soit une hausse de 3,8%.

Les trois secteurs d'activités ont quant à eux bien tenu la route au cours de l'année 2007.

Les ventes du Groupe Automotive USA ont crû de 7,0% au cours de l'exercice 2007 pour atteindre 607,2 millions de dollars comparé à 567,4 millions de dollars au cours de l'année 2006 alors que le BAIIA a été de 37,9 millions de dollars comparativement à 36,8 millions de dollars en 2006, soit une marge d'exploitation (BAIIA) de 6,2% comparativement à 6,5% réalisée en 2006. Les acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres ont contribué pour 75,0 millions de dollars à l'augmentation des ventes. En excluant l'impact de la variation des taux de change, les ventes du Groupe Automotive USA auraient crû de 12,5% et le BAIIA de ce Groupe aurait été de 40,0 millions de dollars.

Le Groupe Automotive Canada a connu une croissance de ses ventes de 1,7% au cours de 2007 pour s'établir à 498,0 millions de dollars alors qu'elles étaient de 489,6 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation provient de l'impact des acquisitions réalisées au cours des trimestres précédents, partiellement compensé par une décroissance organique de 1,6%. La marge d'exploitation du Groupe s'est établie à 8,5% en 2007 comparativement à 9,6% en 2006. Tel que mentionné précédemment, les résultats de 2006 ont bénéficié de certains rabais à recevoir de 2005 équivalents à 0,3% de marge alors que les résultats de l'exercice courant ont été affectés par une pression à la baisse sur les prix résultant d'une déflation de certaines lignes de produits causée par l'appréciation du dollar. En excluant lesdits éléments, la marge de 2007 aurait été de 9,0% comparativement à 9,3% en 2006.

Le groupe Poids Lourds a mis en œuvre son programme de redressement et il en résulte, dès le deuxième trimestre de 2007, une remontée perceptible alors que les programmes de réduction des coûts, d'amélioration de la marge et de réduction des actifs avaient commencé à porter fruits. Les ventes du Groupe Poids Lourds ont cependant diminué de 5,6% pour s'établir à 63,2 millions de dollars pour l'exercice financier 2007 comparativement à 66,9 millions de dollars en 2006. Cette baisse est attribuable à plusieurs facteurs tels le transfert de certaines activités de distribution au Groupe Automotive Canada, le ralentissement des ventes causé par les conditions difficiles dans l'industrie du transport liées à l'augmentation des coûts de carburant et au ralentissement des exportations. Les efforts déployés pour la réduction des coûts et l'amélioration des marges ont entraîné une amélioration de la marge négative d'exploitation de 1,8 million de dollars passant de 2,0 millions de dollars en 2006 à 0,2 million de dollars en 2007.

DES LEVIERS DE CROISSANCE POUR L'AVENIR

Uni-Sélect consolide en 2007 sa position de 2^e fournisseur en importance au Canada et de 8^e fournisseur aux États-Unis. Forte de ces positions, Uni-Sélect a identifié des leviers de croissance qui lui permettront d'accroître sa part de marché, de stimuler la croissance organique de ses ventes, d'accroître les synergies de ses unités d'affaires et de maximiser la valeur offerte à ses actionnaires, ses marchands et ses clients.

LES FORCES EN PRÉSENCE

L'année 2007 a été marquée par la signature au Canada d'importantes ententes de service pour des comptes nationaux, les plus notables étant la signature de l'entente avec LAR qui ouvre le marché des concessionnaires automobiles de l'Est du Canada, l'entente avec le groupement Tirecraft-Pneu Président, un groupe dont les membres sont d'importants acteurs dans le domaine de la vente de roues et de pneus, et finalement, mais non la moindre, l'entente d'envergure nationale avec Canadian Tire d'une durée de trois ans et demi. Tout en améliorant notre pouvoir d'achat, ces ententes favorisent les ventes par les marchands membres du Réseau Uni-Sélect au Canada. Ces ententes nationales sont au cœur de la stratégie de croissance des ventes d'Uni-Sélect et deviennent encore plus cruciales dans le marché canadien qui est fortement consolidé.

La compagnie a, en 2007, continué sa stratégie d'acquisitions, tout particulièrement aux États-Unis où le marché demeure fragmenté et offre des occasions intéressantes. Ainsi, le Groupe Automotive USA a acquis trois entreprises d'importance : Parts Distributors, Consumer Auto Parts et Thompson qui, en plus de renforcer la présence d'Uni-Sélect dans le Nord-Est des États-Unis, contribueront pour plus de 100 millions de dollars en ventes annuelles additionnelles. Les acquisitions de Parts Distributors et de Thompson permettront de poursuivre la consolidation des activités d'Uni-Sélect dans les États de la Pennsylvanie, du New Jersey, du Maryland et de New York.

En sus, le Groupe Automotive USA ajoute à son offre de services une importante expertise dans la vente de pièces à des flottes automobiles. Par ailleurs, l'expertise des gestionnaires de Consumer Auto Parts en matière de ventes au consommateur sera exportée aux magasins corporatifs du Groupe là où le marché le justifie.

Au Canada, l'acquisition annoncée en octobre 2007 de l'entrepôt de Replacement Parts Depot en Ontario, s'est concrétisée tôt en 2008 et plus de 22 nouveaux marchands se sont joints au Réseau Uni-Sélect. Cette nouvelle clientèle devrait générer des ventes additionnelles annuelles de plus de 25 millions de dollars. Finalement, Uni-Sélect a acquis 11 magasins de marchands indépendants aux États-Unis et 18 magasins de marchands membres au Canada.

L'année 2007, et plus particulièrement le second semestre, ont été fertiles en gestion de ressources humaines. En effet, plus de 916 employés se sont ajoutés à l'organisation à la suite des diverses acquisitions réalisées en cours d'année. 2007 aura été une année charnière alors que les politiques en matière de gestion des ressources humaines entre le Canada et les États-Unis ont été harmonisées, ce qui facilitera d'autant plus l'intégration dans la famille Uni-Sélect de ces hommes et femmes qui ont à cœur le succès des entreprises acquises.

En 2007, deux conventions collectives au Canada ont été renouvelées pour un terme de trois ans, ce qui améliorera la flexibilité requise par les gestionnaires des entrepôts de Burnaby et de Boucherville afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle. De plus, Uni-Sélect a été reconnue en 2007 comme employeur émérite aux États-Unis par les forces armées américaines (US Air Force).

L'efficacité et la qualité du service à la clientèle sont demeurées des éléments clés de la culture d'Uni-Sélect. Au cours de 2007, l'implantation du système de gestion d'inventaire sans papier à l'entrepôt d'Edmonton entreprise en 2006 a été complétée et faite à l'entrepôt de Burnaby. À ce jour, trois entrepôts canadiens bénéficient d'un système à code barres qui facilite la localisation de produits en entrepôt, réduit les erreurs de manutention et de livraison et améliore la productivité des opérateurs.

Uni-Sélect entreprend l'année 2008 déterminée à intensifier son programme d'acquisitions et de partenariats, à rechercher la signature d'ententes nationales et régionales de qualité et à implanter des méthodes d'exploitation novatrices et efficaces. Pour ce faire, Uni-Sélect s'appuie sur son plan stratégique 2008-2012, qui en déterminant des objectifs prioritaires et les stratégies qui permettent de les atteindre, sera la feuille de route. Celle-ci est axée sur des résultats qui feront d'Uni-Sélect le meilleur partenaire d'affaires des grossistes indépendants nord-américains et permettra de continuer à créer de la valeur pour ses clients, fournisseurs, employés et actionnaires.

FEUILLE DE ROUTE POUR LE FUTUR

En début d'année 2008, monsieur Richard G. Roy, chef de l'exploitation, a accédé au poste de président et chef de la direction en remplacement de monsieur Jacques Landreville qui demeure membre du conseil et agira à titre de conseiller spécial auprès du président pendant une période transitoire. Ce changement important, réalisé conformément au plan de succession des cadres, se fait dans la continuité de la culture d'Uni-Sélect.

**PLUS DE 916 EMPLOYÉS
SE SONT AJOUTÉS
À L'ORGANISATION
À LA SUITE DES DIVERSES
ACQUISITIONS RÉALISÉES
EN COURS D'ANNÉE.**

Ruth McManus
directrice, ressources humaines,
Groupe Automotive USA

Jo-Anne Constantin
directrice, ressources humaines,
Groupe Automotive Canada

Luc L'Espérance
vice-président, ressources humaines



Richard G. Roy et l'équipe de direction mettront en œuvre les grands éléments de la planification stratégique 2008-2012. Au nombre de ceux-ci, notons tout d'abord un effort encore plus grand pour profiter des opportunités d'acquisitions qui ont été et demeurent le fer de lance de la croissance, tout particulièrement aux États-Unis. Les acquisitions devront être compatibles avec le Réseau Uni-Sélect et pouvoir être intégrées efficacement, améliorer la pénétration des marchés et exécuter ou accroître la présence de l'entreprise dans une nouvelle empreinte géographique.

Un deuxième objectif consiste à améliorer l'offre de pièces pour véhicules importés qui ne cessent de gagner en importance. Uni-Sélect compte devenir un des acteurs importants dans ce créneau et répondre à la demande des membres du Réseau en ce domaine. Une augmentation de la quantité des pièces disponibles pour les véhicules de marques importées et une plus grande offre de produits de marques maison seront prioritaires pour positionner Uni-Sélect comme un fournisseur de premier choix.

L'équipe de direction fait part également de sa volonté d'augmenter la croissance organique. C'est un objectif ambitieux à réaliser dans un marché mature. L'entreprise compte y arriver grâce à de nouveaux canaux de distribution (partenariats nationaux et régionaux), par l'optimisation de son offre dans des créneaux prometteurs (carrosserie, équipement et outillage ainsi que systèmes de climatisation) et par la mise en place de nouvelles méthodes de vente notamment les ventes en ligne par Internet, soit sur un site Uni-Sélect dédié ou par l'entremise de sites reconnus. De plus, le perfectionnement des outils de communautés virtuelles qui favorisent les échanges d'information entre marchands membres, spécialistes et installateurs demeurera aussi une préoccupation constante.

Enfin, Uni-Sélect continuera l'implantation de systèmes logistiques et informatiques performants qui sont des outils essentiels pour augmenter l'efficacité et la capacité à contrôler les coûts d'exploitation. Dans cette optique, le Conseil d'administration d'Uni-Sélect a approuvé, au cours de l'exercice, deux projets d'envergure.

Dans un premier temps, la mise en place d'un système de gestion intégrée des inventaires qui permettra de mieux servir les marchands membres et les clients en améliorant le niveau de service tout en minimisant la base d'actif.

Dans un deuxième temps, le conseil d'administration a également approuvé un plan directeur informatique qui prévoit l'implantation d'un nouveau système de gestion opérationnel et financier. Au cours des prochains mois, la direction procédera à l'évaluation des besoins et des systèmes disponibles afin de retenir la solution la mieux adaptée aux besoins croissants d'Uni-Sélect.



Florent Jacques
vice-président principal, distribution et intégration

Daniel Buzzard
vice-président distribution et intégration,
Groupe Automotive USA

Richard Poirier
directeur, distribution et intégration

Michel Laverdure
Vice-président, achats corporatifs

LA MISE EN PLACE
D'UN SYSTÈME
DE GESTION
INTÉGRÉE DES
INVENTAIRES QUI
PERMETTRA DE
MIEUX SERVIR LES
MARCHANDS MEMBRES
ET LES CLIENTS.

UN PLAN DIRECTEUR
INFORMATIQUE QUI PRÉVOIT
L'IMPLANTATION D'UN
NOUVEAU SYSTÈME DE
GESTION OPÉRATIONNEL
ET FINANCIER.

Robert Buzzard
vice-président administration,
Groupe Automotive USA

Patrick Laframboise
directeur principal T.I.,
Groupe Automotive Canada

Jean-Pierre Beaulieu
vice-président et chef des technologies de l'information



Uni-Sélect est fermement convaincu que son succès est tributaire du succès de ses marchands et de tous ses clients. Uni-Sélect assurera leur croissance grâce à des ententes qui augmenteront leur volume d'affaires, renforceront le Réseau et le rendront encore plus concurrentiel.

En terminant, nous désirons exprimer notre gratitude envers les 4 685 employés et cadres d'Uni-Sélect pour leur engagement et leur dévouement. Nous remercions également nos actionnaires pour leur confiance de même que tous nos partenaires d'affaires, tout spécialement nos fournisseurs. Enfin, nous saluons les membres de notre conseil d'administration dont l'excellente contribution permet à Uni-Sélect de se démarquer comme l'un des leaders de notre industrie.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J.L. Dulac'.

Le président du conseil
Jean-Louis Dulac

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'R. Roy'.

Le président et chef de la direction
Richard G. Roy, CA

REVUE DES ACTIVITÉS

GRUPE AUTOMOTIVE CANADA

BIEN POSITIONNÉ POUR LE PROCHAIN CYCLE

En 2007, nous avons mis en œuvre d'importantes initiatives stratégiques, notamment celles qui nous ont permis de faire une percée dans deux nouveaux créneaux du marché des installateurs, soit celui des concessionnaires automobiles et celui de la vente au détail. Nous avons également cultivé davantage la loyauté de nos membres en leur offrant des occasions d'accroître leur volume d'affaires, en bonifiant notre offre dans le secteur des pièces pour véhicules importés et en améliorant à la fois notre service à la clientèle et la connectivité de notre chaîne d'approvisionnement.

Ces actions s'ajoutent à un programme agressif et porteur d'accroissement de notre efficacité et ont partiellement compensé les impacts négatifs créés par les conditions difficiles du contexte canadien.

Ainsi, malgré un accroissement de nos activités, la force du dollar canadien et la compétitivité de l'industrie ont occasionné une réduction de nos ventes. Les coûts élevés de l'énergie ont affecté nos clients ainsi que nous-mêmes et ont eu un impact sur notre rentabilité, même si nous avons cependant réussi à réduire nos coûts, à améliorer efficacement la gestion de nos opérations et de nos actifs et à mieux fidéliser nos membres.

Ce faisant, nous sommes bien positionnés pour le prochain cycle.

LA CROISSANCE EN 2007

En 2007, nous avons entrepris de concrétiser des alliances d'envergure avec des joueurs nationaux, exécutant ainsi un des éléments principaux de notre stratégie de croissance. Étant donné le niveau de consolidation du marché canadien, ces comptes nationaux deviennent des investissements judicieux pour l'avenir.

Groupe Automotive Canada a signé deux ententes importantes qui lui ouvrent de nouveaux marchés et permettent à ses membres d'augmenter leur volume d'affaires.

- L'entente avec LAR, une coopérative de concessionnaires automobiles indépendants de l'est du Canada accentue notre présence dans le marché des concessionnaires.

Cette alliance est tout à fait naturelle, car nos deux organisations ont pour fondement de servir un réseau de membres indépendants. À ce jour, 560 membres LAR ont signé une entente de service avec le réseau Uni-Sélect. Nous comptons signer des ententes similaires avec d'autres groupes qui desservent des réseaux de concessionnaires ailleurs au pays.

- L'entente d'approvisionnement signée en décembre avec Canadian Tire constitue une percée stratégique dans le marché de la vente au détail. Ce partenariat représente un potentiel de volume d'affaires substantiel pour nos membres partout au Canada et plus particulièrement en Ontario où se trouvent la majorité des magasins Canadian Tire. Le partenariat entre Canadian Tire et Uni-Sélect repose sur une entente commerciale de trois ans et demi qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2008. À titre de nouveau fournisseur privilégié de pièces automobiles, Uni-Sélect permettra aux marchands Canadian Tire d'accéder, sur demande et le jour même, à plus de 100 000 pièces automobiles. Nous croyons que notre réseau national, qui regroupe 1 100 points de vente, est idéalement positionné pour fournir des pièces automobiles de remplacement de marque et pour aider Canadian Tire à bien servir sa clientèle. De plus, cette entente relie 468 nouveaux magasins à notre base d'installateurs, ce qui générera des occasions d'affaires accrues pour nos membres.

Groupe Automotive Canada a également été actif au plan des acquisitions, notamment avec l'achat, finalisé tôt en 2008, de Replacement Parts Depot Limited (RPDL), un distributeur basé en Ontario.

