

40 ANS DE CROISSANCE CONTINUE

RAPPORT ANNUEL 2008



la distribution de pièces et d'accessoires pour véhicules moteurs 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.



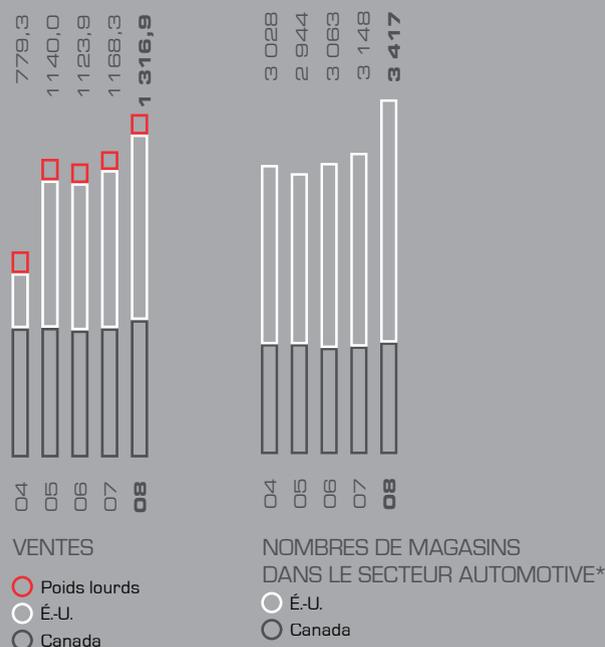
Depuis 40 ans, Uni-Sélect est fidèle à cette mission. Des douze hommes d'affaires qui décidaient, en 1968, de s'allier pour former un groupe d'achat de pièces automobiles, l'entreprise réunit aujourd'hui plus de 5 600 employés qui, ensemble, font une entreprise nord-américaine d'envergure, partageant des valeurs d'excellence, d'innovation, d'engagement et un sens du partenariat qui leur permettent de réaliser, année après année, des objectifs tangibles de croissance et de rentabilité.

RÉALISATIONS

Croissance

Uni-Sélect inscrit l'année 2008 comme une année clé pour son développement futur, ayant consolidé les acquis des dernières années et ayant fait la 2^e acquisition la plus importante de son histoire aux États-Unis.

Ventes consolidées en hausse de 12,7 %; de 6,3 % au Canada, de 18,3 % aux États-Unis et de 9,8 % dans le Groupe Poids Lourds



Acquisitions majeures

- Aux États-Unis, atteinte de la masse critique pour un développement ordonné dans l'Est des États-Unis
 - Acquisition de certains actifs de Parts Depot (9 entrepôts de distribution et 67 points de vente) dans le Maryland, les États des Caroline du Nord et du Sud, de la Virginie et de la Géorgie, avec des ventes annuelles de 170 M\$
 - Acquisition de Beck/Arnley Worldparts Corp., un fournisseur de pièces pour voitures importées, afin d'augmenter la couverture et le service offert aux spécialistes et aux réparateurs de véhicules importés en Amérique du Nord
- Au Canada
 - Acquisition de Replacement Parts Depot Limited pour des ventes additionnelles de plus de 25 M\$

Intégration d'acquisitions et ententes nationales

- Aux États-Unis, intégration de Consumer Auto Parts, Parts Distributors, Thompson, et Autocraft complétée à 85 %
- Au Canada, intégration des ententes avec Canadian Tire Corporation, LAR et MDA Co-Auto

Service

Uni-Sélect : un partenaire de choix des grossistes indépendants et des installateurs par le biais d'un réseau efficace d'entrepôts et de magasins.

Groupe Automotive USA

- Synergies de distribution additionnelles et consolidation des récentes acquisitions entraînant des réductions de coûts importantes
- Création des postes de vice-président, magasins corporatifs et vice-président, marketing et gestion des produits, Amérique du Nord
- Signature d'une entente avec l'État de New York dans le cadre de la gestion de sa flotte commerciale
- Élaboration et suivi rigoureux des plans d'amélioration du profit
- Implantation et développement de systèmes de gestion intégrée d'entrepôt et de gestion des inventaires

Groupe Automotive Canada

- Potentiel de croissance intéressant dans le domaine des ventes au détail par le biais d'ententes nationales
- Programmes de bonification des gérants de territoire et restructuration des programmes de loyauté et de fidélisation, tels ELITE et SAX
- Élaboration du projet « Réseau unique », un système de gestion pour grossistes et distributeurs
- Centralisation de l'approvisionnement à Boucherville avec un système de gestion des inventaires

Groupe Poids Lourds

- Entente avec Canadian Tire dans le segment spécialisé des roues
- Nettes améliorations au chapitre de la marge et de la gestion des inventaires

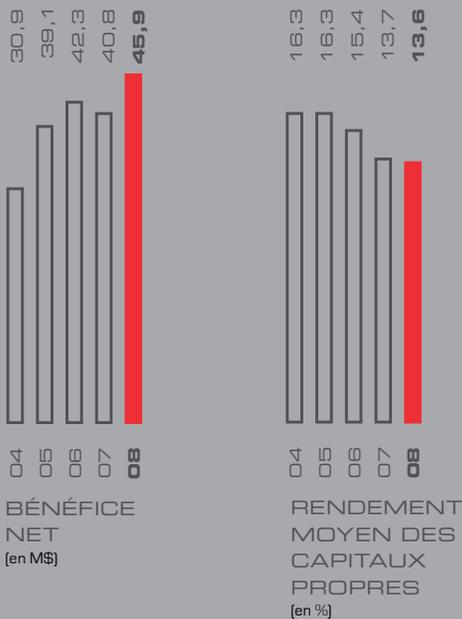
2008

Rentabilité

Uni-Sélect enregistre une croissance de ses ventes en 2008 avec une marge du bénéfice d'opération consolidée de 7,0 %.

Uni-Sélect crée de la valeur pour ses actionnaires malgré un contexte économique difficile

- a. Bénéfice net de 46 M\$ ou 2,33 \$ par action
- b. Rendement de 13,6 % sur l'avoir moyen des actionnaires
- c. Dividende de 0,43 \$ par action



Hausse du BAIIA consolidé à 92,5 M\$

- a. BAIIA du Groupe Automotive Canada s'établit à 45,0 M\$
- b. BAIIA du Groupe Automotive USA passe à 46,7 M\$
- c. BAIIA du Groupe Poids Lourds s'établit à 0,8 M\$

Cours moyen de l'action UNS



Uni-Sélect enregistre une marge de bénéfice d'opération de 7 % pour l'ensemble de ses activités et reste en mesure de contrer les effets de la conjoncture économique en vertu de la nature même de son secteur et des perspectives économiques liées à l'industrie automobile.

OBJECTIFS 2008/2012

Favoriser l'expansion

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

Faciliter la croissance organique

- a. Poursuivre une croissance accélérée dans certains créneaux spécifiques (carrosserie, climatisation, pièces pour voitures importées)
- b. Ouvrir de nouveaux canaux de distribution (vente au détail, flottes automobiles, Internet)

- c. Intégrer les acquisitions et les clients des nouveaux comptes

Augmenter l'efficacité avec des systèmes informatiques performants

- a. Système de gestion d'entrepôt sans papier
- b. Système de gestion d'inventaires
- c. Système de gestion intégrée

TOUJOURS PLUS...