Cette acquisition devrait générer des résultats positifs pour Uni-Sélect durant l'année en cours, avec des ventes additionnelles de l'ordre de 25 millions de dollars. Elle augmentera également notre présence en Ontario, une région de forte croissance où notre performance a été, jusqu'à présent, en deçà de son potentiel. RPDL est un distributeur de pièces de rechange automobiles qui exploite un entrepôt et dont la clientèle se compose de 22 marchands grossistes et détaillants de même que d'un certain nombre de membres indépendants qui œuvrent dans le secteur automobile et desservent le marché ontarien. Uni-Sélect a signé une convention d'approvisionnement à long terme avec la majorité des marchands propriétaires de RPDL.



Mélanie Gilbert
coordonnatrice, comptes majeurs, Groupe Automotive Canada

Robert Beauchamp
vice-président, ventes et marketing, Groupe Automotive Canada

Denis Fauvelle
directeur, comptes majeurs, Groupe Automotive Canada

Michèle Raymond
vice-présidente, planification stratégique et développement de marché

Brent Windom
vice-président, marketing et gestion de produits, Groupe Automotive USA

**DEUX ENTENTES
IMPORTANTES QUI
LUI OUVRONT DE
NOUVEAUX MARCHÉS
ET PERMETTENT
À SES MEMBRES
D'AUGMENTER LEUR
VOLUME D'AFFAIRES.**

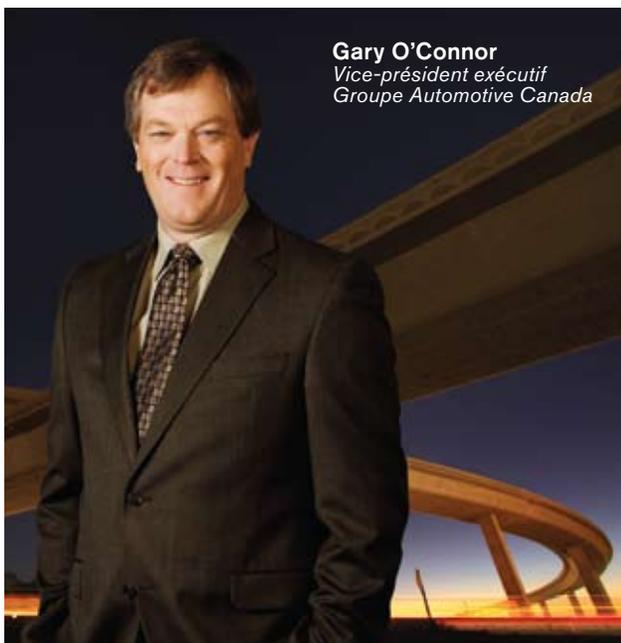
En 2007, nous avons également acquis de marchands membres qui prenaient leur retraite, neuf magasins corporatifs, protégeant ainsi notre part de marché. Nous œuvrons à améliorer la rentabilité de notre réseau de magasins corporatifs, les rendant ainsi attrayants soit pour nos membres désireux de les acquérir ou dans le but d'attirer de nouveaux membres dans notre réseau.

Finalement, nous mettons l'accent sur la mise en marché de nouvelles lignes de produits, tout spécialement dans le secteur des véhicules importés. Ce segment du marché est en croissance constante et représente aujourd'hui 37% du marché du parc de véhicules immatriculés au Canada

GESTION DES ACTIFS : AUGMENTER LE FLUX DE TRÉSORERIE EN GÉRANT PLUS EFFICACEMENT NOS ACTIFS

Nous poursuivons la restructuration et la modernisation de nos infrastructures et nous avons augmenté l'efficacité de nos entrepôts de Burnaby et d'Edmonton. Présentement, trois de nos entrepôts sont équipés du Système de gestion des entrepôts sans papier (SGE) : pour chaque région, nous notons une hausse de la satisfaction des membres en ce qui a trait aux livraisons et aux commandes conjuguée à une réduction de notre base d'actifs et de nos coûts d'opération.

Ces systèmes nous permettent d'améliorer notre productivité, de diminuer l'incidence d'erreurs et d'augmenter la précision des transactions.



Gary O'Connor
Vice-président exécutif
Groupe Automotive Canada

RÉSEAU INTERNE : DES COMMUNICATIONS EFFICACES

La fidélisation de nos clients constitue, pour nous, une priorité. Ainsi, notre programme Select Auto Expert (SAX) est une réussite et l'expansion de nos communautés virtuelles contribue à bâtir la loyauté chez nos membres. Nous remarquons un nombre accru de membres participants dans chacun des portails reliant les membres Uni-Sélect aux installateurs et qui facilitent une gamme de transactions et d'échanges d'information. Par exemple, VICTOR est utilisé par plus de 475 membres et 76% des commandes sont placées en ligne alors que DAVE, pour sa part, relie 70 marchands à 800 installateurs. Nous cherchons continuellement à améliorer le contenu et les fonctionnalités de ces communautés virtuelles de façon à fournir en temps réel la meilleure information stratégique à nos clients.

Nous sommes également dans un processus de sélection d'un Système de gestion pour les grossistes et distributeurs dont l'utilisation serait recommandée à tous nos clients au Canada. Ce système, une fois opérationnel, permettra de relier les grossistes et distributeurs au réseau Uni-Sélect et devrait grandement améliorer la gestion de leurs activités quotidiennes. Il constituera un outil favorisant la croissance et la fidélisation de nos membres.

L'AVENIR

Au début de cette nouvelle année, nous sommes confiants que le Groupe Automotive Canada est bien placé pour augmenter sa part de marché. Nous maintenons le cap sur la croissance et l'efficacité. Nous devons réussir, et même dépasser nos attentes dans l'intégration des nouveaux marchés, tout particulièrement celui des comptes nationaux. Grâce à l'intégration des méthodes d'affaires Uni-Sélect, nous allons bénéficier des synergies et des retombées positives à l'échelle de tout le groupe. Nous savons que ces partenariats sont des clés pour notre avenir. L'intégration réussie de ces additions à notre base d'opérations facilitera l'atteinte du prochain jalon de croissance.

Les facteurs externes qui ont marqué l'année 2007 ne disparaîtront sans doute pas en 2008. Nous entrons probablement dans un cycle de quelques années où une devise canadienne forte combinée à une croissance économique réduite et à des coûts élevés de l'énergie influenceront la demande.

Mais un tel scénario devrait être plus facile à gérer que la hausse soutenue de la devise enregistrée en 2007. Nous opérons également à partir d'une base plus large et avec plus d'efficacité. Nous continuerons donc à améliorer la gestion de nos actifs, les synergies de notre réseau et nos outils financiers et d'évaluation. Avec le soutien des membres qui sont impliqués dans la consolidation de leur propre marché, nous confirmerons notre position de leader au Canada en mettant en œuvre avec succès d'autres partenariats et en recherchant de nouvelles occasions de croissance.

Nos actions en 2007 nous aurons donc permis d'être encore plus concurrentiels dans un environnement d'autant plus exigeant.

GROUPE AUTOMOTIVE USA

RÉUSSIR À RELEVER LES DÉFIS

Le Groupe Automotive USA a, dans la plupart des cas, réussi à relever les défis présentés par son environnement d'affaires. Nous devons cette réussite à l'application rigoureuse du Plan stratégique du Groupe, qui, au cours des trois dernières années, s'est révélé judicieux et nous a donné les moyens de réaliser une performance satisfaisante.

Dans son ensemble, le marché a connu une faible croissance, reflétant le contexte dans lequel nos clients nord-américains ont dû évoluer. Notons :

- L'impact financier et opérationnel des coûts élevés de l'énergie;
- L'intensité de la concurrence – y compris au niveau de l'approvisionnement venant de pays émergents – et les conséquences qui en résultent au niveau des prix;
- La faible croissance organique du marché, causée par le ralentissement progressif de l'économie.

Dans ce contexte, le Groupe a poursuivi l'exécution des éléments de notre plan stratégique, à savoir : la croissance grâce aux acquisitions, la gestion de nos marges brutes, la gestion des coûts, notamment en diminuant nos dépenses d'exploitation, en mettant en place des méthodes et des systèmes plus performants et en améliorant nos tactiques de mise en marché.

UN PROGRAMME RÉUSSI D'ACQUISITIONS EN 2007

Dans le cadre d'un contexte économique où tous les participants furent affectés, Uni-Sélect a pu tirer avantage d'excellentes occasions d'acquisitions. Notons particulièrement :

- Consumer Auto Parts (CAP), un leader régional très profitable et reconnu pour ses forces dans le secteur des ventes commerciales et au détail. Comme ce dernier segment offre, très probablement, un grand potentiel de croissance future, nous allons profiter de cette acquisition de deux façons :
 - Par une croissance des ventes et de la rentabilité de l'ordre de 41 millions de dollars annuellement;
 - Par la transposition dans nos magasins corporatifs du modèle d'affaires dans les ventes au détail que notre nouvelle unité a appliqué avec succès, et qui sera une source de croissance interne.
- Parts Distributors (PDI), un distributeur qui a été acquis à la fin de septembre et qui devrait, en 2008, générer 52 millions de dollars de nouvelles ventes. Là encore nous bénéficions d'une excellente complémentarité stratégique puisque cette nouvelle unité du Groupe renforcera le canal de distribution aux exploitants de parcs de véhicules, lui-même considéré un des moteurs de la croissance.
- Nous avons également acquis Thompson, un centre de distribution de pièces automobiles dans le Nord-Est américain. Ceci augmentera annuellement nos ventes de 11 millions de dollars, tandis que la présence de 11 nouveaux magasins corporatifs générera des revenus additionnels de 10 millions de dollars.



Martin Labrecque, CMA
Contrôleur corporatif

Guy Archambault
vice-président, développement corporatif

Pierre Chesnay
vice-président, affaires juridiques et secrétaire

Rosetta De Luca
conseillère juridique

John Rutland
vice-président, développement corporatif,
Groupe Automotive USA

**UNI-SÉLECT
A PU TIRER AVANTAGE
D'EXCELLENTE
OCCASIONS
D'ACQUISITIONS.**

LES PROGRAMMES INTERNES DE 2007

▪ En 2007, grâce au réalignement de l'organisation fonctionnelle et à la création d'un nouveau poste de vice-président, logistique et distribution, nous avons atteint le double objectif suivant :

- Réduire et rationaliser les coûts de distribution;
- Mettre l'accent sur une distribution plus efficace, une meilleure gestion des inventaires et un plus haut niveau de service à la clientèle.

Ces changements nous mettent en contact plus étroit avec nos clients dans les secteurs en croissance et nous aident à gérer nos actifs efficacement.

- Le client étant notre première priorité, nous avons mis en place plusieurs améliorations à nos programmes de marketing, plaçant l'accent sur nos bannières principales Auto Plus et Parts Plus.
- Les Ressources humaines et les Technologies de l'information furent aussi d'importants sujets d'intérêt en 2007. Toutes nos acquisitions passées sont maintenant intégrées à notre système TI et les plus récentes (CAP et PDI) devraient l'être au cours du 3^e trimestre de 2008. Ces intégrations sont bénéfiques pour toutes les unités du Groupe et sont sources d'importantes améliorations techniques et de nouvelles technologies dans le domaine de la distribution et de l'administration. Les employés du Groupe font maintenant partie d'un réseau qui permet, au bon moment, l'échange d'information ainsi que l'accès en ligne aux inventaires, aux commandes et à la facturation. S'ajoute également l'utilisation d'un outil commun de publicité électronique accessible sur le site uniselectusa.com.

L'AVENIR

Le programme d'acquisitions va se poursuivre parce que les occasions devraient se multiplier et parce que nous sommes capables d'intégrer de nouveaux actifs de façon à bénéficier pleinement des synergies de ces acquisitions. Des occasions existeront dans les quatre régions clés et seront possibles grâce à la réputation d'Uni-Sélect, à nos compétences et à notre situation financière saine.

Nous pensons que des occasions de croissance, en plus des canaux de distribution flotte et vente au détail, existent aussi en ce qui a trait aux comptes nationaux. La structure du marché aux États-Unis et notre taille relative suggère qu'une partie de la croissance se fera sous la forme de partenariats avec des joueurs régionaux de bonne taille.

Il nous faut aussi accroître notre présence dans le segment de marché des véhicules importés. Celui-ci représente une part grandissante du marché après-vente aux États-Unis et notre objectif est qu'à terme, 40 % du total de nos ventes y soit réalisé.

Enfin, les programmes de fidélisation continueront à occuper une place primordiale, car ils permettent de solidifier la relation avec les clients. Plusieurs des initiatives décrites se situent dans cette perspective.

Le Groupe attend, avec enthousiasme, l'actualisation de son Plan stratégique qui couvre la période 2008-2012. Nous croyons que le nouveau plan conservera l'orientation stratégique présente, mais nous donnera aussi les moyens de faire face avec succès aux défis que présentera un marché exigeant où seuls les meilleurs, les plus efficaces et ceux qui sont intimement liés à leurs clients et à leurs membres verront leurs efforts récompensés.



GROUPE POIDS LOURDS

AMÉLIORER LE RETOUR SUR L'INVESTISSEMENT

Le contexte d'affaires en 2007 a continué à présenter de sérieux défis, autant à nos clients qu'à nous-mêmes. L'industrie du transport a subi les contrecoups de la réévaluation historique du dollar canadien, des augmentations sans précédent des coûts de l'énergie et du ralentissement économique aux États-Unis. En raison de l'hiver doux 2006-2007, la demande pour les produits de notre segment « Roues » a diminué alors que d'autres facteurs externes tel le déclin de l'industrie forestière canadienne ont aussi eu un impact sur la demande pour nos produits.

Notre plan de redressement, même s'il n'envisageait pas initialement des conditions économiques aussi dures, avait pour but de rendre Palmar plus flexible et en mesure d'opérer à bas coûts. Nous étions donc mieux préparés et avons été capables, au cours de 2007, de produire des résultats à la hauteur des attentes du Plan, et parfois meilleurs. Nos ventes ont été rationalisées, nos marges moyennes améliorées et nous avons, avec beaucoup de détermination, entrepris de baisser nos coûts d'exploitation et de capital et, ce faisant, d'amener Palmar à un nouveau niveau d'efficacité opérationnelle.

RÉDUIRE LES COÛTS

Nous avons, dans le but d'augmenter la rentabilité, réexaminé les succursales dont la performance laissait à désirer et nous avons, sans compromettre la qualité du service, réduit les coûts d'exploitation dans tout le réseau.



Jean Rivard
Vice-président exécutif
Groupe Poids Lourds

Dans la foulée de ces initiatives, nous avons réduit les dépenses d'exploitation d'un montant de 1,3 million de \$ sur une base annuelle. Nous avons également amélioré la productivité de l'entrepôt, ce qui a permis de réduire, de façon permanente, les dépenses de main-d'œuvre et d'en retirer une baisse de coût de 0,5 million de \$ par année.

AMÉLIORER LES MARGES

Améliorer nos marges fait partie des processus permanents et continus chez Palmar. Ainsi, nous avons, grâce à diverses mesures ciblées, amélioré notre marge bénéficiaire sur les outils et pièces d'équipement lourd. Nous avons mis en place les systèmes de contrôle financier permettant de mesurer notre performance et allons poursuivre dans la même voie en 2008 afin que nos marges bénéficiaires soient à un niveau comparable avec celui de l'industrie.

En plus de ces initiatives, notre base d'actifs a été réduite de 12 % grâce à une diminution de 3,9 million de \$ de la valeur de nos inventaires. De nouvelles méthodes pour contrôler les inventaires ont été définies et les retours aux manufacturiers sont maintenant gérés de façon centrale à partir de notre entrepôt.

METTRE L'ACCENT SUR LES VENTES ET LES CLIENTS

Plusieurs nouvelles méthodes de vente sont testées et mises en place. Nous avons fait des campagnes de promotion en partenariat avec des fabricants. Quand la logique d'efficacité l'exigeait, nous avons agrandi nos territoires de vente. Par contre, quand des lignes de produits, telles les « mag wheels », se sont révélées non profitables, nous les avons abandonnées.

L'AVENIR

Bien que nous n'ayons aucune influence sur les grands courants économiques qui ont affecté nos clients et nous, nous croyons que nous vivons une période où les occasions s'offrent à nous de devenir plus concurrentiels et plus attrayants pour nos actionnaires. Nous allons continuer à investir lorsque le retour sur l'investissement est rapide, par exemple dans les promotions ou les actions touchant la logistique. L'amélioration de façon continue de notre performance au niveau des ventes, des coûts, des marges et de la rentabilité fait maintenant partie de notre culture.

RAPPORT DE GESTION 2007

(Analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007)

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 D'ACCESSOIRES POUR VÉHICULES MOTEURS 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, coentreprises ainsi que des 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 535 marchands grossistes indépendants desservant des ateliers de mécanique et de carrosserie, ainsi que de grandes chaînes nationales d'installateurs. Par le biais de ses 6 centres de distribution et 7 entrepôts satellites implantés dans toutes les principales régions du pays, le Groupe Automotive Canada garde un inventaire d'environ 350 000 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 gestion informatique, de financement et de support général à l'exploitation et à l'expansion de sa clientèle. Le Groupe Automotive Canada exploite également 35 magasins corporatifs dans certains milieux urbains.
- Le **Groupe Automotive USA**, représenté par la filiale Uni-Select USA Inc., détenue à 86,9 % par la Compagnie, exerce des activités similaires aux États-Unis. Ce groupe, qui a réalisé une importante acquisition vers la fin de l'exercice 2004, exploite actuellement 33 centres de distribution, 28 entrepôts satellites et 234 magasins corporatifs répartis dans 25 États, ce qui lui assure une couverture d'environ 70 % du parc de voitures immatriculées aux États-Unis. Il dessert 1 544 marchands indépendants auxquels il offre une grande sélection de produits et de services.
- Le **Groupe Poids Lourds**, représenté par la filiale Palmar inc., 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 un centre de distribution au Québec en plus de 23 magasins corporatifs au Québec, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard, en Ontario et en Alberta.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007, ces trois secteurs d'activités ont généré respectivement 42,6 %, 52,0 % et 5,4 % des ventes de la société.

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 de consolidation en réalisant plusieurs acquisitions et alliances dont 12 transactions au cours des 3 dernières années en plus de mettre de l'avant des programmes de financement pour appuyer ses marchands membres dans leurs projets d'expansion.

Relativement plus fragmentée, l'industrie américaine a aussi entrepris un mouvement de consolidation au cours des dernières années auquel Uni-Sélect a participé en complétant l'acquisition de 31 distributeurs de petite et moyenne tailles ainsi que d'un distributeur d'envergure en 2004.

Bien qu'il existe certaines différences dans la structure et l'évolution de l'industrie canadienne et américaine des pièces de remplacement pour véhicules, les grandes tendances qui caractérisent l'offre et la demande sont sensiblement les mêmes des deux côtés de la frontière. Cette similitude permet à Uni-Sélect de mettre de l'avant certaines stratégies et des programmes concertés entre les deux secteurs d'activités de façon à valoriser les synergies que lui procurent sa taille et son pouvoir d'achat pour permettre une croissance à l'échelle



Denis Mathieu, CA
Vice-président
et chef de la direction financière

nord-américaine. L'industrie est également soumise à certains facteurs de risque d'ordre conjoncturel, 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 2007 et 2006, 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 du 8 mai 2008, 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).

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

Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion tiennent compte de tout événement important survenu avant le 13 mars 2008, date de l'approbation des états financiers et du rapport 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.

Dans le présent rapport de gestion, « Uni-Sélect » ou la « Compagnie » désigne, selon le cas, Uni-Sélect Inc. et ses filiales, divisions et coentreprises, ou Uni-Sélect Inc. ou l'une de ses filiales, divisions ou coentreprises. Le terme « exercice » désigne la période financière de 12 mois terminée le 31 décembre de l'année visée dans le contexte. À moins d'une indication contraire, les comparaisons se font par rapport à l'exercice antérieur. Dans le rapport de gestion et les tableaux, le sigle « M\$ » signifie « million(s) de dollars canadiens ».

CONFORMITÉ AUX PRINCIPES COMPTABLES GÉNÉRALEMENT RECONNUS AU CANADA

À moins d'une indication contraire, l'information financière présentée ci-après, est préparée conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au 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. Uni-Sélect utilise cette mesure, car elle aide à juger de l'évolution intrinsèque des ventes générées par sa base opérationnelle par rapport au reste du marché. La détermination du taux de croissance organique, qui est fondée sur des constats raisonnables aux yeux de la direction, pourrait différer des taux de croissance 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 intérêts, amortissements, 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 ventes ou le bénéfice net, ni comme un indicateur des résultats d'exploitation ou de flux de trésorerie, ni comme un paramètre de mesure de liquidité, mais plutôt comme une information complémentaire. Étant donné que le BAIIA n'est pas établi conformément aux 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 suivants* ». La marge bénéficiaire de BAIIA correspond au BAIIA divisé par les ventes.

De plus, afin de mesurer le rendement de son actif, la Compagnie utilise la mesure du « rendement de l'actif moyen ». Celui-ci représente le bénéfice avant intérêts, moins les impôts y afférents, divisé par l'actif net moyen, c'est-à-dire, l'actif total moins les dettes ne portant pas intérêt tel que les crédettes, les dividendes à payer, les impôts futurs et le gain reporté relatif à un contrat de cession de bail.

Enfin, la Compagnie utilise la mesure de « l'endettement total net » qui comprend les dettes bancaires, la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme), net de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et du placement temporaire. Elle utilise également comme mesure le coefficient d'endettement total net sur le capital investi total, ce coefficient correspondant à l'endettement total net divisé par la somme de l'endettement total net et des capitaux propres. Ces deux mesures ne sont pas établies conformément aux PCGR et pourraient ne pas être comparables à des mesures 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.

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 des incertitudes liés à l'exploitation et à la situation financière d'Uni-Sélect. Certaines sections du présent rapport de gestion et d'autres sections du rapport annuel 2007 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 des 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. À moins d'y être tenue en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables, la direction d'Uni-Sélect n'assume aucune obligation quant à la mise à jour ou à la révision des déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres changements.

EFFICACITÉ DES CONTRÔLES ET DES PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET DES CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Uni-Sélect a établi et maintient des contrôles et procédures de communication de l'information de façon à fournir une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Compagnie et à ses filiales consolidées est transmise à la direction, que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR. La direction a évalué les contrôles et les procédures de communication de l'information à la fin de l'exercice 2007 et conclut que ces derniers sont efficaces et, qu'à sa connaissance, les états financiers et autres éléments d'information présentés dans les documents annuels donnent, à tous égards importants, une image fidèle de la situation financière, des résultats financiers et des flux de trésorerie de la Compagnie pour la période visée.

La direction est également responsable de la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière au sein de la Compagnie afin d'offrir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et la préparation des états financiers à des fins externes selon les PCGR du Canada. La direction a évalué la conception des contrôles internes et des procédures à l'égard de l'information financière à la fin de l'exercice 2007, et elle est d'avis que la conception est adéquate pour fournir ce degré d'assurance raisonnable.

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 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 décrites dans le texte qui suit.

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 faisant appel à son jugement pour estimer la valeur marchande des unités d'exploitation, 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 à sa valeur comptable. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2007, 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 seraient différents des hypothèses et des estimations utilisées.

Provision pour stocks excédentaires ou désuets :

Le stock est évalué 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 estimée, calculée en fonction d'hypothèses relatives à la demande future pour ses produits et aux conditions des marchés sur lesquels ses produits sont vendus. Cette provision, qui réduit les stocks à leur valeur de réalisation nette, est ensuite inscrite à titre de réduction des stocks dans le bilan consolidé. La direction doit faire des estimations et porter des jugements au moment de déterminer ces provisions. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables que les hypothèses de la Compagnie, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

Impôts sur les bénéfices :

La Compagnie détermine au meilleur de sa connaissance 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 leur résolution finale soit difficile à prévoir. Si le résultat d'une vérification fiscale concluait à un traitement différent de celui utilisé par la direction, la provision pourrait devoir être rajustée.

Comptabilisation de rabais de 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 des 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 ventes. Les rabais gagnés des fournisseurs sont comptabilisés en diminution du coût des ventes. Le rabais applicable à un type de produit est déduit de l'évaluation de l'inventaire en fin de période.

CHANGEMENTS DANS LES CONVENTIONS COMPTABLES

INSTRUMENTS FINANCIERS, COUVERTURE, RÉSULTAT ÉTENDU ET CAPITAUX PROPRES

Le 1^{er} janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté rétrospectivement, sans retraitement des états financiers des exercices antérieurs, les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses aux chapitres 3855, Instruments financiers - comptabilisation et évaluation, 3865, Couvertures, 1530, Résultat étendu, 3861, Instruments financiers - informations à fournir et présentation et 3251, Capitaux propres. Les chapitres 3855 et 3861 traitent du classement, de la constatation, de l'évaluation, de la présentation et des informations à fournir à l'égard des instruments financiers (incluant les dérivés) et des dérivés non financiers dans les états financiers. Le chapitre 3865 décrit quand et comment la comptabilité de couverture peut être appliquée alors que le chapitre 1530 traite de la présentation du résultat étendu et de ses composantes comprenant le résultat net et le cumul des autres éléments du résultat étendu. Le chapitre 3251 traite des normes de présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période.

Tel que stipulé au chapitre 3855, Instruments financiers - comptabilisation et évaluation, la Compagnie a choisi d'appliquer la comptabilité de couverture pour un swap de taux d'intérêt à titre de couverture de flux de trésorerie. Cet instrument financier dérivé est évalué à la juste valeur à la fin de chaque période et les gains ou pertes résultant de la réévaluation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu lorsque la couverture est jugée efficace. Toute portion inefficace est constatée au résultat net.

MODIFICATIONS COMPTABLES

Le 1^{er} janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 1506, Modifications comptables. Le chapitre 1506 traite des informations à fournir et du traitement comptable à adopter à l'égard des changements de méthodes comptables, des changements d'estimations comptables et des erreurs.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES EN VIGUEUR EN 2008 :

INSTRUMENTS FINANCIERS - INFORMATION À FOURNIR

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 3862 du Manuel de l'ICCA, Instrument financiers - Informations à fournir. Ce chapitre, combiné au chapitre 3863, remplace le chapitre 3861. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre décrit l'information à fournir par les entités de façon à permettre aux utilisateurs d'évaluer l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière et à la performance financière de l'entité ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée et la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre complète les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans les chapitres 3855, Instruments financiers - Évaluation et comptabilisation, 3863, Instruments financiers - Présentation et 3865, Couvertures.

INSTRUMENTS FINANCIERS – PRÉSENTATION

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 3863 du Manuel de l'ICCA, Instrument financiers - Présentation. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Il vient remplacer les normes de présentation du chapitre 3861, Instruments financiers - Informations à fournir et présentation.

INFORMATIONS À FOURNIR CONCERNANT LE CAPITAL

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 1535 du Manuel de l'ICCA, Informations à fournir concernant le capital. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre établit les normes relatives à l'information à fournir sur le capital de l'entité et la façon dont il est géré afin de permettre aux utilisateurs de ces états financiers d'évaluer les objectifs, politiques et procédures de gestion de son capital.

STOCK

En juin 2007, l'ICCA a publié le chapitre 3031 du Manuel de l'ICCA, Stocks. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2008. Ce chapitre donne des commentaires sur la détermination du coût et sa comptabilisation ultérieure en charges, y compris toute dépréciation jusqu'à la valeur nette de réalisation ainsi que sur les méthodes de détermination du coût qui sont utilisées pour imputer les coûts aux stocks. La nouvelle norme exige également des informations additionnelles à fournir.

La Compagnie évalue actuellement les effets de l'adoption de ces nouveaux chapitres sur ses états financiers consolidés pour l'exercice qui se terminera au 31 décembre 2008.

RENSEIGNEMENTS CONSOLIDÉS CHOISIS

(en milliers de dollars, sauf les données relatives aux actions)

Exercices terminés les 31 décembre

	2007	2006	2005
	\$	\$	\$
Ventes			
▪ Groupe Automotive Canada	497 955	489 573	497 620
▪ Groupe Automotive USA	607 168	567 402	568 356
▪ Groupe Poids Lourds	63 166	66 928	73 980
Total	1 168 289	1 123 903	1 139 956

BAIIA			
▪ Groupe Automotive Canada	42 322	46 954	37 194
▪ Groupe Automotive USA	37 867	36 833	35 761
▪ Groupe Poids Lourds	(179)	(1 963)	1 187
Total	80 010	81 824	74 142

Bénéfice net	40 841	42 264	39 061
▪ par action ordinaire, de base	2,07	2,15	2,00
▪ par action ordinaire, dilué	2,07	2,14	1,99

Dividendes en espèces versés sur les actions ordinaires	8 333	7 473	6 114
▪ par action ordinaire	0,42	0,38	0,31

Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	19 727 720	19 674 768	19 516 512
----------------------------------------------------------	------------	------------	------------

Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires dilutives en circulation	19 759 310	19 735 667	19 658 327
--------------------------------------------------------------------	------------	------------	------------

Données relatives au bilan (aux 31 décembre)

	2007	2006	2005
	\$	\$	\$
Actif total	615 573	572 535	494 024
Capitaux propres	304 573	291 933	255 617
Passif financier à long terme ⁽¹⁾	99 657	71 618	72 056

⁽¹⁾ 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 entre les exercices 2005, 2006 et 2007 reflète la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions et alliances stratégiques ainsi que l'impact de la fluctuation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

EXERCICE 2005

En 2005, conformément au plan d'intégration prévu sur une période de trois ans, Uni-Sélect a réalisé la première étape de l'intégration de MAWDI acquise à la fin de l'exercice 2004.

De plus, au cours de l'exercice 2005, Uni-Sélect a réalisé neuf acquisitions de moindre envergure dont huit distributeurs aux États-Unis qui ont renforcé le positionnement du Groupe Automotive USA dans les États de Washington, du Texas, de l'Oklaohoma, du Missouri, du Minnesota, ainsi qu'en Nouvelle-Angleterre. Les activités de distribution acquises ont été intégrées aux centres de distribution existants du Groupe Automotive USA dans ces régions, tandis qu'un entrepôt et cinq magasins corporatifs additionnels se sont greffés à son réseau qui en comptait 163 au 31 décembre 2005. D'autre part, le Groupe Automotive Canada a fait l'acquisition en 2005 d'un distributeur en Ontario dont le commerce a été transformé en magasin corporatif.

EXERCICE 2006

Le 31 mai 2006, Uni-Sélect a exercé l'option qu'elle détenait d'acquérir la participation de 50 % de son partenaire dans la coentreprise USI-AGI Prairies Inc., mise sur pied en 2002 afin de poursuivre et de développer les activités du Groupe Automotive Canada dans les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba. Cette transaction a eu peu d'incidence sur les ventes, soit d'environ 10 M\$ sur une base annualisée puisque le Groupe Automotive Canada était déjà responsable d'approvisionner la coentreprise. Cependant, elle a eu un impact bénéfique significatif sur la rentabilité de ce groupe au cours des sept derniers mois de l'exercice. L'entreprise, qui est maintenant une filiale à part entière de la Compagnie, a changé sa dénomination pour Uni-Select Prairies Inc.

Uni-Sélect a complété 15 autres acquisitions ou partenariats en 2006, dont trois au Canada et 12 aux États-Unis. Le Groupe Automotive Canada a notamment acquis un grossiste exploitant trois succursales dans la région de Toronto, lesquelles ont été transformées en magasins corporatifs, ainsi qu'une participation dans le commerce d'un autre grossiste sur la côte Ouest. De plus, la Compagnie a fait l'acquisition d'un distributeur québécois œuvrant dans les produits de peinture et de carrosserie, ce qui lui permet d'élargir sa sélection de produits, sa clientèle et ses canaux de distribution.

Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a complété deux acquisitions de moyenne envergure, soit deux distributeurs basés en Pennsylvanie et dans l'État de New York, qui ont ajouté deux centres de distribution, cinq entrepôts satellites et 23 magasins corporatifs à son réseau dans le Nord-Est des États-Unis. De plus, le Groupe Automotive USA a acquis 12 magasins corporatifs additionnels au Texas, en Georgie, dans l'État de New York et dans l'Indiana.

L'exercice 2006 a également marqué la deuxième année du programme triennal d'intégration de MAWDI, dont les résultats obtenus à ce jour sont en majeure partie conformes aux attentes de la direction. De plus, afin de maximiser les synergies que lui confèrent son envergure et son positionnement nord-américain, la Compagnie a entrepris d'harmoniser davantage son image et ses stratégies de gestion de produits et de marketing dans l'ensemble du marché automobile du Canada et des États-Unis.

EXERCICE 2007

Au cours du dernier exercice, Uni-Sélect a complété 18 acquisitions ou partenariats dont 7 au Canada et 11 aux États-Unis qui devraient générer plus de 131 M\$ aux ventes consolidées de la compagnie sur une base annualisée. Le Groupe Automotive Canada a notamment acquis divers grossistes dont l'un, plus important, exploitant 6 magasins dans la région de Québec.

Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a également complété plusieurs transactions dont trois acquisitions de moyenne envergure, soit deux distributeurs basés en Pennsylvanie et dans l'État du New Jersey, qui ont ajouté deux centres de distribution, 22 entrepôts satellites à son réseau dans le Nord-Est des États-Unis et un réseau de 22 magasins situé dans les États du Nord-Est des États-Unis et desservi par un entrepôt principal situé à Boston. De plus, le Groupe Automotive USA a acquis 9 magasins corporatifs additionnels dans les États suivants : New Jersey, New York, Texas et Washington. *(Pour plus d'information sur les acquisitions des deux derniers exercices, se référer à la note 9 afférente aux états financiers consolidés du présent rapport annuel.)*

Tel que mentionné dans la revue des opérations, le groupe Automotive USA a poursuivi l'intégration des sociétés acquises en 2006 et 2007 conformément aux plans d'intégration élaborés lors de l'acquisition. Plusieurs synergies ont été réalisées en ce qui a trait à l'amélioration des conditions d'achat reliée aux économies d'échelle et à la réduction de certains frais fixes d'opérations.

Le plan de redressement élaboré pour les activités du Groupe Poids Lourds a déjà commencé à porter fruits, l'augmentation des ventes au quatrième trimestre, de même que l'augmentation des marges brutes d'exploitation combinées à la réduction des dépenses ayant réduit significativement la perte encourue en 2006.

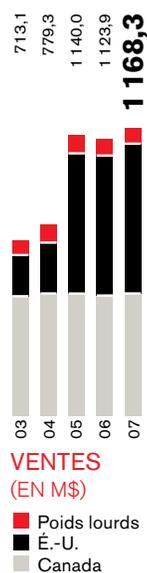
D'autre part, les résultats de la Compagnie au cours des trois derniers exercices, et plus particulièrement en 2007, ont été pénalisés par la force relative du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Faisant abstraction des acquisitions des trois derniers exercices et de la fluctuation des devises, la Compagnie a affiché des taux de croissance organique de 1,4 % en 2005, tandis qu'elle a accusé une décroissance organique de ses ventes de l'ordre de 2,4 % en 2006 et de 1,1 % en 2007, en raison notamment d'un ralentissement de la demande au sein de certains marchés, du ralentissement de l'économie aux États-Unis et de la perte de certains clients.

Toutefois, en excluant l'impact de la variation de la devise, la rentabilité d'Uni-Sélect a affiché une croissance constante au cours des trois dernières années, en raison principalement de l'apport des acquisitions et des investissements alloués à la modernisation et l'amélioration des infrastructures et du modèle d'affaires du Groupe Automotive Canada. Cependant, outre l'impact défavorable de la fluctuation des devises, la croissance du bénéfice net a été partiellement entravée par le faible taux d'inflation de la valeur des pièces de remplacement depuis 2004, phénomène qui touche l'ensemble de l'industrie nord-américaine, ainsi que par les difficultés rencontrées par le Groupe Poids Lourds.

Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2007 et 2006 est fournie dans les rubriques suivantes. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2006 et 2005 est fournie dans le rapport de gestion du rapport annuel 2006, disponible sur le site Internet de SEDAR (www.sedar.com).

RÉSULTATS D'EXPLOITATION CONSOLIDÉS ET SECTORIELS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 2007



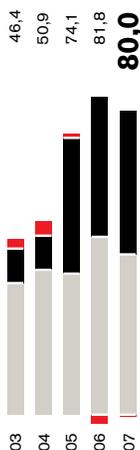
Les ventes consolidées d'Uni-Sélect se sont chiffrées à 1,168 milliard de dollars pour l'exercice terminé au 31 décembre 2007, comparativement à 1,124 milliard de dollars réalisé au cours de la même période de 2006, soit une augmentation de 44,4 M\$ ou 3,9 %. Cette augmentation provient principalement des diverses acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres partiellement compensée par la variation défavorable du taux de change américain par rapport à la devise canadienne. En excluant l'impact de la variation défavorable des taux de change, les ventes de la compagnie auraient crû de 6,9 %. Par ailleurs, en excluant la variation de taux de change et la contribution des acquisitions des deux exercices, la compagnie a affiché une décroissance organique de 1,1 % en 2007 provenant de ses trois secteurs d'activités. Le ralentissement de la demande a été principalement occasionné par une réduction du kilométrage parcouru aux États-Unis engendré par la hausse du prix du carburant combiné à la baisse des ventes de certains comptes nationaux due à une diminution du nombre de franchisés combinée à des difficultés financières encourues au cours de l'exercice. Enfin, le déplacement de la demande en faveur du réseau des concessionnaires noté au cours des dernières années a été partiellement compensé par une augmentation de l'âge moyen des véhicules et du nombre de véhicules sur les routes.

Sur une base sectorielle, l'évolution des ventes a été comme suit :

- Les ventes du **Groupe Automotive Canada** ont augmenté de 8,4 M\$ ou de 1,7 % pour s'établir à 498,0 M\$ comparativement à 489,6 M\$ en 2006. En excluant les ventes provenant des acquisitions reliées au programme de succession et de partenariat, la décroissance organique a été de 1,6 % et s'explique, entre autres, par une déflation de l'ordre de 1,2 % affectant certaines lignes de produits principalement attribuable à la force du dollar canadien. Enfin, le marché très compétitif en Ontario et plus particulièrement dans la grande région de Toronto a ralenti sa croissance. Il convient également de noter qu'une partie de la croissance reliée aux acquisitions enregistrées en 2007 provient de la comptabilisation à 100 % des ventes de la filiale Uni-Sélect Prairies Inc. (une coentreprise comptabilisée à 50 % jusqu'au 1^{er} juin de 2006).
- Les ventes du **Groupe Automotive USA** se sont chiffrées à 607,2 M\$ pour l'exercice terminé au 31 décembre 2007 comparativement à 567,4 M\$ réalisées au cours de la même période de 2006, soit une augmentation de 39,8 M\$ ou 7,0 %. Cette augmentation provient principalement des diverses acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres partiellement compensée par la variation défavorable du taux de change américain par rapport à la devise canadienne. En excluant l'impact de la variation défavorable des taux de change, les ventes de ce groupe auraient crû de 12,4 %. Par ailleurs, en excluant la variation de taux de change et la contribution des acquisitions des deux exercices, la Compagnie a affiché une décroissance organique de 0,8 % en 2007. Cette décroissance est principalement due à un ralentissement de la demande, un resserrement des politiques de crédit envers ses clients compte tenu du contexte économique difficile qui prévaut actuellement aux États-Unis, compensée en partie par l'ouverture de magasins corporatifs dans des régions où la compagnie n'était pas présente auparavant. Pour une deuxième année consécutive, la croissance a été particulièrement marquée dans la région du Nord-Est américain où ont été réalisées les principales acquisitions de l'année.
- Le **Groupe Poids Lourds** a enregistré un recul au chapitre des ventes de 3,8 M\$ ou 5,6 % sur des ventes de 63,2 M\$ en 2007 par rapport à 66,9 M\$ en 2006. Il convient toutefois de noter qu'une partie de cette baisse provient du transfert au Groupe Automotive Canada en septembre 2006 de certaines activités de distribution dans la région de Montréal qui se rapportaient davantage au marché des véhicules légers qu'à celui des véhicules lourds. En excluant cet élément, le recul des ventes aurait été de 1,0 %. Cette baisse s'explique principalement par la faiblesse de l'industrie du transport et de l'industrie forestière en 2007 et par le fait même de son secteur d'activités.

BAIIA

Le bénéfice d'exploitation, BAIIA, consolidé de Uni-Sélect a diminué de 1,8 M\$ ou 2,2 % pour atteindre 80,0 M\$ comparativement à 81,8 M\$ en 2006. L'appréciation du dollar canadien a eu un effet défavorable sur le bénéfice d'exploitation de 4,4 M\$. De plus, il convient de noter que les résultats du deuxième trimestre de 2006 incluaient des gains de 1,6 M\$ reliés à la révision de l'estimation de certains rabais de volume à recevoir de l'exercice précédent, tandis que ceux du quatrième trimestre 2006 incluaient un ajustement ponctuel défavorable de 0,8 M\$ relatif à certaines provisions. La marge bénéficiaire s'est élevée à 6,8 % des ventes par rapport à 7,3 % en 2006. En excluant l'impact de la variation du taux de change ainsi que les éléments non récurrents reliés à 2006, le BAIIA aurait été de 84,4 M\$ pour l'année 2007 comparativement à 81,0 M\$ en 2006 et la marge d'exploitation aurait été la même pour les deux années, soit 7,2 %. Cette situation s'explique par une proportion plus élevée des ventes réalisées auprès des installateurs à la suite de l'augmentation du nombre de magasins corporatifs provenant des récentes acquisitions, des améliorations des conditions d'achat et des programmes de révision de la structure de prix et de contrôle des coûts mis en place dans le groupe Poids Lourds. Ces éléments ont été compensés principalement par une augmentation des dépenses d'opérations pour desservir cette nouvelle clientèle d'installateurs, des frais de livraison résultant de l'augmentation du coût du carburant, de la pression sur la marge brute due à une concurrence accrue et de la déflation enregistrée suite à l'appréciation du dollar canadien.



BAIIA (EN M\$)

- Poids lourds
- É.-U.
- Canada

L'évolution sectorielle du BAIIA a été comme suit :

- Le BAIIA du **Groupe Automotive Canada** s'est établi à 42,3 M\$ en 2007, soit une marge de 8,5 % comparativement à 47,0 M\$ ou 9,6 % en 2006. Cette diminution s'explique par les facteurs suivants :

- Une marge brute plus élevée provenant, en partie, d'une plus grande proportion de ventes réalisées auprès d'installateurs, résultant d'acquisitions de grossistes, de la comptabilisation à 100 % des résultats de la filiale Uni-Select Prairies Inc. (auparavant une coentreprise comptabilisée à 50 % jusqu'au 1^{er} juin 2006) et d'une amélioration des conditions d'achat partiellement compensée par une pression à la baisse sur les prix résultant d'une déflation sur certaines lignes de produits causée par l'appréciation du dollar canadien estimée à 2,3 M\$;

- Les dépenses d'opérations ont augmenté suite aux coûts d'opérations plus élevés pour desservir la clientèle d'installateurs, à la comptabilisation à 100 % des dépenses d'exploitation de la filiale Uni-Select Prairies Inc. et à des coûts non récurrents pour un montant de 0,8 M\$ pour la transformation du centre de distribution de London et la poursuite de la mise en place d'un système de gestion d'entrepôt à Edmonton.

En excluant l'impact de la déflation causée par l'appréciation du dollar canadien ainsi que l'effet de la révision de l'estimation des rabais de 2005 mentionnées ci-dessus, la marge de 2007 aurait été de 9,0% comparativement à 9,3% pour 2006.

- La contribution du **Groupe Automotive USA** s'est établie à 37,9 M\$ en 2007 soit une marge de 6,2 % comparativement à 36,8 M\$ ou 6,5 % en 2006. Bien que l'appréciation du dollar canadien ait réduit la contribution du Groupe de 2,1 M\$, le BAIIA a augmenté de 2,8 % lorsque comparé à l'année 2006 principalement pour les raisons suivantes :

- Une marge brute plus élevée provenant d'une proportion plus grande des activités avec les installateurs, résultant des acquisitions de magasins, pour lesquelles les marges brutes sont plus appréciables. La marge brute a également profité de l'amélioration des conditions d'achats;

- De leur côté, l'augmentation des dépenses d'opération s'explique par des coûts d'exploitation plus élevés pour desservir la clientèle d'installateurs, plus précisément, l'augmentation des coûts de livraison en raison de la hausse du prix du carburant, ainsi que par des frais d'intégration engagés afin de soutenir les récentes acquisitions. Ces éléments ont été partiellement compensés par l'impact favorable de la fermeture de magasins corporatifs non rentables dans certaines régions à plus faible potentiel.

- Le **Groupe Poids Lourds** a enregistré une perte d'opération de 0,2 M\$ soit une marge négative de 0,3 % en 2007 comparativement à une perte de 2,0 M\$ ou moins 2,9 % en 2006. Cette amélioration du BAIIA provient essentiellement du programme de révision de la structure de prix et de contrôle des coûts mis en place au printemps dernier. Ces efforts opérationnels ont été partiellement compensés par la baisse au chapitre des ventes décrite précédemment.

FRAIS FINANCIERS ET AMORTISSEMENTS

Les frais financiers, nets des revenus d'intérêts, se sont élevés à 6,3 M\$ au cours de l'exercice comparativement à 3,9 M\$ en 2006. Cette augmentation provient principalement du recours accru à la dette bancaire pour financer les acquisitions d'entreprises et d'immobilisations réalisées au cours de l'exercice combiné à une hausse des taux d'intérêts.

Les frais d'amortissement reliés principalement à l'amortissement des immobilisations sont passés de 8,0 M\$ à plus de 9,2 M\$ en 2007. Cette hausse de la dépense d'amortissement provient des acquisitions d'entreprises faites en 2006 et au cours du présent exercice ainsi qu'aux acquisitions d'immobilisations pour la modernisation du matériel roulant et des systèmes de gestion.

Les dépenses d'intérêts et d'amortissements ont enregistré une hausse combinée de 3,5 M\$ pour atteindre 15,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007.

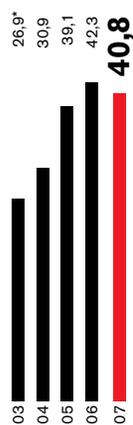
IMPÔTS

Au cours de l'exercice, le taux effectif d'imposition a diminué de 2,9 % par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse du taux d'impôt est principalement due à une pondération géographique différente du bénéfice avant impôts et à la récupération d'impôts relativement aux années antérieures représentant 1,4 %. Le taux effectif d'impôt s'est établi à 32,3 % par rapport à 35,2 % un an plus tôt.

BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

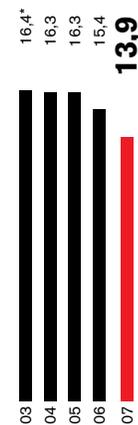
Uni-Sélect a enregistré un bénéfice net de 40,8 M\$ en 2007 comparativement à 42,3 M\$ en 2006. En excluant l'impact de la variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine, le bénéfice net de l'exercice aurait atteint 43,4 M\$ en 2007.

Le bénéfice de base par action ainsi que le bénéfice dilué par action se sont élevés à 2,07 \$ par action en 2007 sur un nombre moyen pondéré de 19,7 millions d'actions en circulation, une diminution de 0,08 \$ par action de base et de 0,07 \$ par action dilué par rapport à l'exercice précédent. En excluant l'impact des éléments non récurrents de 2006 ainsi que l'effet de la variation de la devise, le bénéfice net aurait été de 2,20 \$ par action pour l'année 2007 comparativement à 2,12 \$ en 2006, soit une hausse de 3,8 %.