5 564

EMPLOYÉS

2 000 000 DE

PIEDS CARRÉS

D'ENTREPOSAGE

70 CENTRES DE

DISTRIBUTIONS

2 550

MARCHANDS

OPÉRANT

PLUS DE 3 500

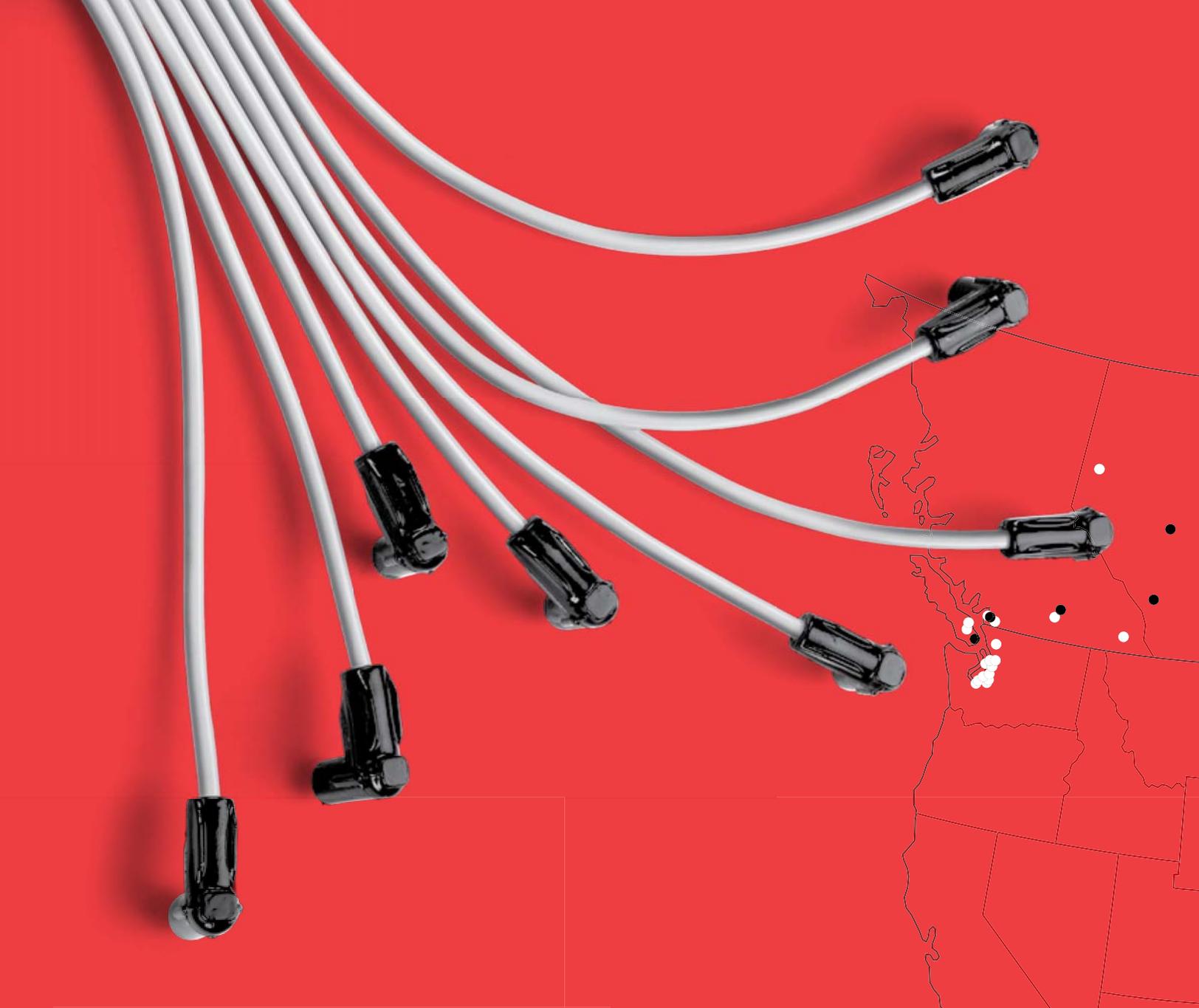
MAGASINS EN

AMÉRIQUE

DU NORD ET

332 MAGASINS

CORPORATIFS



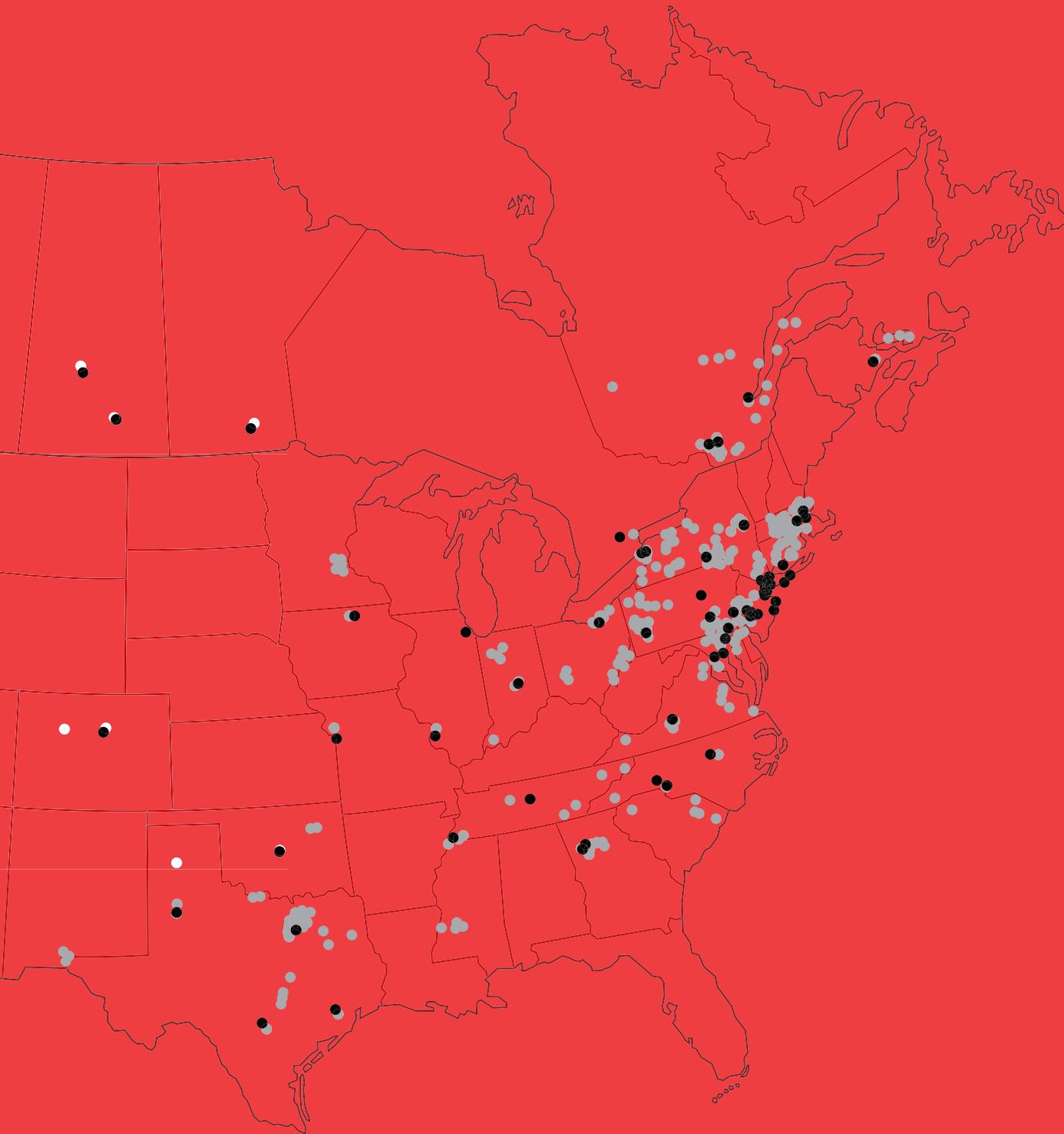
NOTRE RÉSEAU

Uni-Sélect a augmenté son empreinte géographique en 2008 et dispose encore davantage 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, avec ses 14 centres de distribution et ses 53 magasins corporatifs, répond à la demande de l'ensemble du marché secondaire de l'automobile canadien.

Aux États-Unis, Uni-Sélect divise son territoire en cinq régions administratives : l'Ouest, le Centre, la Nouvelle-Angleterre, le Nord-Est et la région *Mid-Atlantic*. Présents dans plus de 27 États américains, Uni-Sélect, avec 56 centres de distribution et 279 magasins corporatifs, dessert plus de 70 % du parc automobile des États-Unis.

● Magasin ● Centre de distribution + Entrepôt



ALBERTA

COLOMBIE-BRITANNIQUE

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

MANITOBA

NOUVEAU-BRUNSWICK

NOUVELLE-ÉCOSSE

ONTARIO

QUÉBEC

SASKATCHEWAN

CAROLINE DU NORD

CAROLINE DU SUD

COLORADO

CONNECTICUT

DELAWARE

GÉORGIE

ILLINOIS

INDIANA

IOWA

MARYLAND

MASSACHUSETTS

MINNESOTA

MISSISSIPPI

MISSOURI

NEW JERSEY

NEW YORK

NOUVEAU-MEXIQUE

OHIO

OKLAHOMA

PENNSYLVANIE

RHODE ISLAND

TENNESSEE

TEXAS

VERMONT

VIRGINIE

VIRGINIE-OCCIDENTALE

WASHINGTON

UNE ANNÉE CLÉ POUR LA CROISSANCE



Jean-Louis Dulac / Président du conseil / Richard G. Roy, CA / Président et chef de la direction

UNI-SÉLECT CÉLÈBRE CETTE ANNÉE SON 40^e ANNIVERSAIRE ET L'ANALYSE DU CHEMIN PARCOURU DÉMONTRE QUE, TOUT AU LONG DE NOTRE HISTOIRE, LA CROISSANCE A ÉTÉ AU RENDEZ-VOUS. L'ANNÉE 2008 EN EST UN EXEMPLE FRAPPANT ET S'INSCRIT COMME UNE ANNÉE CHARNIÈRE POUR NOTRE DÉVELOPPEMENT FUTUR.

Ainsi, en 2008, Uni-Sélect a consolidé les acquis de son expansion des dernières années, atteint la masse critique nécessaire pour son développement optimal dans l'est des États-Unis et confirmé la justesse de sa vision et la validité de sa direction stratégique pour les prochaines années.

Uni-Sélect est donc en mesure d'envisager le développement de nouveaux marchés en continuant de s'appuyer sur une gestion rigoureuse et éprouvée, un réseau de plus de 5 600 employés animés d'un esprit entrepreneurial, ainsi qu'une culture d'entreprise fondée sur l'efficacité et l'autonomie.

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET LE MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE

L'année 2008 a été, de façon générale, éprouvante au chapitre de l'économie : le ralentissement général et la baisse de la consommation, l'effondrement de l'immobilier résidentiel aux États-Unis, la crise financière et le resserrement du crédit ont mené l'Amérique du Nord à une récession. Si Uni-Sélect a vécu, comme bon nombre de sociétés publiques, les soubresauts du marché boursier, l'entreprise reste en mesure de contrer les effets de la conjoncture économique en vertu de la nature même de son secteur et des perspectives économiques liées à l'industrie automobile.

L'industrie des pièces automobiles de remplacement devrait demeurer, en 2009, un marché qui continuera de croître et devrait être moins affecté par la récession. Plusieurs facteurs propres au fonctionnement même de l'industrie contribuent à cette stabilité.

Premièrement, la situation économique actuelle qui affecte l'industrie automobile incite les consommateurs à conserver plus longtemps leur véhicule, entraînant par le fait même un vieillissement du parc automobile, ce qui favorise les réparateurs et leurs fournisseurs. Si l'année 2008 a subi la plus forte baisse en seize ans de la vente de véhicules neufs,

elle a également connu une hausse significative de 4 mois de la longévité des véhicules qui atteint maintenant 10,5 ans, alors que de 1998 à 2007, la durée de vie était passée de 9,0 à 10,2 ans.

**L'INDUSTRIE
DES PIÈCES
AUTOMOBILES
DEVRAIT
DEMEURER,
EN 2009, UN
MARCHÉ QUI
CONTINUERA
DE CROÎTRE.**

Deuxièmement, la prolifération des modèles et des marques présents sur le marché ainsi que la complexité des véhicules entraînent de nouveaux besoins d'entretien, qu'il s'agisse de composantes électroniques, de systèmes de contrôle de la température ou autres. Ces véhicules nécessitent davantage les services de spécialistes et de réparateurs chevronnés, ce qui est favorable au segment DIFM (*Do it for me*).

Troisièmement, le retour au financement traditionnel de l'achat plutôt que la location du véhicule prédispose plus les consommateurs à une culture de conservation et d'entretien. Notons aussi que certaines initiatives gouvernementales, telle l'obligation de chauffer des pneus d'hiver au Québec, créent des opportunités pour les garagistes lors des visites biannuelles.

Enfin, la consolidation entamée chez les concessionnaires automobiles nord-américains devrait libérer des mécaniciens qualifiés et pourrait entraîner un déplacement de l'entretien vers les réparateurs indépendants.

Outre les variables de l'industrie, certaines composantes économiques sont en ce moment avantageuses pour Uni-Sélect. En effet, le retour du balancier qui a vu le dollar canadien déprécier en cours d'année a eu un effet bénéfique sur nos résultats financiers. Cette dévaluation a entraîné au Canada la fin de la déflation sur les produits, ce qui a rétabli un équilibre des prix. Finalement, la chute des prix du pétrole laisse entrevoir une reprise quant au kilométrage parcouru, ce qui devrait se traduire par un accroissement du marché de la réparation et de l'entretien des véhicules.

DES RÉSULTATS QUI REFLÈTENT UNE CROISSANCE SOUTENUE _ L'année 2008 aura été une bonne année financière puisque nous avons réalisé nos objectifs d'accroître le bénéfice net, de rationaliser nos actifs, de réduire les dépenses et d'intégrer avec succès les acquisitions des dernières années.

La revue de nos résultats financiers affiche clairement une feuille de route positive. Notre rendement financier avec un bénéfice net de 46 millions de dollars ou 2,33 \$ par action est en hausse de 12,5% par rapport à 2007 pour l'ensemble de nos activités, et ce, en dépit d'un contexte économique nord-américain difficile. De plus, nous portons un regard optimiste sur les résultats prévus pour 2009 qui bénéficieront de l'annualisation des acquisitions réalisées en 2008 et du fruit des programmes d'intégration et d'amélioration continue des marges déployés à travers le réseau.

Pour l'exercice terminé au 31 décembre 2008, Uni-Sélect a enregistré une augmentation des ventes de 149 millions de dollars, soit une hausse de 12,7% par rapport à l'exercice précédent. Nos ventes se chiffrent à 1 317 millions de dollars comparativement à 1 168 millions de dollars en 2007. Cette augmentation est principalement due aux ventes résultant des acquisitions stratégiques réalisées récemment qui ont largement compensé l'effet du délestage de certains clients à cause de leur situation financière et de la fermeture de quelques magasins dans des régions à plus faible potentiel. Cette approche s'est reflétée sur le bénéfice d'exploitation (BAIIA) qui termine en hausse de 15,6% par rapport à l'année antérieure. La marge d'exploitation, quant à elle, est passée de 6,8% à 7,0%, et cela, malgré les investissements dans l'acquisition de Beck/Arnley®, un spécialiste des produits pour véhicules importés, et nos activités de développement dans le sud-est des États-Unis et dont l'intégration ne fait que débiter. Finalement, le rendement des capitaux propres est également comparable à celui de 2007 à 13,6%.

SECTEURS D'ACTIVITÉ EN PLEIN ESSOR _ Le Groupe Automotive USA aura connu une excellente année au chapitre des ventes, puisqu'elles sont en hausse de 18,3%, se chiffrant à 718,1 millions de dollars comparé à 607,2 millions de dollars en 2007. Le BAIIA est de 46,7 millions de dollars comparativement à 37,9 millions de dollars en 2007, ce qui représente une marge d'exploitation de 6,5% comparativement à celle de 6,2% réalisée en 2007. Les acquisitions ont contribué pour 143,3 millions de dollars, avec notamment l'achat à la fin du 3^e trimestre de certains éléments d'actif de Parts Depot qui, à eux seuls, ont ajouté au 4^e trimestre 50,1 millions de dollars de ventes.

Les résultats à la hausse du Groupe Automotive Canada confirment notre position de leader au Canada. Ce Groupe a connu une majoration de ses ventes de 6,3% au cours de 2008 pour s'établir à 529,4 millions de dollars alors qu'elles étaient de 498,0 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Cette hausse provient de l'impact des acquisitions réalisées au cours des trimestres précédents, qui représentent 40,0 millions de dollars de nos revenus. La marge d'exploitation du Groupe, quant à elle, est restée stable à 8,5%.

Le Groupe Poids Lourds a récolté les fruits de son programme de redressement entrepris en 2006, avec comme résultat une augmentation de son chiffre d'affaires et de son bénéfice en 2008. Ceci prouve qu'une gestion rigoureuse couplée à des programmes de réduction des coûts, d'amélioration de la marge et de réduction des actifs permet de maintenir une stabilité dans un secteur pourtant davantage affecté par les conditions économiques. Les ventes du Groupe Poids Lourds ont cru de 9,8% pour s'établir à 69,4 millions de dollars pour l'exercice financier 2008 comparativement à 63,2 millions de dollars en 2007. Cette hausse est attribuable, entre autres, à la signature d'une entente nationale avec Canadian Tire Corporation dans le segment des roues. Les efforts déployés pour la réduction des coûts et l'amélioration des marges ont entraîné une amélioration de la marge d'exploitation de 1,0 million de dollars passant d'une perte de 0,2 million de dollars en 2007 à une marge positive de 0,8 million de dollars en 2008.

**LA REVUE DE
NOS RÉSULTATS
FINANCIERS
AFFICHE
CLAIREMENT
UNE FEUILLE
DE ROUTE
POSITIVE...
AVEC UN
BÉNÉFICE NET
DE 46 MILLIONS
DE DOLLARS.**

UN JOUEUR IMPORTANT EN AMÉRIQUE DU NORD – En quarante ans, Uni-Sélect est passé du statut d'entreprise régionale québécoise à celui d'un joueur important en Amérique du Nord. Deuxième fournisseur en importance au Canada depuis quelques années déjà, nous sommes désormais le septième fournisseur de pièces de remplacement aux États-Unis, où nous réalisons maintenant plus de 60% de notre chiffre d'affaires.

En effet, Uni-Sélect a réussi en 10 ans à faire passer son chiffre d'affaires aux États-Unis de 60 millions à plus de 700 millions de dollars en 2008. De plus, en annualisant les revenus provenant des acquisitions de l'exercice, le chiffre d'affaires aux États-Unis s'établit à plus de 800 millions de dollars. Cette tendance claire est le résultat prometteur de notre approche stratégique.

**UNI-SÉLECT
A RÉUSSI EN
10 ANS À
FAIRE PASSER
SON CHIFFRE
D'AFFAIRES
AUX ÉTATS-UNIS
DE 60 MILLIONS
À PLUS DE
800 MILLIONS
DE DOLLARS.**

Cette stratégie d'acquisition, illustrée en septembre dernier avec l'achat de certains actifs de Parts Depot, nous a permis d'atteindre la masse critique pour notre développement dans l'est des États-Unis. L'acquisition de Parts Depot devrait générer 170 millions de ventes annuelles et constitue la 2^e acquisition la plus importante après celle de MAWDI en 2004. Elle consolide notre pénétration du marché américain de façon déterminante et nous permet d'accéder à un nouveau marché géographique.

Nos 279 magasins américains représentent désormais 46% de notre chiffre d'affaires aux États-Unis et ici encore nous appliquons une politique rigoureuse de contrôle des coûts, d'amélioration du service à la clientèle et de marketing des produits et des marques.

Sur la scène canadienne, l'année 2008 aura permis de récolter les bénéfices découlant de l'acquisition en début d'année de Replacement Parts Depot Limited, de même que ceux provenant des ententes nationales signées à la fin de 2007 avec Canadian Tire Corporation et LAR.

Notre recherche concertée de nouveaux canaux de distribution nous a menés à mettre en place, en 2008, la pierre angulaire de notre stratégie de marché dans le domaine des pièces de remplacement pour voitures importées. L'acquisition de Beck/Arnley® constitue une percée cruciale du marché de la pièce pour véhicules importés et permet à Uni-Sélect d'augmenter la couverture et le service offerts aux spécialistes et aux réparateurs en Amérique du Nord. En ouvrant son réseau de distribution nord-américain aux produits Beck/Arnley®, Uni-Sélect s'assure d'une visibilité accrue en tant que fournisseur crédible dans ce marché en expansion.

En 2008, nous avons continué de mettre en œuvre notre stratégie d'efficacité. Nos programmes d'amélioration continue, de contrôle des coûts, d'intégration et de réorganisation, nous ont ainsi permis de contrer les effets négatifs de la conjoncture économique. Nous avons également progressé dans l'analyse et le développement de systèmes informatiques de gestion performants afin d'améliorer le service à la clientèle et de faciliter la conduite des affaires avec nos membres et nos fournisseurs.

2009 SERA UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION DES ACQUISITIONS _ L'année 2009 sera l'occasion d'accélérer l'intégration des acquisitions réalisées en 2008, de tirer profit des synergies, d'améliorer l'efficacité de notre réseau de distribution et d'actualiser le plan stratégique.

Nous continuerons d'exécuter la stratégie d'acquisition qui nous a bien servi, soit de choisir des partenaires compatibles et facilement intégrables, qui augmentent notre pénétration dans des marchés existants et contigus et dont la culture d'entreprise est similaire dans sa vision et son fonctionnement.

Nous poursuivrons la stratégie de créer des moteurs de croissance, notamment dans les secteurs prometteurs des comptes régionaux, des flottes, des pièces pour voitures importées et de l'équipement pour les carrossiers. Dans tous ces domaines, Uni-Sélect compte fournir en quantité et en qualité des produits et des services à une clientèle de plus en plus diversifiée.

Nous comptons également revitaliser notre croissance organique. Nous prévoyons un ensemble ambitieux de programmes accrus de fidélisation ainsi que d'augmentation du volume d'achat venant de nos membres. Pour ce faire, nous comptons améliorer nos stratégies de marketing et de branding, ce qui augmentera la notoriété de nos marques maison et renforcera la crédibilité d'Uni-Sélect comme fournisseur de premier choix dans les régions desservies. C'est dans cette optique que nous avons créé en fin d'année le poste de vice-président, marketing et gestion de produits, Amérique du Nord. Monsieur Brent Windom qui occupe cette nouvelle fonction depuis janvier 2009 s'est joint à Uni-Select USA en 2004 et compte près de 30 années d'expérience dans l'industrie. Nous comptons également consolider nos actifs tant sur le plan des magasins corporatifs que celui de notre réseau de distribution afin d'optimiser notre offre à nos membres et à nos partenaires.

Finalement, l'année 2009 aura comme priorité la mise en place de systèmes informatiques répondant aux besoins stratégiques d'amélioration de la gestion des actifs et des ressources. Ce nouvel outil de gestion nord-américain coordonnera l'ensemble de nos activités, des finances à la logistique, et son implantation débutera dès 2010. Également, la mise en œuvre d'un système de gestion intégrée des inventaires permettra de centraliser l'approvisionnement, d'améliorer la qualité du service et de réduire les quantités de produits en inventaire au Canada et aux États-Unis, et ce, dès 2010.

UN SUCCÈS QUI REPOSE SUR DES GENS _ Uni-Sélect a su dès ses débuts s'entourer d'employés qui partageaient entièrement sa culture d'efficacité, d'autonomie et d'exécution.