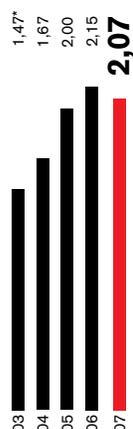
BÉNÉFICE NET
(EN M\$)

* Excluant revenu non récurrent de 4,5 M\$, net d'impôts



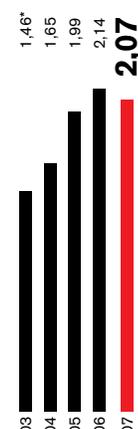
RENDEMENT MOYEN DES CAPITAUX PROPRES
(EN %)

* Excluant revenu non récurrent de 4,5 M\$, net d'impôts



BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE
(EN \$)

* Excluant revenu non récurrent de 0,26 \$ par action, net d'impôts



BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION ORDINAIRE
(EN \$)

* Excluant revenu non récurrent de 0,26 \$ par action, net d'impôts

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES (NON VÉRIFIÉS)

(en milliers de dollars, sauf les résultats par action)

Exercice terminé le 31 décembre 2007

	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Ventes				
▪ Groupe Automotive Canada	110 832	139 385	133 571	114 167
▪ Groupe Automotive USA	148 538	158 813	150 077	149 740
▪ Groupe Poids Lourds	13 795	15 059	15 108	19 204
Total	273 165	313 257	298 756	283 111

BAIIA				
▪ Groupe Automotive Canada	6 618	13 269	10 531	11 904
▪ Groupe Automotive USA	7 932	10 526	9 336	10 073
▪ Groupe Poids Lourds	(1 148)	(657)	98	1 528
Total	13 402	23 138	19 965	23 505

Bénéfice net	5 828	11 675	10 258	13 080
▪ par action ordinaire, de base	0,30	0,59	0,52	0,66
▪ par action ordinaire, dilué	0,30	0,59	0,52	0,66

Exercice terminé le 31 décembre 2006

	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Ventes				
▪ Groupe Automotive Canada	109 825	131 531	127 738	120 479
▪ Groupe Automotive USA	134 354	144 123	147 913	141 012
▪ Groupe Poids Lourds	15 463	15 359	17 770	18 336
Total	259 642	291 013	293 421	279 827

BAIIA				
▪ Groupe Automotive Canada	6 055	11 321	9 978	19 600
▪ Groupe Automotive USA	7 046	9 593	9 155	11 039
▪ Groupe Poids Lourds	(668)	(802)	(333)	(160)
Total	12 433	20 112	18 800	30 479

Bénéfice net	5 646	10 539	9 402	16 677
▪ par action ordinaire, de base	0,29	0,54	0,48	0,85
▪ par action ordinaire, dilué	0,29	0,53	0,48	0,84

COMMENTAIRES GÉNÉRAUX SUR LES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Bien que pour chacun des trimestres Uni-Sélect présente une croissance des ventes pour l'exercice 2007 lorsque comparée à 2006, cette croissance fut plus modeste pour la seconde partie de l'exercice. En effet, la contribution des récentes acquisitions a été partiellement compensée par l'appréciation importante du dollar canadien par rapport à la devise américaine combinée à une décroissance de nature organique, due à des conditions économiques plus difficiles aux États-Unis au cours du quatrième trimestre. Quant à l'évolution trimestrielle du BAIIA, elle reflète principalement la contribution des récentes acquisitions, ainsi que la variation favorable des ajustements des rabais de volume effectués par le Groupe Automotif Canada au quatrième trimestre de chaque exercice. En ce qui a trait au Groupe Poids Lourds, la saisonnalité des ventes explique en majeure partie la réduction de sa perte dans la seconde moitié de l'exercice 2007 par rapport à la première moitié du même exercice. Pour leur part, sans être soumises à un cycle saisonnier prononcé, les activités d'Uni-Sélect dans le secteur « Automotif » ont traditionnellement connu un certain ralentissement aux premier et quatrième trimestres en raison des conditions climatiques.

COMMENTAIRES SUR LES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2007

Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007, les ventes d'Uni-Sélect se sont établies à 283,1 M\$ comparativement à 279,9 M\$ à la même période en 2006, soit une progression de 1,2 %. Nonobstant l'impact négatif d'environ 21,6 M\$ de la fluctuation des taux de change, les ventes du quatrième trimestre auraient affiché une augmentation de 8,9 %, attribuable exclusivement aux acquisitions réalisées au cours des 12 derniers mois. Excluant ces dernières ainsi que l'impact du taux de change, la Compagnie a enregistré une décroissance organique de l'ordre de 2,4 %.

Le Groupe Automotif Canada a enregistré une décroissance organique de ses ventes de 6,0 % au cours du quatrième trimestre, tandis que le Groupe Automotif USA a vu ses revenus décroître de 0,3 % si on exclut l'impact des acquisitions et des fluctuations du taux de change. Le Groupe Poids Lourds a affiché une croissance organique de 5,9 %.

Au quatrième trimestre de 2007, Uni-Sélect a dégagé un BAIIA de 23,5 M\$, en baisse de 7,0 M\$ sur le BAIIA de 30,5 M\$ réalisé au quatrième trimestre de 2006. La marge bénéficiaire du BAIIA s'est ainsi établie à 8,3 % comparativement à 10,9 % l'année précédente. Le bénéfice d'opération du trimestre a été pénalisé de 3,2 M\$ en raison de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

• Le **Groupe Automotif Canada** a généré un BAIIA de 11,9 M\$ comparativement à 19,6 M\$ au même trimestre en 2006. La pression à la baisse sur les prix résultant d'une déflation sur certaines lignes de produits causée par l'appréciation du dollar a réduit le bénéfice d'opération du trimestre de 1,8 M\$. La marge bénéficiaire du BAIIA s'est ainsi établie à 10,4 % comparativement à 16,3 % l'année précédente. En excluant l'impact relié à la fluctuation des devises mentionné ci-dessus, la marge bénéficiaire aurait été de 12,0 % pour la période de 3 mois terminée le 31 décembre 2007.

- Le BAIIA du **Groupe Automotif USA** a diminué de 0,9 M\$, passant de 11,0 M\$ à 10,1 M\$. La fluctuation des devises a affecté négativement le BAIIA d'un montant de 1,5 M\$. En excluant l'impact des devises, l'augmentation du BAIIA provient de la contribution des récentes acquisitions partiellement compensée par une augmentation des dépenses d'opération due en grande partie à une proportion d'affaires plus grande réalisée auprès de la clientèle d'installateurs, et par l'augmentation des coûts de livraison en raison de la hausse du prix du carburant. Il est à noter que ces dépenses d'opération étant en grande partie semi-variables, elles n'ont pas pu être réduites proportionnellement à la baisse des ventes.
- Enfin, le **Groupe Poids Lourds** a enregistré un BAIIA de 1,5 M\$ par rapport à une perte d'opération de 0,2 M\$ en 2006. Ce revirement provient de la croissance des ventes mentionnée précédemment combinée aux bénéfices provenant du programme de révision de la structure de prix et du contrôle des coûts mis en place au cours des trimestres antérieurs.

Les frais financiers, nets des revenus financiers ont totalisé 1,9 M\$ comparativement à 1,4 M\$ l'année précédente en raison de l'augmentation des frais d'intérêt et à un recours accru aux dettes bancaires pour financer une partie des acquisitions et des activités courantes de la Compagnie. L'augmentation des frais d'amortissement de 2,1 M\$ en 2006 à 2,2 M\$ en 2007 provient essentiellement des acquisitions réalisées au cours de la dernière année. Par conséquent, Uni-Sélect a enregistré une augmentation combinée de 0,7 M\$ de ses frais financiers et d'amortissement entre les quatrième trimestres de 2006 et 2007, lesquels ont totalisé 4,1 M\$ en 2007 par rapport à 3,4 M\$ pour la même période de l'exercice 2006.

Le taux d'imposition effectif s'est chiffré à 28,6 % par rapport à 35,3 % l'année précédente, dû principalement à la récupération d'impôts relativement aux années antérieures reconnue durant le trimestre ainsi que par une pondération géographique différente du bénéfice avant impôts. Par conséquent, Uni-Sélect a dégagé un bénéfice net de 13,1 M\$ ou 0,66 \$ par action (de base et dilué) au quatrième trimestre de 2007, comparativement à un bénéfice net de 16,7 M\$ ou 0,85 \$ par action (0,84 \$ dilué) au même trimestre en 2006. En excluant l'effet de la variation de la devise, le bénéfice net aurait été de 0,78 \$ par action pour le quatrième trimestre de l'année 2007.

PRINCIPAUX FLUX DE TRÉSORERIE

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

En 2007, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (avant variations des éléments du fonds de roulement) se sont chiffrés à 47,4 M\$, en baisse de 2,9 M\$ comparativement à 2006, notamment en raison de la variation des impôts futurs et d'un bénéfice net inférieur à 2006. La variation des éléments du fonds de roulement a utilisé des liquidités de 21,1 M\$ en 2007 comparativement à un impact quasi nul pour 2006. Cette variation est principalement due à une augmentation du stock de l'ordre de 14 M\$ de même qu'à un paiement des impôts relatifs à 2006.

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Les activités d'investissement ont requis des fonds de 76,4 M\$ en 2007 comparativement à 84,7 M\$ en 2006. Les principales activités d'investissement se résument ainsi :

- L'acquisition de diverses entreprises par le Groupe Automotive USA et le Groupe Automotive Canada pour une contrepartie en espèces de 80,7 M\$, nette du montant des encaisses acquises (76,2 M\$ en 2006). (Ces transactions sont résumées à la note 9 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice 2007);
- L'acquisition d'immobilisations au montant de 10,2 M\$, (9,5 M\$ en 2006) principalement pour la mise à niveau de l'infrastructure technologique et le renouvellement récurrent de matériel roulant;
- La cession d'immobilisations a généré un montant de 7,7 M\$ provenant de la cession-bail de deux entrepôts aux États-Unis;
- L'encaissement de placements temporaires pour un montant de 6,9 M\$.

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

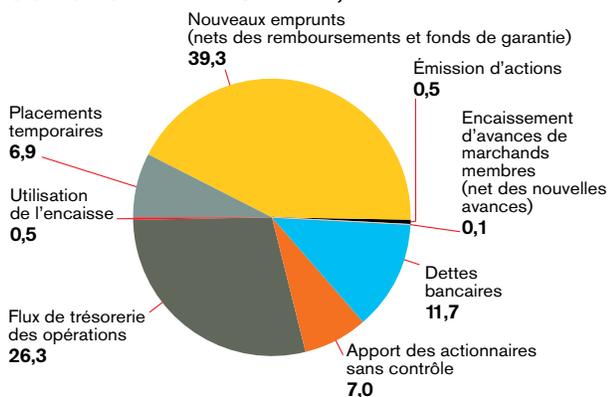
Les activités de financement ont généré des fonds de 49,6 M\$ comparativement à 16,5 M\$ l'an passé. Les principales activités de financement en 2007 se résument ainsi :

- La Compagnie a utilisé ses facilités de crédit à long terme pour un montant additionnel de 39,8 M\$ (2,0 M\$ en 2006) net des remboursements essentiellement afin de financer des acquisitions aux États-Unis;
- La Compagnie a augmenté ses dettes bancaires pour 11,7 M\$ (24,9 M\$ en 2006). Ces dettes ont été requises afin de financer une autre portion des acquisitions d'entreprises, en complément de la facilité de crédit à long terme, ainsi que l'augmentation du fonds de roulement qui en découle;
- Le versement de dividendes totalisant 8,3 M\$ (7,5 M\$ en 2006) aux détenteurs d'actions ordinaires, soit 0,42 \$ par action (0,38 \$ en 2006);
- Certains actionnaires minoritaires ont par ailleurs investi 7,0 M\$ (0 M\$ en 2006) suite aux acquisitions d'entreprises aux États-Unis;
- De plus, la compagnie a perçu un produit de 0,5 M\$ à la suite de l'émission de 37 224 actions ordinaires dans le cadre de la levée d'options d'achat d'actions détenues par ses dirigeants.

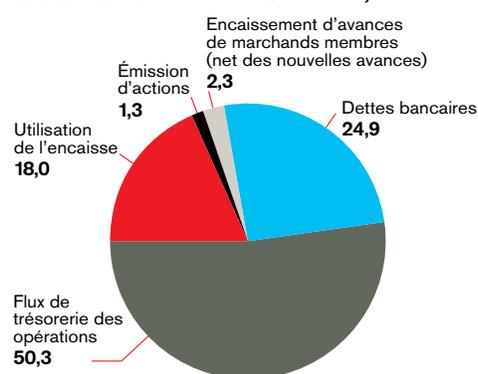
Compte tenu de l'ensemble des flux de trésorerie de l'exercice 2007, en particulier les investissements significatifs au cours de l'année, la trésorerie et équivalents de trésorerie de la Compagnie ont diminué de 0,5 M\$ pour se chiffrer à 0,6 M\$ au 31 décembre 2007, comparativement à 1,1 M\$ en 2006.

SOURCES ET UTILISATION DES FONDS (EN M\$)

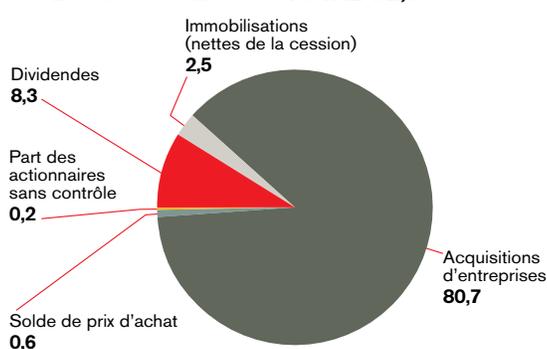
SOURCES 2007 TOTAL 92,3



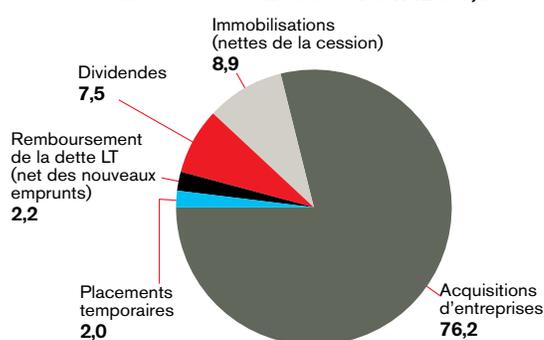
SOURCES 2006 TOTAL 96,8



UTILISATIONS 2007 TOTAL 92,3



UTILISATIONS 2006 TOTAL 96,8



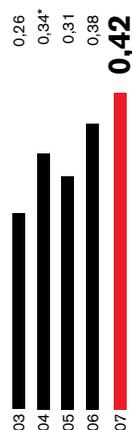
SITUATION FINANCIÈRE

Les variations dans les postes du bilan de la Compagnie reflètent principalement les acquisitions de la période et l'impact de la fluctuation du taux de change sur certains postes survenue au cours de l'exercice.

Les éléments du fonds de roulement se sont chiffrés à 326,9 M\$ au 31 décembre 2007 (301,9 M\$ en 2006), ce qui représente une augmentation de 25,0 M\$. Par contre, en excluant l'augmentation du fonds de roulement provenant des acquisitions d'entreprises de l'exercice ainsi que l'impact de la variation des devises, l'augmentation des éléments du fonds de roulement est de 7,9 M\$ et s'explique principalement par une augmentation du stock et le paiement des impôts.

Les immobilisations ont diminué de 0,2 M\$ pour un total de 41,5 M\$ au 31 décembre 2007 (41,7 M\$ en 2006). Cette diminution est due aux principaux facteurs suivants : des acquisitions d'immobilisations opérationnelles pour 10,2 M\$ (9,5 M\$ en 2006) et des acquisitions d'immobilisations par voie d'acquisition d'entreprises pour 5,4 M\$ (4,1 M\$ en 2006), contrebalancées par l'amortissement pour 8,7 M\$ (7,5 M\$ en 2006), la cession des entrepôts de Mason City et Memphis pour 4,3 M\$ et la fluctuation du taux de change pour 2,4 M\$. Soulignons que conformément à la stratégie de la Compagnie d'opérer avec un minimum d'actifs immobilisés, la proportion des immobilisations sur le total de l'actif représente seulement 6,7 % au 31 décembre 2007 par rapport à 7,3 % à la même date l'an passé.

L'écart d'acquisition a augmenté de 20,6 M\$ pour un total de 64,9 M\$ au 31 décembre 2007 (44,3 M\$ en 2006) suite aux acquisitions d'entreprises représentant 24,8 M\$ de cette augmentation (25,8 M\$ en 2006) et la fluctuation du taux de change a réduit cet actif pour 4,2 M\$.



**DIVIDENDES
PAR ACTION ORDINAIRE
(EN \$)**

* Incluant un dividende spécial
de 0,05 \$ par action



**VALEUR COMPTABLE
DE L'ACTION ORDINAIRE
(EN \$)**

Au 31 décembre 2007, l'actif total d'Uni-Sélect s'élevait à 615,6 M\$ par rapport à 572,5 M\$ à la même date en 2006.

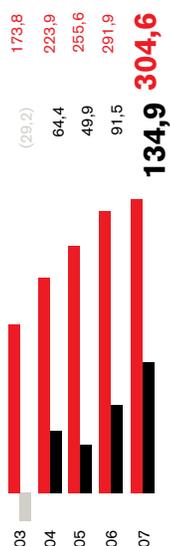
D'autre part, l'augmentation de la dette à long terme de 28,5 M\$ pour un total de 91,8 M\$ au 31 décembre 2007 (63,3 M\$ en 2006) est principalement due au financement des acquisitions américaines pour 40,7 M\$, toutefois amoindrie par la fluctuation du taux de change pour 11,6 M\$. L'endettement total net au 31 décembre 2007 s'élevait à 134,9 M\$ (91,5 M\$ en 2006).