Près de 1 000 employés se sont ajoutés à l'organisation en 2008 suite aux diverses acquisitions réalisées en cours d'année. 2008 aura été une année de réflexion sur l'importance de partager et de véhiculer la culture d'Uni-Sélect. En 2009, de nombreuses activités dirigées par les Ressources humaines et auxquelles participeront les dirigeants de l'entreprise porteront sur cet aspect de l'organisation.

Nous savons que nos 5 564 employés, dont 4 370 aux États-Unis, désirent collaborer pleinement au succès de l'entreprise, et ce, dans un climat de travail fondé sur le respect. Nos plus anciens collaborateurs doivent partager avec les plus récents cette fierté liée à notre réussite fondée sur des valeurs telles que l'innovation, l'excellence, l'engagement et le sens du partenariat. Nous remercions tous nos employés pour leur collaboration exemplaire et leur dévouement indéfectible.

**NOUS SAVONS
QUE NOS 5 564
EMPLOYÉS
DÉSIRENT
COLLABORER
PLEINEMENT
AU SUCCÈS DE
L'ENTREPRISE
DANS UN CLIMAT
DE TRAVAIL
FONDÉ SUR
LE RESPECT.**

**NOUS APPUYONS
DES ACTIVITÉS
DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
ET NOUS
TRAVAILLONS
AVEC DIVERSES
UNIVERSITÉS
EN FACILITANT
DES STAGES.**

UNE ENTREPRISE QUI REDONNE AUX GENS _

Uni-Sélect s'implique au Canada comme aux États-Unis auprès des collectivités où nous sommes implantés. Nos directeurs régionaux soutiennent des actions communautaires qui vont de l'appui à des fondations pour les maladies cardiovasculaires, le cancer ou le diabète à l'organisation d'activités au profit d'organismes de bienfaisance ou d'hôpitaux. En partenariat avec certaines fondations à but non lucratif, nous allons également promouvoir l'engagement de nos employés dans des activités communautaires.

Nous appuyons également des activités de formation professionnelle dont, entre autres, aux États-Unis, la bourse d'études Uni-Sélect du programme Automotive Parts Technology du Alfred State College dans l'État de New York; au Canada, nous travaillons également avec diverses universités en facilitant des stages en administration, en finances et en gestion des technologies.

REMERCIEMENTS _ Uni-Sélect tient à remercier ses actionnaires pour leur confiance de même que tous ses partenaires d'affaires, tout spécialement ses fournisseurs. Nous saluons les membres de notre conseil d'administration dont l'excellente contribution permet à Uni-Sélect de se démarquer comme un des leaders de son industrie. Pour conclure, nous soulignons les quelques 30 années de participation aux travaux du conseil de monsieur Léo Leblanc. Merci à tous.



Le président du conseil
Jean-Louis Dulac



Le président et chef de la direction
Richard G. Roy



NOS GENS,
**UNE PIÈCE
CRUCIALE**
DANS LE
SUCCÈS,
D'UNI-SÉLECT

DES
ACQUISITIONS
QUI

FAVORISENT

LA

CROISSANCE



TOUTES LES DIVISIONS D'UNI-SÉLECT ONT SU TIRER PROFIT DES ACQUISITIONS ET DES DÉVELOPPEMENTS MAJEURS RÉALISÉS EN 2008. OUTRE L'IMPACT DE CES ACQUISITIONS, LA CROISSANCE, EN 2009, PROVIENDRA DE NOTRE EXPANSION GÉOGRAPHIQUE ET DE NOS GAINS PROVENANT DES VENTES DANS LE SEGMENT DE MARCHÉ PROMETTEUR DES VÉHICULES IMPORTÉS.



JAMES E. BUZZARD

Vice-président exécutif
Groupe Automotive USA

GRUPE AUTOMOTIVE USA

L'année 2008 aura été marquée dans son ensemble par le progrès au sein de nos unités d'affaires. Sur le plan des acquisitions, des nouveaux moteurs de croissance et des programmes de gestion, nous enregistrons des résultats en nette progression.

UNE ACQUISITION MAJEURE DANS UNE RÉGION CRITIQUE POUR NOTRE DÉVELOPPEMENT _ Avec l'acquisition de certains éléments d'actif de Parts Depot Inc. en septembre 2008, nous avons atteint une masse critique favorisant un développement ordonné dans l'est des États-Unis. Les activités acquises à l'occasion de cette transaction qui portait sur 9 entrepôts et 67 points de vente, présentent un modèle d'affaires similaire au nôtre et préconisent une répartition des ventes à parts égales entre marchands indépendants et installateurs. Cette acquisition, la plus importante depuis celle de MAWDI en 2004, concrétise l'expansion d'Uni-Sélect dans un territoire où nous étions sous-représentés jusqu'ici, soit les Caroline du Nord et du Sud, la Virginie et la Géorgie. Cette transaction, dont les ventes annuelles devraient se chiffrer à 170 millions de dollars, a déjà contribué à hauteur de 50 millions de dollars de ventes additionnelles lors du dernier trimestre de 2008.

UN PROGRAMME RÉUSSI D'INTÉGRATION DES ACQUISITIONS _ Dans le cadre d'un processus continu, nous avons éliminé le dédoublement des activités de Consumer Auto Parts, de Parts Distributors et de Thompson, acquis en 2007, ainsi que d'Auto Craft, acheté en 2006. Cette intégration régionale est complétée à 85% et sera finalisée au premier trimestre de 2009. Uni-Sélect bénéficiera de synergies de distribution additionnelles tout en renforçant sa présence dans l'est des États-Unis. La consolidation des effectifs a conduit à une réduction de coûts importante avec le regroupement de 10 magasins en 5 et la fermeture de deux entrepôts, le tout se traduisant par une réduction des effectifs de 200 employés et des économies annuelles de l'ordre de 3 millions de dollars dès 2009.

UNE CROISSANCE ORGANIQUE MAINTENUE DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE _ Le contexte économique difficile qui a eu un impact sur nos activités courantes affecte notre croissance organique. Pendant les trois premiers trimestres de l'année, le coût élevé de l'essence a entraîné une réduction de l'utilisation des véhicules, ce qui retarde d'autant les besoins en entretien et en réparation. Dans une mesure moindre, la volatilité de la devise canadienne a fait fluctuer nos résultats pendant ces mêmes trimestres.

Dans ce contexte, la croissance est demeurée relativement neutre dans notre réseau. Là où les ventes ont baissé, ce fut le résultat de programmes d'efficacité qui ont conduit à la fermeture de magasins dans des régions à faible potentiel, ou le résultat d'une gestion financière prudente, telle la cessation volontaire d'activités avec un client représentant des ventes de 20 millions de dollars, compte tenu de sa situation financière.

UNE ATTENTION ACCRUE AUX MOTEURS DE CROISSANCE _ En 2008, nous avons réalisé une étape importante de notre stratégie de pièces pour voitures importées en faisant l'achat de Beck/Arnley Worldparts Corp. Beck/Arnley®, un spécialiste dans le domaine, qui nous offre une ligne de produits fiables et reconnus qui nous permet d'augmenter l'offre de pièces de remplacement pour voitures étrangères. Notre programme de pièces pour véhicules importés assure une distribution efficace des lignes de produits Beck/Arnley®, ce qui s'avère un facteur important de crédibilité auprès des spécialistes de voitures importées et la preuve qu'Uni-Sélect est un fournisseur de choix.

NOUS AVONS RÉALISÉ UNE ÉTAPE IMPORTANTE DE NOTRE STRATÉGIE DE PIÈCES POUR VOITURES IMPORTÉES AVEC L'ACQUISITION DE BECK/ARNLEY WORLDPARTS CORP.

L'acquisition en 2007 de Parts Distributors nous avait ouvert des opportunités au chapitre de la gestion des pièces de remplacement pour les flottes commerciales. En 2008, nous avons signé un contrat de 20 millions de dollars sur cinq ans avec l'État de New York et nous comptons multiplier les efforts en vue de concrétiser de nouvelles ententes en 2009.

Le nombre de comptes nationaux et régionaux s'est également appréciée de 10% en 2008 et nous augmenterons nos efforts pour mieux développer ce marché dans les régions que nous desservons.

UNE RESTRUCTURATION POUR UNE MEILLEURE GESTION _ Nos récentes acquisitions ont entraîné une révision de la structure de gestion pour la rendre plus efficace. Nous sommes passés de trois à cinq régions, soit l'Ouest, le Centre, la Nouvelle-Angleterre, le Nord-Est et la région *Mid-Atlantic* que nous avons créées pour refléter la nouvelle réalité.

Nous enregistrons des progrès dans la gestion des magasins corporatifs. La nomination de Carm Capriotto, au poste de vice-président responsable de ces derniers aux États-Unis, facilite l'uniformité de nos règles et de nos procédures de gestion. Nous avons également exercé une gestion concertée de nos actifs qui a entraîné la fermeture de 14 magasins dans des marchés à faible potentiel et l'ouverture de quatre autres dans des marchés plus prometteurs. Cet exercice est extrêmement porteur pour la réussite d'Uni-Sélect dans nos marchés.

Nous avons également implanté un plan d'amélioration de la rentabilité qui permet une gestion étroite des unités d'affaires. Nos programmes de réduction de coûts prévoient une évaluation de la consolidation possible de certains entrepôts de même qu'un resserrement des dépenses dans les magasins corporatifs. Nous portons une attention particulière aux unités moins performantes, chacune d'entre elles étant dotée d'un plan d'action concerté pour augmenter les ventes et la marge, revoir la base d'actif et réduire les dépenses. Nous mettrons tout spécialement l'accent sur la réduction des inventaires et nous comptons poursuivre la réorganisation du réseau de distribution afin d'optimiser nos circuits de livraison pour bénéficier pleinement des récentes acquisitions.

LES PRIORITÉS POUR 2009 _ L'intégration des actifs acquis de Parts Depot sera une de nos premières priorités en 2009, car nous estimons pouvoir améliorer nos conditions d'achat, notre réseau de vente et l'efficacité de la gestion administrative. Le déploiement des produits Beck/Arnley® dans notre réseau de distribution sera également à l'ordre du jour et devrait générer des retombées positives pour l'ensemble de nos régions.

Nous comptons accroître la notoriété des bannières et des produits propres à Uni-Sélect avec des stratégies et des programmes de marketing plus agressifs pour la bannière Auto-Plus® et les produits Auto Extra®. À ces derniers s'ajouteront des programmes de marketing pour les pièces Beck/Arnley®. Tous ces programmes auront pour objectif d'augmenter la notoriété d'Uni-Sélect dans toutes les régions et tous les secteurs de marché desservis. L'exportation du modèle d'affaires de Consumer Auto Parts acquis en 2007 nous aidera dans certaines régions spécifiques plus propices à la vente au détail.