Quant à eux, les capitaux propres se chiffrent à 304,6 M\$ (15,43 \$ par action ordinaire) au 31 décembre 2007, par rapport à 291,9 M\$ (14,82 \$ par action) en 2006, pour une hausse de 12,7 M\$ soit 4,3 %. Le bénéfice net de la période, net des dividendes versés, étant en partie contrebalancé par la fluctuation du taux de change pour un montant de 20,2 M\$ explique cette augmentation. Excluant la fluctuation du taux de change, les capitaux propres auraient crû de 11,2 %.

Le coefficient d'endettement total net sur le capital investi est passé de 23,9 % au terme de l'exercice 2006 à 30,7 % au 31 décembre 2007 et le coefficient de la dette à long terme sur les capitaux propres de 24,5 % en 2006 à 32,7 % en 2007. Il convient de noter que les acquisitions du quatrième trimestre n'ont pas contribué aux résultats de la période de façon proportionnelle à l'augmentation de la dette à long terme du bilan.

Uni-Sélect conserve donc une solide situation financière pour poursuivre ses activités courantes et ses projets d'expansion. De plus en mars 2008, la Compagnie a augmenté sa facilité de crédit de 100 M\$ pour la porter de 225 M\$ à 325 M\$. Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 235 M\$ par rapport à 165 M\$ auparavant et échéant en 2011. La facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 90 M\$ par rapport à 60 M\$. Les ratios financiers de la nouvelle facilité de crédit sont moins restrictifs et comportent des taux plus avantageux. Au 31 décembre 2007, la Compagnie bénéficiait de facilités de crédit encore disponibles d'environ 91 M\$ auxquelles s'ajoute l'augmentation de 100 M\$ mentionnée ci-dessus, notamment pour la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions, alliances stratégiques et partenariats.

PERSPECTIVES, BESOINS ET SOURCES DE FONDS EN 2008



STRUCTURE DE CAPITAL (EN M\$)

- Capitaux propres
- Endettement total portant intérêt, net des liquidités disponibles
- Liquidités nettes de dette

Groupes Automotive Canada et USA décrits dans la revue des activités, les efforts investis dans les divers plans d'intégration des sociétés acquises et le redressement général de la performance du Groupe Poids Lourds devraient entraîner un impact positif sur la rentabilité de la Compagnie. De plus, Uni-Sélect continuera à maximiser les synergies nord-américaines par une plus grande harmonisation des stratégies, gammes de produits et programmes de marketing entre ses différents groupes.

Par ailleurs, la direction poursuivra ses recherches de projets d'expansion aux États-Unis afin de bénéficier, entre autres, de la force du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

La direction d'Uni-Sélect compte poursuivre ses efforts de vente et de contrôle de ses coûts au cours de 2008. La croissance des ventes et de la rentabilité de la Compagnie pour l'exercice 2008 bénéficieront également de la contribution des dernières acquisitions complétées en août et septembre 2007 et janvier 2008. Malgré une concurrence intense dans le marché des pièces de remplacement pour véhicules moteurs, la dynamique de l'industrie est généralement favorable en Amérique du Nord grâce, notamment, à la croissance soutenue et au vieillissement du parc de véhicules immatriculés, ainsi qu'à leur utilisation accrue.

Sur le plan de la croissance organique, en plus de la pleine contribution des acquisitions de 2007, la Compagnie devrait bénéficier au cours des prochains trimestres des ventes additionnelles qui seront générées par les nouveaux contrats nationaux, tels que ceux de Canadian Tire et de LAR signés en 2007.

Les programmes d'amélioration de la gestion des magasins corporatifs des

En termes de besoins de fonds, en plus des fonds requis pour le développement des affaires, Uni-Sélect a planifié des dépenses en immobilisations d'environ 20 M\$ pour l'exercice 2008, reliées principalement au développement de ses systèmes informatiques et à la modernisation de son parc de camions aux États-Unis. Suite à la préparation du plan triennal et afin d'être en mesure de poursuivre une croissance ordonnée et accélérée, Uni-Sélect a revu en mars ses ententes avec le syndicat bancaire, ententes qui améliorent les conditions de crédit, allègent les clauses restrictives et augmentent les facilités de 100 M\$ passant de 225 M\$ à 325 M\$. Par ailleurs, 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. Aucune action n'a été rachetée en 2007.

Les flux monétaires générés par l'exploitation, combinés aux facilités de crédit disponibles de la Compagnie, devraient suffire à couvrir ses divers besoins de fonds. Advenant une occasion d'expansion requérant des fonds plus importants, Uni-Sélect évaluera les diverses alternatives s'offrant à elle.

RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL-ACTIONS

Au 31 décembre 2007, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 736 558 actions ordinaires émises et en circulation par rapport à 19 699 334 au 31 décembre 2006. Au cours de l'exercice 2007, Uni-Sélect a émis 37 224 actions ordinaires, toutes reliées à la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants. *(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 2007, est présentée à la note 20 afférente aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)*

En date des présentes, soit au 13 mars 2008, le capital-actions d'Uni-Sélect consistait en 19 736 558 actions ordinaires émises et en circulation. De plus, en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie, 101 928 options d'achat d'actions ordinaires étaient octroyées.

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.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Le tableau suivant résume, en date du 31 décembre 2007, les paiements exigibles par période en vertu des obligations contractuelles et autres de la Compagnie :

(en milliers de dollars)

	2008	2009	2010	2011	2012 et suivantes	Total
Dettes à long terme	270	237	137	91 360	27	92 031
Biens loués	27	13	8	4	0	52
Obligations contractuelles	23 951	19 521	15 707	11 038	24 968	95 185
	24 248	19 771	15 852	102 402	24 995	187 268

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. Au 31 décembre 2007, la compagnie n'utilisait pas d'instruments financiers. Par ailleurs en janvier 2008, elle s'est engagée dans divers contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de son programme de gestion des taux d'intérêt variables de sa dette et du coût d'emprunt global correspondant. Ces contrats au montant de 60 M\$ viennent à échéance en trois tranches égales de 20 M\$ en 2011, 2012 et 2013 et portent intérêt à un taux moyen de 3,94 %.

(De l'information supplémentaire sur les instruments financiers est présentée aux notes 2, 3, 25 et 28, afférentes aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)

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 d'automobiles et de camions poids lourds, ainsi que de l'évolution de la technologie. Dans son principal pôle 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 et moins onéreuse que celle d'acheter un nouveau véhicule. Cependant, le secteur où œuvre le Groupe Poids Lourds peut être plus sensible aux facteurs externes.

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 de marques étrangères 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 diagnostic. Uni-Sélect gère l'impact potentiel de ces tendances par l'ampleur et la qualité des programmes de formation et de soutien qu'elle offre aux marchands indépendants, à leur personnel et à leurs clients. Elle intègre également des technologies modernes et performantes en matière de gestion d'entrepôts 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 et sur sa rentabilité. L'impact potentiel sur sa rentabilité est diminué du fait que la Compagnie bénéficie, en quelque sorte, d'une protection naturelle de par la répartition de ses ventes et de ses achats entre les deux devises. Cependant, la direction croit que la baisse de la valeur relative du dollar américain au cours des 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 son expansion aux États-Unis, Uni-Sélect préserve une bonne santé financière, caractérisée par l'un des meilleurs niveaux d'endettement de l'industrie 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 remplacement pour voitures, le modèle d'affaires d'Uni-Sélect, qui consiste à desservir principalement 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 son réseau de 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 soutien, dont en formation et en 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 acquisition de ses marchands.

D'autre part, face au vieillissement des propriétaires de magasins de pièces de remplacement, Uni-Sélect a aussi mis en place des programmes de succession permettant aux marchands désireux de prendre leur retraite de vendre leur commerce à un membre de leur famille, à un employé ou à un autre membre du réseau Uni-Sélect. Le cas échéant, Uni-Sélect peut décider de racheter le commerce de ce marchand afin de protéger son réseau de distribution.

La stratégie de croissance par acquisitions de la Compagnie, surtout aux États-Unis, comporte sa part de risques. Uni-Sélect a développé une expertise à ce chapitre, ayant mené à bien l'acquisition et l'intégration de 47 entreprises au cours des cinq dernières années seulement, incluant 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 a mis en place un système d'analyse et de contrôle des risques opérationnels, stratégiques et financiers relevant directement des responsabilités du conseil d'administration.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires sur la Société sont disponibles sur le site Internet de SEDAR (www.sedar.com).

Le président et chef de la direction,



Richard G. Roy, CA

Le vice-président et chef de la direction financière,



Denis Mathieu, CA

Le 13 mars 2008

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.

Le président et chef de la direction,

Le vice-président et chef de la direction financière,



Richard G. Roy, CA



Denis Mathieu, CA

Boucherville
Le 7 mars 2008

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Uni-Sélect Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de la Compagnie Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2007 et 2006 et les états consolidés des résultats, du résultat étendu, 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 2007 et 2006 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.



Comptables agréés

Montréal
Le 7 mars 2008

Uni-Sélect Inc.
Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2007 et 2006

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Ventes	<u>1 168 289</u>	<u>1 123 903</u>
Bénéfice avant les postes suivants :	<u>80 010</u>	<u>81 824</u>
Intérêts (note 5)	6 255	3 905
Amortissements (note 5)	9 181	8 045
	<u>15 436</u>	<u>11 950</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>64 574</u>	<u>69 874</u>
Impôts sur les bénéfices (note 6)		
Exigibles	26 226	27 658
Futurs	(5 344)	(3 028)
	<u>20 882</u>	<u>24 630</u>
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<u>43 692</u>	<u>45 244</u>
Part des actionnaires sans contrôle	2 851	2 980
Bénéfice net	<u>40 841</u>	<u>42 264</u>
Bénéfice par action (note 7)		
Bénéfice de base par action	<u>2,07</u>	<u>2,15</u>
Bénéfice dilué par action	<u>2,07</u>	<u>2,14</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.
Résultat étendu consolidé
Bénéfices non répartis consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2007 et 2006

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
RÉSULTAT ÉTENDU CONSOLIDÉ		
Bénéfice net	<u>40 841</u>	<u>42 264</u>
Autres éléments du résultat étendu		
Gain sur un instrument financier dérivé désigné comme couverture de flux de trésorerie avant le 1 ^{er} janvier 2007 porté au bénéfice net au cours de la période (déduction faite d'impôts de 81 \$)	(173)	
Gains (pertes) de change latentes sur conversion des états financiers des établissements étrangers autonomes	<u>(20 245)</u>	639
Autres éléments du résultat étendu	<u>(20 418)</u>	639
Résultat étendu	<u>20 423</u>	<u>42 903</u>
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS		
Solde au début	255 355	220 966
Bénéfice net	<u>40 841</u>	<u>42 264</u>
	<u>296 196</u>	263 230
Dividendes	8 484	7 875
Solde à la fin	<u>287 712</u>	<u>255 355</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2007 et 2006

(en milliers de dollars)

	2007	2006
	\$	\$
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	40 841	42 264
Éléments hors caisse		
Amortissements	9 181	8 045
Amortissement du gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	(176)	
Impôts futurs	(5 344)	(3 028)
Part des actionnaires sans contrôle	2 851	2 980
	<u>47 353</u>	<u>50 261</u>
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 8)	(21 104)	(6)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>26 249</u>	<u>50 255</u>
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Placement temporaire	6 897	(1 955)
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(80 685)	(76 218)
Part des actionnaires sans contrôle (note 9)	(228)	
Avances à des marchands membres	(3 753)	(4 737)
Encaissements d'avances à des marchands membres	3 830	7 061
Immobilisations	(10 171)	(9 510)
Cession d'immobilisations	7 685	633
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(76 425)</u>	<u>(84 726)</u>
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Dettes bancaires	11 741	24 914
Solde de prix d'achat	(577)	
Apport des actionnaires sans contrôle	7 008	
Dette à long terme	42 699	2 002
Remboursement de dette à long terme	(2 885)	(4 033)
Dépôts de garantie des marchands membres	(536)	(205)
Émission d'actions	528	1 288
Dividendes versés	(8 333)	(7 473)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<u>49 645</u>	<u>16 493</u>
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	<u>(531)</u>	<u>(17 978)</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début	<u>1 130</u>	<u>19 108</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin	<u>599</u>	<u>1 130</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Bilans consolidés

aux 31 décembre 2007 et 2006

(en milliers de dollars)

	2007	2006
	\$	\$
ACTIF		
Actif à court terme		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	599	1 130
Placement temporaire (note 10)		6 897
Débiteurs (note 11)	141 043	136 834
Impôts sur les bénéfices à recevoir	1 370	7 398
Stock	341 545	313 384
Frais payés d'avance	4 959	4 737
Impôts futurs (note 6)	8 671	6 332
	<u>498 187</u>	<u>476 712</u>
Placements et escomptes de volume à recevoir, au coût (note 12)	7 406	6 575
Immobilisations (note 13)	41 526	41 714
Frais de financement	488	893
Clauses de non-concurrence (note 14)	330	578
Écarts d'acquisition (note 15)	64 858	44 257
Impôts futurs (note 6)	2 778	1 806
	<u>615 573</u>	<u>572 535</u>
PASSIF		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 16)	35 887	27 860
Créditeurs (note 17)	132 660	136 197
Impôts sur les bénéfices à payer		8 268
Dividendes à payer	2 122	1 970
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres	577	529
Impôts futurs (note 6)		19
	<u>171 246</u>	<u>174 843</u>
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail (note 3)	2 338	
Dette à long terme (note 18)	91 786	63 275
Dépôts de garantie des marchands membres (note 19)	7 294	7 814
Impôts futurs (note 6)	3 838	5 082
Part des actionnaires sans contrôle	34 498	29 588
	<u>311 000</u>	<u>280 602</u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 20)	49 872	49 344
Bénéfices non répartis	287 712	255 355
Cumul des autres éléments du résultat étendu (note 21)	(33 011)	(12 766)
	<u>254 701</u>	<u>242 589</u>
	<u>304 573</u>	<u>291 933</u>
	<u>615 573</u>	<u>572 535</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,



Jean-Louis Dulac
Administrateur



Jean Guénette, CA
Administrateur

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

(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

Instruments financiers, couvertures, résultat étendu et capitaux propres

Le 1^{er} janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté rétrospectivement sans retraitement des états financiers des exercices antérieurs, les nouvelles recommandations du *Manuel de l'Institut canadien des comptables agréés* (ICCA) incluses aux chapitres 3855, « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation », 3865, « Couvertures », 1530, « Résultat étendu », 3861, « Instruments financiers – informations à fournir et présentation », et 3251, « Capitaux propres ». Les chapitres 3855 et 3861 traitent du classement, de la constatation, de l'évaluation, de la présentation et des informations à fournir à l'égard des instruments financiers (incluant les dérivés) et des dérivés non financiers dans les états financiers. Le chapitre 3865 décrit quand et comment la comptabilité de couverture peut être appliquée, alors que le chapitre 1530 traite de la présentation du résultat étendu et de ses composantes comprenant le résultat net et le cumul des autres éléments du résultat étendu. Le chapitre 3251 traite des normes de présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période.

L'adoption de ces nouvelles recommandations a eu les effets suivants sur le classement et l'évaluation des instruments financiers de la Compagnie, qui étaient antérieurement comptabilisés au coût :

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont classés comme actifs financiers détenus à des fins de transaction. Ils sont évalués à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont comptabilisées aux résultats;
- Le placement temporaire est classé comme actif financier détenu jusqu'à son échéance. Il est évalué au coût, lequel lors de l'enregistrement initial correspond à sa juste valeur. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif moins toute dépréciation;
- Les débiteurs et les placements et escomptes de volume à recevoir sont classés comme prêts et créances. Les débiteurs sont enregistrés au coût, lequel lors de l'enregistrement initial correspond à sa juste valeur. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement, lequel correspond généralement au montant comptabilisé initialement moins toute provision pour créances douteuses. Les placements et escomptes de volume à recevoir sont enregistrés au coût, lequel lors de l'enregistrement initial correspond à sa juste valeur. Les évaluations subséquentes sont comptabilisées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif moins toute dépréciation;
- Les dettes bancaires, les créditeurs, les dividendes à payer, la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres sont classés comme autres passifs financiers. Ils sont évalués initialement à leur juste valeur. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif;
- Tel que stipulé au chapitre 3855, « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation », la Compagnie a choisi d'appliquer la comptabilité de couverture pour un swap de taux d'intérêt à titre de couverture de flux de trésorerie. Cet instrument financier dérivé est évalué à la juste valeur à la fin de chaque période et les gains ou pertes résultant de la réévaluation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu lorsque la couverture est jugée efficace. Toute portion inefficace est constatée au résultat net.