Nous devons également augmenter la loyauté de nos membres et de nos clients, tout spécialement les installateurs indépendants, ce qui se traduira par un meilleur volume d'achats. Nous comptons y arriver en améliorant les systèmes existants et en mettant à leur disposition des outils de gestion en ligne qui facilitent davantage la conduite des affaires.

Bien entendu, le programme d'amélioration des marges et de la rentabilité suivra son cours et nous poursuivrons la gestion des actifs, le contrôle des inventaires et la vente d'éléments d'actif non productifs.

L'année 2009 mettra enfin l'accent sur les systèmes informatiques et leur perfectionnement. Par exemple, dans la région de Philadelphie, nous comptons ainsi optimiser nos opérations de distribution grâce à un système intégré de gestion d'entrepôt. S'ajoute à ce programme un système de gestion des inventaires pour les entrepôts et les magasins corporatifs dont le centre nerveux sera à Atlanta. De plus, des améliorations apportées au système des opérations effectuées en ligne augmenteront la connectivité avec l'ensemble de nos membres.

Finalement, nous mettrons de l'avant la gestion des ressources humaines afin de favoriser l'intégration des employés avec des programmes qui véhiculent et intensifient la culture d'entreprise. Nos employés, dont un grand nombre d'entre eux se sont joints au Groupe depuis moins d'un an, doivent perpétuer la culture d'efficacité d'Uni-Sélect. Nous comptons mettre de l'avant des programmes de communication mobilisateurs qui se traduiront en résultats positifs pour l'entreprise.



GARY O'CONNOR

Vice-président exécutif
Groupe Automotive Canada

GRUPE AUTOMOTIVE CANADA

UNE INTÉGRATION RÉUSSIE DES RÉCENTES ACQUISITIONS

Le Groupe Automotive Canada a entamé l'année 2008 avec l'acquisition de Replacement Parts Depot Limited, ce qui fut profitable à l'ensemble de ses activités de distribution en Ontario. Cette acquisition a amélioré la pénétration dans la région et a généré des ventes additionnelles de 27 millions de dollars. De plus, nous avons été en mesure de consolider les entrepôts trois mois plus tôt que prévu, ce qui a entraîné des économies additionnelles.

À la suite de signatures d'ententes nationales avec Canadian Tire Corporation et le réseau MDA Co-Auto dans l'ouest du Canada, nous constatons un potentiel de croissance intéressant. Ainsi, à la suite de l'entente réalisée avec Canadian Tire Corporation, nous avons réussi à approvisionner plus de 415 magasins Canadian Tire par le biais de 148 membres Uni-Sélect et cela en quelques mois seulement. Nous planifions, pour l'année qui vient, générer des opportunités de croissance additionnelles en soutenant davantage les initiatives de croissance de Canadian Tire.

Une nouvelle entente avec MDA Co-Auto, qui représente plus de 800 concessionnaires automobiles dans l'ouest du Canada, a été conclue en 2008. Dorénavant, 64 membres Uni-Sélect desservent 213 concessionnaires du réseau MDA, et plusieurs autres membres seront bientôt en mesure de faire de même. MDA Co-Auto et LAR (Leader Auto Resources LAR Inc.) nous offrent une couverture nationale dans le segment des concessionnaires automobiles. En ce moment, 635 concessionnaires affiliés à LAR sont approvisionnés par 85 membres Uni-Sélect. Nous prévoyons des ventes annuelles de plus de 25 millions de dollars pour ces trois ententes nationales.

DES DÉFIS LOGISTIQUES IMPRÉVUS _ Le contexte difficile de 2008 a eu des répercussions chez plusieurs de nos fournisseurs et donc sur notre approvisionnement. La force de notre réseau nous a bien servis au 1^{er} trimestre lorsque à la suite de dommages à l'un de nos entrepôts, nous avons su rediriger certaines commandes vers d'autres entrepôts sans toutefois interrompre le service à la clientèle.

UNE GESTION RIGOUREUSE DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE PLUS DIFFICILE _ Le Groupe a maintenu sa part de marché en 2008 grâce à une gestion rigoureuse. Nous avons stimulé la croissance organique avec un programme de bonification des gérants de territoire et une restructuration des programmes de loyauté et de fidélisation ELITE, VICTOR, SAX, DAVE et ASPEN. Aujourd'hui, avec VICTOR, près de 80% des commandes de nos marchands membres sont faites électroniquement et avec DAVE, nous gérons des liens directs entre les membres et les installateurs.

Nos objectifs sont d'améliorer la communication avec les membres et d'offrir une section de formation, notamment sur les pièces pour voitures importées ainsi que le lancement d'un catalogue électronique des produits offerts.

L'ACQUISITION DE REMPLACEMENT PARTS DEPOT LIMITED A AMÉLIORÉ NOTRE PÉNÉTRATION DANS LA RÉGION ET A GÉNÉRÉ DES VENTES ADDITIONNELLES DE 27 MILLIONS DE DOLLARS.

Nous poursuivons nos programmes de réduction de coûts et de gestion plus efficace de nos actifs : en plus de fermer l'entrepôt de RPD L à Rexdale pour consolider la distribution à Brampton, nous avons centralisé l'approvisionnement de l'achat de produits à Boucherville. Enfin, nous avons amélioré la performance de nos magasins corporatifs avec des politiques efficaces de contrôle des dépenses.

L'accent mis sur cette gestion des actifs se traduit par de meilleurs contrôles d'inventaire et des stratégies de prix optimisées. Conformément à ce qui avait été annoncé l'an dernier, nous avons vendu cinq de nos magasins à nos membres et fermé un magasin en Ontario; d'autres ventes sont à prévoir dès 2009.

Nous avons mis de l'avant des programmes de formation pour nos employés et nos partenaires, plus spécifiquement, la formation Techpro en ligne, une formation technique pour les installateurs ainsi qu'une formation pour la gestion des magasins corporatifs.

DES VISÉES STRATÉGIQUES POUR 2009 _ En 2009, nous tablerons sur les initiatives stratégiques qui nous ont réussi jusqu'ici. Ainsi nous continuerons de miser sur la signature de comptes régionaux avec un accent sur les régions et les réseaux de distribution à haut potentiel. Nous nous intéresserons au développement du marché des flottes commerciales et institutionnelles et nous améliorerons notre position dans le marché des voitures importées. Ce dernier représente 39 % de la flotte de véhicules au Canada. L'impact de l'acquisition de Beck/Arnley® ne devrait pas tarder à se faire sentir avec l'ajout de lignes de produits intéressantes dans ce marché en expansion. Nous créerons une force de vente dédiée dans trois régions, soit la Colombie-Britannique, le Québec et l'Ontario, pour promouvoir la gamme des produits Uni-Sélect qui répond le mieux aux demandes du marché des voitures étrangères. Des programmes de formation pour nos membres et nos employés sont prévus à cet effet.

La recherche de nouveaux marchés sera également à l'ordre du jour en 2009. Nous allons évaluer le potentiel des accessoires de remplacement postcollision, améliorer notre offre de pièces de contrôle de la température ainsi que des nouvelles technologies.

Finalement, nous raffinerons notre stratégie de magasins corporatifs en ratifiant, lorsque profitable, la vente de magasins à nos membres lorsque des conditions satisfaisantes pour tous le justifieront.

Nous croyons que l'année 2009 permettra la réalisation de nos objectifs stratégiques axés sur les résultats, une exécution qui dépend largement de la motivation de nos employés. Nous comptons favoriser la contribution optimale de ces derniers au succès de l'entreprise en mettant en œuvre le plan de communication qui nous permettra de reconnaître les performances et de récompenser les efforts de nos employés.

NOUS COMPTONS FAVORISER LA CONTRIBUTION OPTIMALE DE NOS EMPLOYÉS AU SUCCÈS DE L'ENTREPRISE EN METTANT EN ŒUVRE LE PLAN DE COMMUNICATION.



JEAN RIVARD

Vice-président exécutif
Groupe Poids Lourds

GROUPE POIDS LOURDS

SUR LA VOIE DE LA RENTABILITÉ _ En 2008, malgré un contexte d'affaires plein de défis pour l'industrie du transport et nos clients, nous avons constaté les bienfaits du virage stratégique entrepris par l'équipe en 2006 et nous avons pu consolider les efforts des deux dernières années.

Notre succès dépend largement d'une meilleure offre de produits, d'une gestion d'inventaire plus rigoureuse et des retombées favorables d'une entente d'approvisionnement avec Canadian Tire Corporation dans le segment spécialisé des roues. Nous avons également bénéficié de la loi québécoise qui exige la pose de pneus d'hiver depuis l'automne 2008.

Pour l'ensemble de nos opérations, nous notons une amélioration de nos ventes totales de 10%, et cela, malgré un environnement économique difficile dans l'industrie du transport.

Dans le segment poids lourds, nous avons mis en œuvre des stratégies de marketing soutenues par des initiatives de vente dans ce marché toujours aussi concurrentiel.

Ceci nous a permis de limiter l'érosion des ventes qui va de pair avec un marché grandement affecté par l'environnement économique actuel.

Pour ce qui est de l'outillage, ce segment introduit en 2004 a fait l'objet de promotions et d'amélioration dans notre réseau de ventes.

S'ajoutent à ceci de nettes améliorations dans le contrôle des inventaires qui ont entraîné une baisse de plus d'un million de dollars d'actifs sans sacrifier l'efficacité de notre service à la clientèle.

CAP SUR 2009 _ Le Groupe Poids Lourds a des objectifs clairs de rentabilité pour 2009. Notre marché étant largement concurrentiel, nous devons faire preuve d'innovation et d'initiative pour augmenter la fidélisation de notre clientèle. Nous comptons revoir nos sources d'approvisionnement et améliorer la gamme de produits en ajoutant des produits à meilleure marge, tels que les outils, les lubrifiants et les pièces pour le secteur poids lourds, et ce, tout en offrant des produits exclusifs à notre unité d'affaire.

Nous allons également poursuivre nos efforts de réduction des coûts en mettant l'accent sur le contrôle des inventaires et la gestion des retours. Nous porterons également attention aux coûts de transport en rationalisant davantage les frais de manutention et de livraison aux magasins.

Nous croyons que le Groupe Poids Lourds saura tirer profit du contexte économique puisque nos clients devront davantage entretenir et réparer leurs équipements, compte tenu qu'il se vendra moins d'équipement lourd neuf. Enfin, nous sommes convaincus que les employés du réseau Groupe Poids Lourds ne ménageront pas les efforts requis afin de réaliser les objectifs mis de l'avant pour 2009, car ils partagent la culture d'efficacité et de responsabilité véhiculée par Uni-Sélect et s'y associent.

**NOUS AVONS
CONSTATÉ
LES BIENFAITS
DU VIRAGE
STRATÉGIQUE
ENTREPRIS
EN 2006.**

TRANSMETTRE
DE LA
VALEUR
À NOS
ACTIONNAIRES





DENIS MATHIEU, CA

Vice-président et chef
de la direction financière

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 SEPTIÈME EN IMPORTANCE AUX ÉTATS-UNIS. LES ACTIVITÉS D'UNI-SÉLECT SONT RÉPARTIES À L'INTÉRIEUR DE TROIS SECTEURS ISOLABLES :

Le Groupe Automotive Canada, ses différentes filiales, coentreprises ainsi que ses divisions, se spécialisent 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 541 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 de ses 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 soutien général à l'exploitation et à l'expansion de sa clientèle. Le Groupe Automotive Canada exploite également 30 magasins corporatifs.

Le Groupe Automotive USA comporte deux filiales. D'une part, Uni-Sélect USA, Inc. détenue à 86,9 % par la Compagnie, exerce aux États-Unis des activités similaires à celles du Groupe Automotive Canada. Ce Groupe, qui a réalisé une importante acquisition à la fin du troisième trimestre 2008, exploite actuellement 27 centres de distribution, 28 entrepôts satellites et 279 magasins corporatifs répartis dans 27 États, ce qui lui assure une couverture d'environ 70 % du parc de voitures immatriculées aux États-Unis. Il dessert 2 300 marchands indépendants auxquels il offre une grande sélection de produits et de services. D'autre part, la filiale Beck/Arnley Worldparts, Inc. créée en 2008 en vue de l'acquisition des actifs d'une entreprise, œuvre dans la distribution de pièces de voitures importées et sera la pierre angulaire du déploiement de la stratégie visant ce segment de marché en Amérique du Nord.

Le Groupe Poids Lourds, composé de 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, 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 2008, ces trois secteurs d'activité ont généré respectivement 40,2 %, 54,5 % et 5,3 % des ventes de la Compagnie. 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 le mouvement de consolidation en réalisant plusieurs acquisitions et alliances dont une quarantaine de transactions au cours des trois dernières années en plus de mettre de l'avant des programmes de financement pour appuyer ses marchands membres dans leurs projets d'expansion.

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 plusieurs distributeurs de petite et moyenne tailles ainsi que d'un distributeur d'envergure en 2004. De plus, au cours de l'année 2008, la Compagnie a réalisé deux acquisitions d'importance stratégique, soit l'acquisition d'une partie des éléments d'actif de Parts Depot Inc., qui a permis d'améliorer sa couverture dans la région centre de la côte Atlantique, ainsi que l'acquisition des actifs de Beck/Arnley® permettant à Uni-Sélect d'offrir une gamme plus vaste de pièces pour véhicules importés, tel que souhaité dans son plan stratégique.

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 des 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 et de permettre une croissance à l'échelle nord-américaine.

Cette stratégie s'est traduite par le développement d'une vision nord-américaine commune au niveau des programmes de marketing. L'industrie est 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 2008 et 2007, 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 contenues dans le rapport annuel. Pour de plus amples renseignements, certains documents complémentaires de la Compagnie, dont les documents préparés en vue de l'assemblée annuelle des actionnaires du 5 mai 2009, la notice annuelle, les rapports annuels précédents, les rapports intermédiaires et les communiqués de presse, sont disponibles sur le site Internet 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 10 mars 2009, 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., 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 qu'il ne soit indiqué autrement, 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 DU CANADA _ À moins qu'il ne soit indiqué autrement, l'information financière présentée ci-après est préparée conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. L'information comprise dans ce rapport renferme 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.

Par ailleurs, au cours de l'exercice, la Compagnie a comptabilisé des coûts inhabituels pour l'intégration des entreprises récemment acquises. Dans le présent document, des analyses de variance du BAIIA, du bénéfice net et du bénéfice net par action sont présentées, excluant ces coûts non récurrents. Bien que ces mesures n'aient pas de sens normalisé par les PCGR, la direction de la Compagnie considère qu'elles constituent de bons indicateurs de comparaison de la performance opérationnelle des activités.

De plus, afin de mesurer le rendement de son actif, la Compagnie utilise la mesure du « rendement de l'actif net 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, tels que les créanciers, les dividendes à payer et les impôts futurs.

La Compagnie utilise également 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), nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Elle utilise aussi comme mesure le « coefficient d'endettement total net sur le capital investi total »; ce coefficient correspond 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.

Enfin, la Compagnie utilise le ratio de la « dette financée par emprunt sur le BAIIA » qui correspond aux dettes bancaires, à la dette à long terme et aux dépôts de garantie des marchands membres (incluant les portions à court terme) sur le BAIIA.

RENSEIGNEMENTS CONSOLIDÉS CHOISIS

20 08

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

Exercices terminés les 31 décembre

	\$	2007 \$	2006 \$
Ventes			
• Groupe Automotive USA	718 132	607 168	567 402
• Groupe Automotive Canada	529 420	497 955	489 573
• Groupe Poids Lourds	69 378	63 166	66 928
Total	1 316 930	1 168 289	1 123 903
BAIIA			
• Groupe Automotive USA	46 671	37 867	36 833
• Groupe Automotive Canada	44 994	42 322	46 954
• Groupe Poids Lourds	824	(179)	(1 963)
Total	92 489	80 010	81 824
Bénéfice net	45 920	40 841	42 264
• par action ordinaire, de base	2,33	2,07	2,15
Dividendes en espèces versés sur les actions ordinaires	8 492	8 333	7 473
• par action ordinaire	0,43	0,42	0,38
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	19 724 417	19 727 720	19 674 768
Données relatives aux bilans (aux 31 décembre)			
	\$	2007 \$	2006 \$
Actif total	874 084	615 573	572 535
Capitaux propres	372 701	304 573	291 933
Passif financier à long terme ⁽¹⁾	226 578	99 657	71 618

(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 2006, 2007 et 2008 reflète la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions et alliances stratégiques, l'amélioration continue de la rentabilité des opérations existantes ainsi que l'impact de la fluctuation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

EXERCICE 2006 – Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a complété deux acquisitions de moyenne envergure, soit celle de 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, en Indiana et dans l'État de New York.

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.

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-Sélect 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 du Canada. De plus, la Compagnie a fait l'acquisition d'un distributeur québécois œuvrant dans les produits de peinture et de carrosserie, ce qui lui a permis d'élargir sa gamme de produits, sa clientèle et ses canaux de distribution.

EXERCICE 2007 – Au cours de cet exercice, Uni-Sélect a complété 18 acquisitions ou partenariats dont 7 au Canada et 11 aux États-Unis qui ont ajouté plus de 131 M\$ aux ventes consolidées de la Compagnie sur une base annualisée. Le Groupe Automotive Canada ont notamment acquis divers grossistes dont l'un, plus important, exploitait six 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 celles de deux distributeurs basés en Pennsylvanie et dans l'État du New Jersey, qui ont ajouté dans un cas deux centres de distribution et 22 entrepôts satellites au réseau du nord-est des États-Unis et dans l'autre cas, un réseau de 22 magasins situés dans les États du nord-est des États-Unis qui sont desservis par un entrepôt principal situé dans la ville de Boston. De plus, le Groupe Automotive USA a acquis 9 magasins corporatifs additionnels dans les États suivants : New Jersey, New York, Texas et Washington.

Tout au long de l'exercice, le Groupe Automotive USA a poursuivi l'intégration des sociétés acquises en 2006 et 2007 conformément aux plans d'intégration élaborés lors de chaque 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'opération.

Le plan de redressement élaboré pour les activités du Groupe Poids Lourds a 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.

EXERCICE 2008 – Au cours du dernier exercice, la Compagnie a accentué ses efforts d'intégration des entreprises acquises au cours des derniers trimestres.

De plus, le Groupe Automotive Canada a fait l'acquisition le 3 janvier des actifs de Replacement Parts Depot Limited (RPDL), ce qui lui a permis de renforcer sa présence dans la province de l'Ontario où la compétition est particulièrement marquée. Par ailleurs, la Compagnie a cédé certains éléments d'actif de cinq magasins à des membres du réseau Uni-Sélect et a fermé un magasin non rentable dans une région à faible potentiel.

Aux États-Unis, le Groupe Automotive USA a mis à exécution son plan d'amélioration des profits, générant d'importantes synergies dans la région de Philadelphie. Le 15 septembre, le Groupe Automotive USA a réalisé la deuxième plus importante acquisition de l'histoire de la Compagnie en acquérant une partie des éléments d'actif de Parts Depot, Inc. dont 9 centres de distribution et 67 magasins dans la région du centre de la côte Atlantique, améliorant la couverture des activités de la Compagnie dans ces États : la Géorgie, la Virginie Occidentale, le Maryland et les Caroline du Sud et du Nord. De plus, l'acquisition de Beck/Arnley®, en juin, a permis à la Compagnie d'augmenter sa présence dans un créneau stratégique en croissance, soit la distribution de pièces pour véhicules importés. Au cours de l'exercice, la Compagnie a procédé à la fermeture de 14 magasins non rentables ou à faible potentiel et en a ouvert 4 dans des régions plus prometteuses.

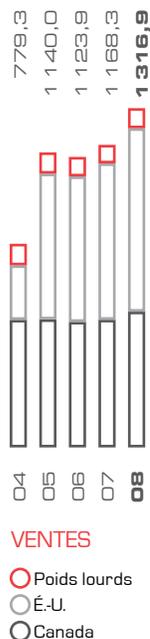
(Pour plus d'information sur les acquisitions des 2 derniers exercices, voir la note 9 afférente aux états financiers consolidés du présent rapport annuel.)

Enfin, le Groupe Poids Lourds a vu son chiffre d'affaires croître grâce à une nouvelle entente d'approvisionnement en roues avec un détaillant d'envergure nationale, et aux effets de l'entrée en vigueur de la législation québécoise qui exige, depuis l'automne 2008, que les véhicules soient dotés de pneus d'hiver.

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 plans d'amélioration de la rentabilité tant aux États-Unis qu'au Canada.

Une analyse plus détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2008 et 2007 est fournie dans les rubriques qui suivent. Une analyse détaillée de l'évolution des résultats d'exploitation et du bilan entre les exercices 2007 et 2006 est incluse dans le rapport de gestion du rapport annuel 2007, disponible sur le site Internet SEDAR (www.sedar.com).