Les ajustements relatifs à l'adoption des nouvelles recommandations décrites précédemment ont entraîné les augmentations suivantes des postes du bilan consolidé au 1^{er} janvier 2007 :

	\$
Instrument financier dérivé	254
Passif d'impôts futurs à court terme	81
Cumul des autres éléments du résultat étendu	173

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

2 - MODIFICATIONS COMPTABLES (suite)

Les ajustements relatifs à l'adoption des nouvelles recommandations décrites précédemment ont entraîné une augmentation des éléments suivants pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007 :

	\$
Bénéfice avant les postes suivants	254
Impôts futurs	81
Bénéfice net	173
Bénéfice par action	0,01
Bénéfice dilué par action	0,01

L'écart de conversion apparaissant auparavant aux bénéfices non répartis se retrouve dans le cumul des autres éléments du résultat étendu (note 21).

Modifications comptables (note 27)

Le 1^{er} janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du *Manuel de l'ICCA* incluses au chapitre 1506, « Modifications comptables » qui traite des informations à fournir et du traitement comptable à adopter à l'égard des changements de méthodes comptables, des changements d'estimations comptables et des corrections d'erreurs. De plus, la nouvelle norme exige la communication des modifications de principes comptables généralement reconnus publiées mais non encore entrées en vigueur ou non encore adoptées par la Compagnie. La nouvelle norme n'a pas d'incidence sur les résultats financiers de la Compagnie.

Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client

Au début de l'exercice 2006, la Compagnie a adopté l'abrégié des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, « Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur) », qui fournit des indications sur les circonstances dans lesquelles la contrepartie doit être considérée soit comme un ajustement du prix de vente des produits ou services, soit comme un coût engagé par le fournisseur pour vendre ses produits. Le CPN-156 a été appliqué rétroactivement avec retraitement des exercices antérieurs. Les escomptes de caisse donnés aux clients étaient auparavant présentés en réduction du bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle et sont dorénavant présentés en réduction des ventes. À la suite de l'application du CPN-156, les ventes ont diminué de 13 471 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

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, 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.

Constatation des produits

La Compagnie comptabilise ses produits 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.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Constatation des produits (suite)

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.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent l'encaisse et les placements temporaires dont l'échéance est de moins de trois mois à compter de la date d'acquisition.

Autoassurance

Aux États-Unis, la Compagnie a recours à l'autoassurance pour couvrir certaines pertes relatives à la responsabilité civile et aux indemnités d'accidents du travail. Le coût ultime non actualisé des réclamations engagées à la date du bilan est reconnu à titre de passif. Ce coût est estimé sur la base des données historiques de la Compagnie et d'évaluations actuarielles.

Évaluation du stock

Le stock est évalué au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Le coût est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

Remises de fournisseurs

La Compagnie comptabilise une contrepartie en espèces reçue de fournisseurs en réduction du prix des biens des fournisseurs et réduit le coût des marchandises vendues et du stock connexe figurant dans les états des résultats et bilans consolidés.

Amortissements

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

Les clauses de non-concurrence sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de quatre ans.

Frais de financement

Les frais relatifs à la 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.

Gain relatif à un contrat de cession-bail

Ce gain est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du bail.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Dépréciation d'actifs à long terme

Les immobilisations et les clauses de non-concurrence sont soumises à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La valeur comptable d'un actif à long terme n'est pas recouvrable si elle excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle de l'actif. Dans un tel cas, une perte de valeur doit être constatée et correspond à l'excédent de la valeur comptable de l'actif à long terme sur sa juste valeur.

Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur des unités d'exploitation de la 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.

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.

Conversion des devises

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

Les éléments d'actif et de passif des filiales américaines considérées comme autonomes sur les plans financier et opérationnel sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis au taux moyen en vigueur durant l'exercice. Les gains et les pertes latents sont présentés au cumul des autres éléments du résultat étendu.

Le taux moyen de conversion pour les résultats de l'année est de 1,07 (1,13 en 2006). Les éléments d'actif et de passif des filiales autonomes américaines sont convertis à un taux de 0,99 (1,17 en 2006).

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 années de service 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;

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

- Le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date des modifications;
- Les gains actuariels (pertes actuarielles) résultent de l'écart entre le rendement à long terme réel des actifs des régimes au cours d'une période et le rendement prévu pendant cette période, ou des modifications apportées aux hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées. L'excédent du gain actuariel cumulé net (de la perte actuarielle cumulée nette) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées, ou sur 10 % de la juste valeur des actifs des régimes si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par les régimes est de sept à dix ans.

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

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.

La politique de la Compagnie désigne en bonne et due forme chaque instrument financier dérivé comme couverture d'un instrument d'emprunt bien défini. Elle estime que les instruments financiers dérivés sont efficaces comme couvertures, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument, puisque 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.

Régime de rémunération à base d'actions

La Compagnie comptabilise ses options émises selon la méthode de la juste valeur. Le coût de rémunération doit être mesuré à la date d'attribution et doit être constaté sur la période d'acquisition des droits par les détenteurs. Toute contrepartie reçue des employés au moment de l'exercice des options est portée au compte de capital-actions.

Bénéfice par action et information relative au nombre d'actions

Le résultat par action ordinaire est calculé en divisant le résultat disponible pour les porteurs d'actions ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours des exercices. Le résultat dilué par action est calculé en tenant compte de la dilution qui pourrait survenir si les titres visant à émettre des actions ordinaires étaient exercés en actions ordinaires au début des exercices ou à la date de leur émission, si elle est postérieure. La méthode du rachat d'actions est utilisée pour déterminer l'effet de dilution des options d'achat d'actions. Cette méthode suppose que le produit découlant de l'exercice des options d'achat d'actions sert à racheter des actions ordinaires à leur cours moyen pendant les exercices.

Chiffres correspondants

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

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

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 :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Actif à court terme	20 684	18 773
Actif à long terme	3 713	2 448
Passif à court terme	11 974	9 333
Passif à long terme	748	774
Ventes	49 721	70 549
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	1 535	3 218
Bénéfice net	803	1 865
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	438	2 746
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(1 816)	(618)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	1 405	(195)

Les ventes de la Compagnie incluent des ventes effectuées à des coentreprises pour un montant de 22 713 \$ en 2007 et de 45 746 \$ en 2006.

La quote-part de la Compagnie dans les engagements de ces coentreprises représente 2 508 \$ en 2007 et 3 122 \$ en 2006.

5 - INFORMATIONS SUR LES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Intérêts		
Intérêts sur les dettes bancaires	2 626	1 250
Intérêts sur la dette à long terme	4 401	3 809
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	393	360
	7 420	5 419
Produits d'intérêts sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(631)	(991)
Produits d'intérêts auprès des marchands membres	(534)	(523)
	6 255	3 905
Amortissements		
Amortissement des immobilisations	8 674	7 459
Amortissement d'autres actifs	507	586
	9 181	8 045

6 - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	%	%
Taux d'imposition statutaire au fédéral	22,12	22,12
Incidence des variations des taux d'imposition statutaires des provinces	10,48	9,96
Taux d'imposition statutaire combiné de la Compagnie	32,60	32,08
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	1,04	1,94
Constataions d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement	(1,36)	
Charges non déductibles fiscalement	0,20	0,26
Autres	(0,14)	0,97
	32,34	35,25

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

6 - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

La charge d'impôts futurs résulte principalement de la variation d'écarts temporaires.

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

	2007	2006
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	1 621	557
Provision déductible au cours du prochain exercice	7 036	5 762
Autres	14	13
	<u>8 671</u>	<u>6 332</u>
Long terme		
Immobilisations	16	37
Pertes autres qu'en capital reportées		70
Provision pour régime de retraite	1 081	1 147
Provision pour incitatifs de performance	476	514
Produits reportés	1 168	
Autres	37	38
	<u>2 778</u>	<u>1 806</u>
Passifs d'impôts futurs		
Court terme		
Autres	-	19
Long terme		
Immobilisations	2 831	3 019
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	106	180
Gain reporté sur échange de même type		1 244
Autres	901	639
	<u>3 838</u>	<u>5 082</u>

7 - BÉNÉFICE PAR ACTION

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

	2007		
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	40 841	19 727 720	2,07
Incidence de la levée des options d'achat d'actions		31 590	
Bénéfice dilué par action	<u>40 841</u>	<u>19 759 310</u>	<u>2,07</u>
			2006
	Bénéfice net	Nombre moyen pondéré d'actions	Bénéfice par action
	\$		\$
Bénéfice de base par action	42 264	19 674 768	2,15
Incidence de la levée des options d'achat d'actions		60 899	
Bénéfice dilué par action	<u>42 264</u>	<u>19 735 667</u>	<u>2,14</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

8 - INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Comptes clients	(1 759)	12 286
Impôts sur les bénéfices à recevoir	5 595	(1 988)
Stock	(14 330)	(11 119)
Frais payés d'avance	1	(682)
Escomptes de volume à recevoir	67	366
Créditeurs	(2 410)	(7 137)
Impôts sur les bénéfices à payer	(8 268)	8 268
	<u>(21 104)</u>	<u>(6)</u>

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Intérêts versés	7 331	5 179
Impôts sur les bénéfices versés	28 466	21 436

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

En 2007, la Compagnie a acquis les actions de trois compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada, de même que les actifs et certains passifs de quatre compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada et de onze compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA.

De plus, la Compagnie a augmenté sa participation de 1,92 % dans sa coentreprise Uni-Select Pacific, Inc. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 63,46 % à 65,38 %. Cette transaction a été effectuée à la valeur comptable.

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 460 \$, la répartition préliminaire des prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	<u>\$</u>
Actif à court terme	61 597
Immobilisations	5 432
Autres actifs à long terme	111
Écarts d'acquisition	24 842
	<u>91 982</u>
Passif à court terme	(9 060)
Dette à long terme	(575)
	<u>(9 635)</u>
Actifs nets acquis	82 347
Encaisse des compagnies acquises	(56)
Règlement des comptes clients des compagnies acquises	(1 738)
Acquisition nette	80 553
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	80 685
Solde de prix d'achat à recevoir	<u>(132)</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES (suite)

– Uni-Select USA, Inc. :

La Compagnie a acquis une part des actionnaires sans contrôle au montant de 228 \$ en espèces. À la suite de cette acquisition, la participation de la Compagnie dans sa filiale américaine a augmenté de 0,09 % passant de 85,86 % à 85,95 %. De plus, des actions de la filiale ont été émises lors du financement de certaines acquisitions d'entreprises, faisant en sorte de diluer la participation des actionnaires sans contrôle. À la suite de ces transactions, la participation de la Compagnie dans sa filiale américaine a augmenté de 0,99 % passant de 85,95 % à 86,94 %.

En 2006, la Compagnie a acquis les actions de trois compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada, de même que les actifs et certains passifs de douze compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA.

De plus, la Compagnie a acquis les actions détenues par le coentrepreneur de la coentreprise USI-AGI Prairies Inc. et détient maintenant une participation de 100 %. Cette entreprise exploite des centres de distribution et des magasins dans le secteur d'activité Automotive Canada.

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 67 \$, la répartition préliminaire des prix d'achat a été établie de la façon suivante :

	\$
Actif à court terme	65 011
Immobilisations	4 108
Clauses de non-concurrence	707
Autres actifs à long terme	450
Écarts d'acquisition	25 826
	<u>96 102</u>
Passif à court terme	(12 315)
Dette à long terme	(1 807)
	<u>(14 122)</u>
Actifs nets acquis	81 980
Encaisse de la compagnie acquise	(2 071)
Règlement des comptes clients de la compagnie acquise	(2 739)
Acquisition nette	77 170
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	76 218
Solde de prix d'achat à payer	<u>952</u>

– Uni-Select USA, Inc. :

La Compagnie a acquis une part des actionnaires sans contrôle au montant de 391 \$ faisant l'objet d'un solde de prix d'achat à payer en date du 31 décembre. À la suite de cette acquisition, la participation de la Compagnie dans sa filiale américaine a augmenté de 0,21 %, passant de 85,65 % à 85,86 %.

10 - PLACEMENT TEMPORAIRE

Le placement temporaire de 2006 au taux de 4,15 % a été encaissé en 2007.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

11 - DÉBITEURS

	2007	2006
	\$	\$
Comptes clients	137 316	131 734
Portion des placements encaissable à court terme	3 727	5 100
	<u>141 043</u>	<u>136 834</u>

12 - PLACEMENTS ET ESCOMPTES DE VOLUME À RECEVOIR

	2007	2006
	\$	\$
Actions de compagnies et avances, sans intérêt ni modalités d'encaissement	560	631
Avances à des marchands membres, taux variant entre 6 % et le taux préférentiel plus 1 % (taux variant entre le taux préférentiel et le taux préférentiel plus 1 % en 2006), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2016	8 915	9 319
Escomptes de volume à recevoir, sans intérêt, encaissables jusqu'en 2011	1 658	1 725
	<u>11 133</u>	<u>11 675</u>
Portion encaissable à court terme	3 727	5 100
	<u>7 406</u>	<u>6 575</u>

13 - IMMOBILISATIONS

	2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 202	277	925
Bâtiments	11 648	6 032	5 616
Mobilier et équipement	29 685	19 341	10 344
Équipement informatique et logiciels	34 864	20 286	14 578
Matériel roulant	10 662	5 338	5 324
Améliorations locatives	7 785	3 046	4 739
	<u>95 846</u>	<u>54 320</u>	<u>41 526</u>
	2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 479	277	1 202
Bâtiments	17 235	7 449	9 786
Mobilier et équipement	25 704	17 065	8 639
Équipement informatique et logiciels	29 439	17 154	12 285
Matériel roulant	11 038	5 282	5 756
Améliorations locatives	6 376	2 330	4 046
	<u>91 271</u>	<u>49 557</u>	<u>41 714</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

14 - CLAUSES DE NON-CONCURRENCE

	2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Clauses de non-concurrence	635	305	330
	2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Clauses de non-concurrence	749	171	578

15 - ÉCARTS D'ACQUISITION

	2007			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Solde au début	26 372	17 885		44 257
Acquisitions d'entreprises (note 9)	3 777	21 065		24 842
Écart de conversion		(4 241)		(4 241)
Solde à la fin	30 149	34 709	-	64 858
	2006			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Solde au début	8 895	6 211	2 890	17 996
Acquisitions d'entreprises (note 9)	14 587	11 239		25 826
Transfert intersectoriel	2 890		(2 890)	
Écart de conversion		435		435
Solde à la fin	26 372	17 885	-	44 257

16 - FACILITÉS DE CRÉDIT

Compagnie mère et certaines de ses filiales

La Compagnie a une facilité de crédit au montant de 225 000 \$. Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 165 000 \$ échéant en octobre 2011. 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 en octobre. Au 31 décembre 2007, les lettres de garantie émises totalisent 5 010 \$ (5 118 \$ en 2006).

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 2007, les taux d'intérêt varient de 5,35 % à 7,75 % (5,34 % à 8,75 % en 2006).

La Compagnie doit respecter certains ratios financiers. Aux 31 décembre 2007 et 2006, ces ratios sont respectés.

Coentreprises

Les ouvertures de crédit bancaire autorisées s'élèvent à 10 180 \$ (7 580 \$ en 2006) 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 2007, les taux d'intérêt varient de 5,35 % à 6,5 % (5,34 % à 6 % en 2006).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

17 - CRÉDITEURS

	2007	2006
	\$	\$
Comptes fournisseurs et charges à payer	132 070	134 829
Soldes de prix d'achat, taux préférentiel	590	1 368
	<u>132 660</u>	<u>136 197</u>

18 - DETTE À LONG TERME

	Court terme	2007	2006
	\$	\$	\$
Crédit rotatif, taux variable moyen de 6,44 % (6,12 % en 2006) (note 16)		91 300	62 926
Effets à payer, non garantis, 0 % à 13,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2010	223	475	4
Emprunts hypothécaires, garantis par un bâtiment, taux préférentiel plus 1 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	40	143	175
Emprunt bancaire, garanti par les comptes clients, le stock et de l'équipement, taux préférentiel plus 1 %, remboursable par versements mensuels, échéant en juillet 2011	7	113	148
Dû à un coentrepreneur, sans intérêt ni modalités de remboursement			49
Obligations relatives aux biens loués, 0 % à 1,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2011	27	52	76
		<u>92 083</u>	63 378
Versements exigibles à court terme	297	297	103
		<u>91 786</u>	<u>63 275</u>

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

	Obligations relatives aux biens loués	Autres emprunts
	\$	\$
2008	27	270
2009	13	237
2010	8	137
2011	5	91 360
2012		19
2013 et suivants		8
Total des paiements minimums exigibles	53	
Frais de financement inclus dans les paiements minimums exigibles	1	
	<u>52</u>	

19 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES

	2007	2006
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 574	8 240
Versements exigibles à court terme	280	426
	<u>7 294</u>	<u>7 814</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

19 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES (suite)

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 au taux préférentiel bancaire moins 1 % (5 %).

20 - CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions

Privilégiées, pouvant être émises en séries

Ordinaires

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	\$	\$
Émis et payé		
Solde au début : 19 699 334 actions ordinaires (19 599 716 en 2006)	49 344	48 056
Aucune émission d'actions ordinaires pour une contrepartie en espèces (1 303 en 2006)		40
Émission de 37 224 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (98 315 en 2006)	528	1 248
Solde à la fin : 19 736 558 actions ordinaires (19 699 334 en 2006)	<u>49 872</u>	<u>49 344</u>

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 1 162 755 (1 125 531 en 2006), ont déjà été émises en vertu de ce régime.

Des options au nombre de 555 591 ont déjà été rachetées par la Compagnie. Au 31 décembre 2007, 141 054 actions ordinaires (178 278 en 2006) sont réservées pour ce régime.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2007 et 2006 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 :

	<u>2007</u>		<u>2006</u>	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
En cours au début	89 152	14,50	188 011	13,46
Exercées	(37 224)	14,18	(98 315)	12,50
Ayant fait l'objet d'une forclusion			(544)	15,05
En cours et pouvant être exercées à la fin de l'exercice	<u>51 928</u>	14,72	<u>89 152</u>	14,50

Au 31 décembre 2007, les options d'achat d'actions en cours et pouvant être exercées à l'intérieur d'une fourchette de prix de 14 \$ à 16,25 \$ ont une durée de vie contractuelle moyenne pondérée à court de 3 ans.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

21 - CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU

	2007	2006
	\$	\$
Solde au début		
Solde déjà établi	(12 766)	(13 405)
Effet cumulatif des modifications comptables relatives aux instruments financiers (déduction faite d'impôts de 81 \$) (note 2)	173	
Solde redressé	(12 593)	(13 405)
Autres éléments du résultat étendu des exercices	(20 418)	639
Solde à la fin	<u>(33 011)</u>	<u>(12 766)</u>

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Au 31 décembre 2007, 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 1 107 \$ (898 \$ en 2006).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2007, 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 2 832 \$ (2 245 \$ en 2006).

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. Les régimes de retraite ont été évalués respectivement le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2004 et seront réévalués en date du 31 décembre 2009 et du 31 décembre 2007. L'autre régime de retraite fait l'objet d'une réévaluation annuelle de l'obligation au titre des prestations constituées.

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

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	20 854	4 101	17 636	3 949
Acquisitions d'entreprises (note 9)	35		902	
Coût des services rendus	2 302	211	2 262	209
Intérêts débiteurs	1 198	224	1 066	216
Prestations versées	(662)	(110)	(1 012)	(83)
Pertes actuarielles (gains actuariels)	(2 234)	384		(190)
Solde à la fin	<u>21 493</u>	<u>4 810</u>	<u>20 854</u>	<u>4 101</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Actifs des régimes				
Juste valeur au début	15 935		12 431	
Acquisitions d'entreprises (note 9)	28		667	
Rendement réel	(883)		1 803	
Cotisations de l'employeur	1 615		1 264	
Cotisations des salariés	714		782	
Prestations versées	(662)		(1 012)	
Juste valeur à la fin	<u>16 747</u>	<u>-</u>	<u>15 935</u>	<u>-</u>
			2007	2006
			Régimes	Régimes
			de retraite	de retraite
			%	%
Composition des actifs des régimes				
Titres de participation			73,7	73,0
Titres de créances			26,3	27,0
			<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

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

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation - déficit	(4 746)	(4 810)	(4 919)	(4 101)
Coût des services passés non amortis	606	(9)	679	(12)
Pertes actuarielles non amorties	4 481	829	4 797	454
Actif (passif) au titre des prestations constituées	<u>341</u>	<u>(3 990)</u>	<u>557</u>	<u>(3 659)</u>

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 :

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours des exercices	1 588	211	1 480	209
Intérêts débiteurs	1 198	224	1 066	216
Rendement réel des actifs des régimes	883		(1 803)	
Pertes actuarielles (gains actuariels)	<u>(2 234)</u>	<u>384</u>		<u>(190)</u>
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	1 435	819	743	235

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme du coût des avantages sociaux futurs				
Écart entre le rendement prévu et le rendement réel des actifs des régimes pour les exercices	(2 101)		816	
Écart entre le montant de la perte actuarielle constaté pour les exercices et le montant réel de la perte actuarielle sur les obligations au titre des prestations constituées pour les exercices	2 424	(375)	280	252
Amortissement du coût des services passés	73	(3)	74	(3)
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	<u>1 831</u>	<u>441</u>	<u>1 913</u>	<u>484</u>

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) :

	2007		2006	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	%	%	%	%
Obligations au titre des prestations constituées aux 31 décembre				
Taux d'actualisation	5,50	5,50	5,25	5,25
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00	4,00	4,00
Coût des prestations pour les exercices terminés les 31 décembre				
Taux d'actualisation	5,25	5,25	5,25	5,25
Taux de rendement prévu des actifs des régimes, à long terme	7,25	—	7,25	—
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00	4,00	4,00

23 - ENGAGEMENTS

La Compagnie s'est engagée, d'après des contrats de location de biens et de services échéant à différentes dates jusqu'en 2017, à verser une somme de 98 185 \$ pour des bâtiments, des véhicules et des services d'impartition informatique. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élèvent à 23 951 \$ en 2008, à 19 521 \$ en 2009, à 15 507 \$ en 2010, à 11 038 \$ en 2011 et à 8 032 \$ en 2012. Certains de ces contrats comportent des options de renouvellement pour des périodes additionnelles de deux à cinq 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 dans une proportion variant de 60 % à 75 % de la valeur au coûtant des stocks pour un montant maximum de 61 870 \$ (68 286 \$ en 2006). 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 est faible que des paiements importants soient engagés et que des pertes soient prises en charge en vertu de cette obligation, puisque la valeur des actifs détenus en garantie est nettement supérieure à l'obligation de la Compagnie.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

25 - INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur

La juste valeur du placement temporaire, des débiteurs, 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.

Il n'y a plus de swap de taux d'intérêt en 2007. La juste valeur du swap de taux d'intérêt, telle que déterminée par les banquiers de la Compagnie en fonction des cours du marché à la date des bilans pour des instruments semblables, représente un montant à recevoir par la Compagnie de 220 \$ en 2006.

Risque de crédit

Le risque de crédit provient d'une éventuelle incapacité des clients à satisfaire à leurs obligations comme convenu. Pour gérer ce risque, la Compagnie détient en garantie les actifs de certains clients et examine régulièrement leur solidité financière.

Risque de liquidité

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

Risque de change

La Compagnie est exposée au risque de change en raison de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des débiteurs, des dettes bancaires, des crédateurs, des dépôts de garantie et de la dette à long terme libellés en dollars américains. Au 31 décembre 2007, les actifs libellés en dollars américains représentent de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des débiteurs totalisant 70 835 \$ US (58 802 \$ US en 2006); les passifs libellés en dollars américains représentent des crédateurs, des dépôts de garantie et de la dette à long terme totalisant 173 285 \$ US (134 414 \$ US en 2006).

Risque de taux d'intérêt

La Compagnie gère son exposition aux variations de taux d'intérêt par une répartition de sa dette financière entre des instruments comportant des taux fixes et des taux variables.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

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, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle.

2007

	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Ventes	497 955	607 168	63 166	1 168 289
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	42 322	37 867	(179)	80 010
Actif	228 930	353 122	33 521	615 573
Acquisition d'immobilisations	5 602	9 882	119	15 603
Acquisition d'écarts d'acquisition	3 777	21 065	–	24 842

2006

	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Ventes	489 573	567 402	66 928	1 123 903
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	46 954	36 833	(1 963)	81 824
Actif	226 837	307 390	38 308	572 535
Acquisition d'immobilisations	6 883	6 542	193	13 618
Acquisition de clauses de non-concurrence	–	707	–	707
Acquisition d'écarts d'acquisition	17 477	11 239	(2 890)	25 826

Le secteur d'activité Automotive USA comprend des immobilisations au montant de 16 591 \$ (17 599 \$ en 2006) et des écarts d'acquisition au montant de 34 709 \$ (17 885 \$ au 31 décembre 2006).

27 - MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

Instruments financiers – informations à fournir

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 3862 du *Manuel de l'ICCA*, « Instruments financiers – informations à fournir », qui vient remplacer le chapitre 3861, « Instruments financiers – informations à fournir et présentation ». Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre décrit l'information à fournir par les entités de façon à permettre aux utilisateurs d'évaluer l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière et à la performance financière de l'entité ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée et la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre complète les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans les chapitres 3855, « Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation », 3863, « Instruments financiers – présentation » et 3865, « Couvertures ». La Compagnie évalue actuellement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés.

Instruments financiers – présentation

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 3863 du *Manuel de l'ICCA*, « Instruments financiers – présentation ». Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Il vient remplacer les normes de présentation du chapitre 3861, « Instruments financiers – informations à fournir et présentation ». La Compagnie évalue actuellement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2007 et 2006

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

27 - MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES (suite)

Informations à fournir concernant le capital

En décembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 1535 du *Manuel de l'ICCA*, « Informations à fournir concernant le capital ». Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre établit les normes relatives à l'information à fournir sur le capital de l'entité et la façon dont il est géré afin de permettre aux utilisateurs de ces états financiers d'évaluer les objectifs, politiques et procédures de gestion de son capital. La Compagnie évalue actuellement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés.

Stocks

En juin 2007, l'ICCA a publié le chapitre 3031, « Stocks », qui remplacera le chapitre 3030 portant le même titre. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2008. Ce chapitre donne des nouvelles directives sur la détermination du coût et sa comptabilisation ultérieure en charges, y compris toute dépréciation jusqu'à la valeur nette de réalisation, ainsi que sur les méthodes de détermination du coût qui sont utilisées pour imputer les coûts aux stocks. La nouvelle norme exige également des informations additionnelles à fournir. La Compagnie évalue actuellement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés.

28 - ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Le 3 janvier 2008, la Compagnie a acquis les actifs et certains passifs de Replacement Parts Depot Limited pour un prix d'achat de 13 917 \$. Cette entreprise exploite un centre de distribution dans le secteur d'activité Automotive Canada réalisant des ventes de 25 000 \$.

Le 8 janvier 2008, la Compagnie a contracté un swap de taux d'intérêt au montant nominal de 60 000 \$ afin de couvrir le risque de taux d'intérêt tel que stipulé à la note 3. Celui-ci porte intérêt à un taux de 3,94 % et vient à échéance en trois tranches de 20 000 \$ en 2011, 2012 et 2013.

Le 29 février 2008, la facilité de crédit (note 16) de la Compagnie a été amendée. Le montant de la nouvelle facilité de crédit est de 325 000 \$, ce qui représente une augmentation du crédit rotatif de 70 000 \$ et une augmentation du crédit d'exploitation de 30 000 \$. Les ratios financiers de la nouvelle facilité de crédit sont moins restrictifs. Le taux renégocié pour le crédit rotatif représente une amélioration de 0,15 % et celui pour le crédit d'exploitation une amélioration moyenne de 0,10 % par rapport à l'entente précédente.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

CONSEIL D'ADMINISTRATION, UNI-SÉLECT INC.

Jean-Louis Dulac
Président du conseil
Clay E. Buzzard, CPA
Pierre Desjardins
Jean Dulac

Jean Guénette, CA
Jacques Landreville
Léo Leblanc

Jacques Maltais
Hubert Marleau
John A. Hanna, FCGA
M^e Jeanne Wojas

DIRIGEANTS, UNI-SÉLECT INC.

Richard G. Roy, CA
Président et chef de la direction
Denis Mathieu, CA
Vice-président et chef
de la direction financière

Florent Jacques
Vice-président principal,
distribution et intégration

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

Gary O'Connor
Vice-président exécutif,
Groupe Automotive Canada

Jean Rivard
Vice-président exécutif,
Groupe Poids Lourds

Guy M. Archambault
Vice-président,
développement corporatif

Jean-Pierre Beaulieu
Vice-président et chef des
technologies de l'information

M^e Pierre Chesnay, LL.L.
Vice-président,
affaires juridiques et secrétaire

Michel Laverdure
Vice-président,
achats corporatifs

Luc L'Espérance
Vice-président,
ressources humaines

Michèle Raymond
Vice-présidente, planification
stratégique et développement
de marché

Martin Labrecque, CMA
Contrôleur corporatif

DIRIGEANTS, UNI-SELECT USA, INC.

Richard G. Roy, CA
Président

James E. Buzzard
Vice-président exécutif

Denis Mathieu, CA
Vice-président et chef
de la direction financière

Daniel Buzzard
Vice-président,
distribution et intégration

Richard Buzzard
Vice-président, région sud-ouest

Robert Buzzard
Vice-président, administration

Carman Capriotto
Vice-président,
magasins corporatifs

John Evanoka
Vice-président,
région Nord-Est

William M. McConnell
Vice-président, région centrale

John Rutland
Vice-président, développement
corporatif

Brent Windom
Vice-président, marketing
et gestion de produits

Scott Terhaar, CPA
Contrôleur du Groupe

M^e Pierre Chesnay, LL.L.
Secrétaire

Ruth McManus
Directrice,
ressources humaines

DIRIGEANTS, PALMAR INC.

Richard G. Roy, CA
Président

Jean Rivard
Vice-président exécutif

M^e Pierre Chesnay, LL.L.
Secrétaire

CADRES CLÉS

Groupe Automotive Canada

Robert Beauchamp
Vice-président,
ventes et marketing

Michel Charbonneau
Vice-président, développement
des marchés de la carrosserie

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

Carol Chartrand
Directeur général,
division Québec

Sean Corcelli
Directeur général,
Uni-Select Prairies Inc.

Brendan O'Brien
Directeur général,
division Ontario

Mike McQuinn
Directeur général,
division Atlantique

Terry Pollock
Directeur général,
Uni-Select Pacific Inc.

Sylvette Arseneau, CA
Contrôleur du Groupe

Groupe Automotive USA

Ricky L. Trottier
Directeur général, division des
Grands Lacs

Christopher D. Cox
Directeur général, Empire

Brian M. Evanoka
Directeur général,
Nouvelle-Angleterre

Donald R. Poole
Directeur général,
Consumer Auto Parts

Jeffrey J. Nagle
Directeur général,
PA, Ohio

Michael C. Buzzard
Directeur général,
Mid-Atlantique

William H. McClain, IV
Directeur général,
Sud-Est

James H. Burnett
Directeur général,
Centre-Sud

Robert A. Gall
Directeur général,
Centre-Nord

Ronald A. Lazara
Directeur général,
Nord-Ouest

David G. Cooper
Directeur général des ventes,
Sud-Ouest

Scotts W. Roberts
Directeur,
technologie de l'information

Groupe Poids Lourds

Steve Dugas
Directeur général,
divisions Ontario,
Edmonton et Maritimes

Yves Sanscartier
Directeur général,
division Québec

Pierre Labelle, CMA
Directeur, finances et
administration

Christian Legault
Directeur, marketing

Jean-Claude Léveillé
Directeur, opérations,
division Québec

Aimé Cloutier
Directeur, ventes,
division Québec

Martin-Philippe Racine
Directeur de produits,
division des roues

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
National Bank of Canada
Royal Bank of Canada
Bank of Montreal
Bank of America
Caisse centrale Desjardins
JPMorgan Chase Bank

**Registraire et
agent de transferts**
Computershare

Notice annuelle
La notice annuelle
pour l'exercice terminé le
31 décembre 2007 est
disponible sur SEDAR
(www.sedar.com) ou peut
être obtenue en adressant
une demande écrite au
Secrétaire de la Société.

**Assemblée annuelle
des actionnaires**
Le 8 mai 2008, à 13h30
Hotel Omni Mont-Royal
1050, rue Sherbrooke Ouest,
Montréal (Québec)
H3A 2R6