RÉSULTATS D'EXPLOITATION CONSOLIDÉS ET SECTORIELS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 2008 – Les revenus consolidés d'Uni-Sélect se sont chiffrés à 1,317 milliard de dollars pour l'exercice terminé au 31 décembre 2008 comparativement à 1,168 milliard de dollars au cours de la même période de 2007, soit une augmentation de 149 M\$ ou 12,8%. Cette augmentation provient essentiellement des diverses acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres. Cette progression a toutefois été ralentie par l'impact négatif de la situation économique difficile qui sévit tant au Canada qu'aux États-Unis. En effet, en excluant la contribution des acquisitions des deux exercices, la Compagnie a affiché une décroissance organique de 2,9% en 2008 dans ses deux secteurs Automotive. Cette décroissance s'explique par la baisse marquée des ventes à un client important en raison du resserrement des politiques de crédit aux États-Unis; la déflation de certaines lignes de produits au Canada, conséquence de la force du dollar canadien au cours des trois premiers trimestres; la perte d'un client important dans le quatrième trimestre de 2007 dans la région du nord-ouest américain ainsi que par la fermeture de points de vente déficitaires dans des régions à faible potentiel. En excluant les éléments mentionnés précédemment, la croissance organique a été de 0,3% malgré les défis posés par l'environnement économique et la compétitivité du marché.



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

Les ventes du **Groupe Automotive USA** se sont chiffrées à 718,1 M\$ pour l'exercice terminé au 31 décembre 2008 comparativement à 607,2 M\$ au cours de la même période de 2007, soit une augmentation de 110,9 M\$ ou 18,3%. Cette augmentation découle principalement des acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres. En excluant la contribution des acquisitions des deux derniers exercices, la Compagnie a affiché une décroissance organique de 5,5% en 2008. Tel que mentionné précédemment, cette décroissance est principalement causée par la baisse marquée des ventes à un client important en raison du resserrement des politiques de crédit aux États-Unis, la perte d'un client important dans le quatrième trimestre de 2007 dans la région du nord-ouest américain, ainsi que par la fermeture de points de vente déficitaires dans des régions à faible potentiel. En excluant les éléments mentionnés précédemment, la croissance organique a été de 0,2%.

Les ventes du **Groupe Automotive Canada** ont augmenté de 31,4 M\$ ou de 6,3% pour s'établir à 529,4 M\$ comparativement à 498,0 M\$ en 2007. Cette hausse s'explique principalement par l'acquisition des éléments d'actif de RPDL réalisée en début d'exercice combinée aux acquisitions faites au cours des derniers trimestres liées au programme de succession et de partenariat. En excluant les ventes provenant des acquisitions, la décroissance organique a été de 1,5% et s'explique en partie par la déflation des prix de certaines lignes de produits, conséquence de la force du dollar canadien lors des trois premiers trimestres et du ralentissement économique surtout dans l'ouest du pays.

Le **Groupe Poids Lourds** a enregistré une progression au chapitre des ventes de 6,2 M\$ ou 9,8%, pour des ventes de 69,4 M\$ en 2008 par rapport à 63,2 M\$ en 2007. Cet apport est principalement dû à la conclusion d'un contrat d'approvisionnement en roues avec une détaillant d'envergure nationale et aux effets de l'entrée en vigueur de la législation québécoise qui exige, depuis l'automne 2008, que les véhicules soient dotés de pneus d'hiver.

BAIIA - Le BAIIA consolidé de Uni-Sélect a augmenté de 12,5 M\$ ou 15,6% pour atteindre 92,5 M\$ comparativement à 80,0 M\$ en 2007. La marge bénéficiaire de BAIIA s'est élevée à 7,0% des ventes par rapport à 6,8% en 2007. En excluant l'impact des acquisitions américaines de 2008 dont l'intégration débute, elle s'est établie à 7,4% pour l'année 2008; la pleine contribution de ces acquisitions ne se fera pleinement sentir qu'au cours des deux prochains exercices. La hausse de la marge bénéficiaire de BAIIA de 0,6% s'explique par une amélioration de la marge brute résultant d'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 ainsi que d'un changement favorable dans la répartition des ventes qui a favorisé les expéditions de l'entrepôt au détriment des ventes livrées directement du fournisseur. De plus, l'accélération des programmes d'amélioration continue mis en place à la fin 2007 tant aux États-Unis que dans le Groupe Poids Lourds, ainsi que les synergies relatives à l'intégration des acquisitions, ont permis une réduction des coûts d'opération. Toutefois, les améliorations de la marge ont été partiellement compensées par une augmentation des dépenses d'opération requises pour desservir la nouvelle clientèle d'installateurs ainsi que des dépenses semi-variables qui n'ont pas pu être réduites proportionnellement à la réduction des activités. L'impact de la variation de la devise canadienne n'a pas eu d'effet sur le bénéfice annuel et cela malgré une dépréciation rapide du dollar canadien par rapport à la devise américaine principalement au cours du quatrième trimestre. Enfin, les frais inhabituels encourus entre autres par la fermeture des points de vente mentionnée précédemment ont eu un impact d'environ 1,5 M\$ sur le BAIIA de l'exercice.

L'évolution sectorielle du BAIIA se présente comme suit:

- La contribution du **Groupe Automotive USA** s'est établie à 46,7 M\$ en 2008, soit une marge bénéficiaire de BAIIA de 6,5% comparativement à 37,9 M\$ ou 6,2% en 2007. En excluant l'impact des acquisitions américaines de 2008 dont l'intégration débute ainsi que les frais inhabituels pour la fermeture de point de vente, celle-ci a été de 7,2% pour l'année 2008. L'augmentation de 1,0% par rapport à celle rapportée pour l'année 2007 s'explique principalement par :

- Une marge brute plus élevée provenant d'une plus grande proportion des activités avec les installateurs, résultat des acquisitions de l'année précédente et pour lesquelles les marges brutes sont plus appréciables. La marge brute a également profité de l'amélioration des conditions d'achat, ainsi que d'un changement favorable dans la répartition des ventes causé, entre autres, par la perte des ventes provenant d'un client à faible marge;

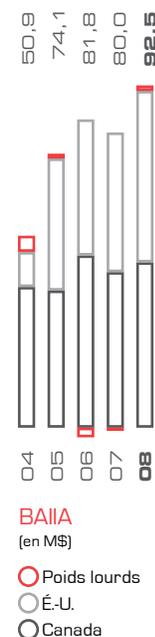
- Des dépenses d'opération qui ont subi une pression à la hausse en raison de coûts d'exploitation plus élevés encourus pour desservir la clientèle d'installateurs, ainsi que des dépenses semi-variables qui n'ont pas pu être réduites proportionnellement au ralentissement économique observé. Ces éléments ont été partiellement compensés par la réorganisation des routes de livraison, l'accélération du programme d'amélioration continu mis en place à la fin 2007 et les synergies liées à l'intégration des acquisitions, dont en particulier la réorganisation des activités de distribution de la région de Philadelphie.

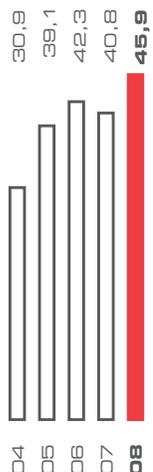
- Le BAIIA du **Groupe Automotive Canada** s'est établi à 45,0 M\$ en 2008 comparativement à 42,3 M\$ en 2007, dégageant une marge bénéficiaire de BAIIA de 8,5% pour les deux années. En excluant les coûts inhabituels provenant principalement de la centralisation des activités de réapprovisionnement, celle-ci aurait été de 8,6%. L'augmentation de 0,1% s'explique par :

- Une marge brute plus élevée provenant en partie d'une plus grande proportion de ventes réalisées auprès d'installateurs, d'acquisitions réalisées au cours des derniers trimestres, d'une amélioration des conditions d'achat négociées auprès des fournisseurs, ainsi que d'un changement favorable dans la répartition des ventes;

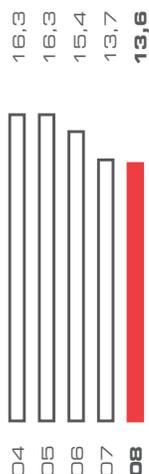
- Des dépenses d'opération accrues en raison des coûts d'opération plus élevés requis pour desservir la clientèle d'installateurs et des dépenses semi-variables qui n'ont pas pu être réduites proportionnellement à la décroissance organique.

- Le **Groupe Poids Lourds** a enregistré une marge bénéficiaire de BAIIA de 0,8 M\$, soit 1,2% en 2008 comparativement à une perte de 0,2 M\$ ou (0,3%) en 2007. Cette amélioration provient d'une augmentation de la marge brute découlant des différentes stratégies mises en place pour la vente de pièces (autres que les roues) et d'une proportion supérieure des dépenses semi-variables absorbées par la hausse des ventes.





BÉNÉFICES NETS
(en M\$)



RENDEMENT MOYEN DES CAPITALS PROPRES
(en %)



BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE
(en \$)

FRAIS FINANCIERS ET D'AMORTISSEMENT _ Les frais financiers, nets des revenus d'intérêts, se sont élevés à 8,0 M\$ au cours de l'exercice comparativement à 6,3 M\$ en 2007. Cette augmentation s'explique principalement par un niveau d'endettement moyen supérieur à l'année précédente, en grande partie lié au coût du financement du prix d'achat des entreprises acquises en 2007 et 2008. Cette augmentation de l'endettement a toutefois été partiellement compensée par la diminution des taux d'intérêts occasionnée par la révision des ententes de crédit bancaire en début d'exercice.

Les frais d'amortissement reliés principalement à l'amortissement des immobilisations sont passés de 9,2 M\$ à 11,6 M\$ en 2008. Cette hausse de la dépense provient principalement de l'amortissement des actifs liés aux acquisitions d'entreprises complétées en 2007 et au cours du présent exercice et des acquisitions d'immobilisation pour la modernisation du matériel roulant et des systèmes de gestion.

IMPÔTS _ Au cours de l'exercice, le taux effectif d'imposition est demeuré relativement stable à 32,2% comparativement à 32,3% en 2007. Cette situation s'explique par la pondération géographique provenant des récentes acquisitions qui compense la baisse du taux d'imposition fédéral canadien.

BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION _ Uni-Sélect a enregistré un bénéfice net de 45,9 M\$ en 2008 comparativement à 40,8 M\$ en 2007. Toutefois, en excluant l'impact des frais inhabituels d'intégration des récentes acquisitions, le bénéfice net aurait été de 46,8 M\$. La variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine, n'a pas eu d'impact significatif; les taux moyens de 2008 et 2007 étant similaires.

Le bénéfice de base par action ainsi que le bénéfice dilué par action se sont élevés à 2,33\$ par action en 2008 sur un nombre moyen pondéré de 19,7 millions d'actions en circulation, une hausse de 0,26\$ par action (de base et dilué) par rapport à l'exercice précédent. En excluant l'impact des frais inhabituels reliés entre autre à la fermeture de magasins, le bénéfice par action aurait été de 2,37\$, soit une hausse de 0,30\$ ou 14,5%.

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES _ (non vérifiés)

(en milliers de dollars, sauf les résultats par action)	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Exercice terminé le 31 décembre 2008				
Ventes :				
• Groupe Automotive USA	149 919	168 180	172 093	227 940
• Groupe Automotive Canada	118 765	149 504	136 070	125 081
• Groupe Poids Lourds	13 014	14 947	20 565	20 852
Total	281 698	332 631	328 728	373 873
BAIIA :				
• Groupe Automotive USA	9 177	12 037	12 124	13 333
• Groupe Automotive Canada	6 468	12 980	11 071	14 475
• Groupe Poids Lourds	(1 113)	(565)	965	1 537
Total	14 532	24 452	24 160	29 345
Bénéfice net				
• par action ordinaire, de base et dilué	0,31	0,64	0,63	0,75

	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Exercice terminé le 31 décembre 2007				
Ventes :				
• Groupe Automotive USA	148 538	158 813	150 077	149 740
• Groupe Automotive Canada	110 832	139 385	133 571	114 167
• Groupe Poids Lourds	13 795	15 059	15 108	19 204
Total	273 165	313 257	298 756	283 111
BAIIA :				
• Groupe Automotive USA	7 932	10 526	9 336	10 073
• Groupe Automotive Canada	6 618	13 269	10 531	11 904
• Groupe Poids Lourds	(1 148)	(657)	98	1 528
Total	13 402	23 138	19 965	23 505
Bénéfice net				
• par action ordinaire, de base et dilué	0,30	0,59	0,52	0,66

COMMENTAIRES GÉNÉRAUX SUR LES RÉSULTATS TRIMESTRIELS _ La croissance des ventes au quatrième trimestre de 2008 provient essentiellement de l'appréciation de la valeur du dollar américain et de la contribution des récentes acquisitions qui ont largement compensé la décroissance de nature organique, découlant en partie de la perte (volontaire) d'un client à faible marge et de la fermeture de magasins. 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 effectuée au quatrième trimestre de chaque exercice. Pour le Groupe Poids Lourds, la saisonnalité des ventes explique en majeure partie la variation du profit dans la seconde moitié de l'exercice 2008 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 « Automotive » ont traditionnellement connu un certain ralentissement aux premier et quatrième trimestres de chaque année.

COMMENTAIRES SUR LES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE

2008 – Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2008, les ventes d'Uni-Sélect se sont établies à 373,9 M\$ comparativement à 283,1 M\$ à la même période en 2007, soit une progression de 32,1 %. Cette augmentation est principalement attribuable aux acquisitions réalisées au cours des douze derniers mois combinées à la fluctuation des taux de change qui ont plus que compensé une décroissance organique de l'ordre de 3,2 %. En excluant la perte d'un client à faible marge combinée à la fermeture de magasins, la décroissance organique aurait été de 1,1 % pour le trimestre.

Le Groupe Automotive Canada a enregistré une croissance organique de ses ventes de 3,3 % au cours du quatrième trimestre. Les ventes du Canada ont bénéficié du fait que plusieurs clients ont devancé leurs achats en raison de l'annonce de hausses de prix dans certaines lignes de produits pour 2009, résultat de la dépréciation du dollar canadien comparé à la devise américaine au cours du dernier trimestre de 2008. Le Groupe Automotive USA a connu une décroissance organique de 9,7 %. En excluant la baisse marquée des ventes à un client important en raison du resserrement des politiques de crédit aux États-Unis et la fermeture de points de vente déficitaires dans des régions à faible potentiel, la décroissance organique a été de 5,3 %. Le Groupe Poids Lourds a affiché une croissance organique de 8,6 %.

Au quatrième trimestre de 2008, Uni-Sélect a dégagé un BAIIA de 29,3 M\$, en hausse de 5,8 M\$ sur le BAIIA de 23,5 M\$ réalisé au quatrième trimestre de 2007. La marge bénéficiaire du BAIIA s'est établie à 7,8 % comparativement à 8,3 % l'année précédente. Elle se situerait à 9,4 % en excluant l'impact des acquisitions américaines de 2008 pour lesquelles les pleines synergies ne se réaliseront qu'au cours des deux prochains exercices et les frais inhabituels reliés, entre autre, à la fermeture de magasins.

- Le BAIIA du **Groupe Automotive USA** a progressé de 3,2 M\$, passant de 10,1 M\$ en 2007 à 13,3 M\$. La marge bénéficiaire du BAIIA s'est toutefois établie à 5,8 % en 2008 par rapport à 6,7 % en 2007. Par contre, en excluant l'impact des acquisitions de 2008 citées précédemment qui est plus important au quatrième trimestre ainsi que les coûts inhabituels de fermeture de magasins, elle a été de 7,8 %. Cette amélioration s'explique essentiellement par la contribution des acquisitions des années précédentes et l'amélioration des conditions d'achat partiellement compensées 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. Notons que ces dépenses d'opération étant en grande partie semi-variables, elles ne peuvent être réduites proportionnellement à la baisse des ventes.
- Le **Groupe Automotive Canada** a généré un BAIIA de 14,5 M\$ comparativement à 11,9 M\$ au même trimestre en 2007. La marge bénéficiaire du BAIIA s'est établie à 11,6 % comparativement à 10,4 % l'année précédente. En excluant les coûts inhabituels provenant principalement de la centralisation des activités de réapprovisionnement, elle aurait été de 11,9 %. Cette hausse s'explique principalement par la pondération plus importante au cours du trimestre de l'amélioration des conditions d'achat.
- Enfin, le **Groupe Poids Lourds** a enregistré un BAIIA de 1,5 M\$ équivalent à celui de 2007. Les efforts déployés pour l'amélioration des marges brutes et le contrôle des coûts dans le trimestre ont été entièrement compensés par une proportion défavorable des ventes à plus faible marge.

Les frais financiers, nets des revenus financiers, ont totalisé 2,8 M\$ comparativement à 1,9 M\$ l'année précédente. Cette augmentation s'explique principalement par un niveau d'endettement moyen supérieur à celui de l'année précédente, en grande partie dû au financement du prix d'achat des entreprises acquises en 2007 et 2008, compensée en partie par la baisse des taux d'intérêts. L'augmentation des frais d'amortissement de 2,2 M\$ en 2007 à 3,7 M\$ en 2008 provient principalement des acquisitions d'entreprises et d'actifs réalisées au cours de la dernière année.

Le taux d'imposition effectif s'est établi à 31,1 % par rapport à 28,6 % l'année dernière, principalement en raison d'une récupération d'impôt portant sur des années antérieures, reconnue durant le quatrième trimestre 2007, et compensé en partie par une baisse du taux d'impôt fédéral canadien.

Par conséquent, Uni-Sélect a dégagé un bénéfice net de 14,8 M\$ ou 0,75 \$ par action (de base et dilué) au quatrième trimestre de 2008, comparativement à un bénéfice net de 13,1 M\$ ou 0,66 \$ par action au même trimestre en 2007, soit une augmentation de 13,3 %. En excluant l'impact des frais reliés aux frais de fermeture de certains magasins dans des régions à plus faible potentiel, le bénéfice net aurait été de 15,5 M\$ ou 0,79 \$ par action. La variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine a eu un impact favorable de 0,05 \$ par action pour le quatrième trimestre de l'année 2008.

PRINCIPAUX FLUX DE TRÉSORERIE

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION _ En 2008, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (avant variations d'éléments du fonds de roulement) se sont chiffrés à 71,5 M\$, en hausse de 24,2 M\$ comparativement à 2007, notamment en raison de la variation des impôts futurs et d'un bénéfice net supérieur à 2007. La variation des éléments du fonds de roulement a généré des liquidités de 36,0 M\$ en 2008 comparativement à une utilisation des liquidités de 21,1 M\$ en 2007. Cette variation est principalement due à une meilleure gestion des débiteurs ainsi que des créditeurs, à la reconstitution des créditeurs à l'occasion de la prise en charge des activités des entreprises acquises en 2008 et au paiement d'impôt portant sur l'exercice 2006 effectué en 2007.

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT _ Les activités d'investissement ont requis des fonds de 135,1 M\$ en 2008 comparativement à 76,4 M\$ en 2007. 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 119,9 M\$ (80,7 M\$ en 2007) *(Ces transactions sont résumées à la note 9 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice 2008);*
- L'acquisition d'immobilisations au montant de 14,5 M\$ (10,2 M\$ en 2007) principalement pour la mise à niveau de l'infrastructure technologique et le renouvellement récurrent de matériel roulant.

La variation de 58,7 M\$ par rapport à l'année précédente s'explique principalement, outre les acquisitions d'entreprises et d'immobilisations, au fait qu'en 2007 la Compagnie a procédé à la cession-bail de deux entrepôts aux États-Unis pour une entrée de fonds de 7,7 M\$ et a encaissé un placement temporaire d'une valeur de 6,9 M\$.

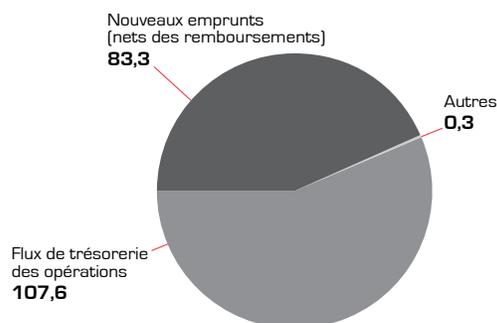
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT _ Les activités de financement ont généré des fonds de 36,7 M\$ comparativement à 49,6 M\$ l'an passé. Les principales activités de financement en 2008 se résument ainsi :

- La Compagnie a utilisé ses facilités de crédit à long terme pour un montant additionnel de 83,1 M\$, net des remboursements (39,8 M\$ en 2007), essentiellement afin de financer ses acquisitions. La Compagnie a par ailleurs bénéficié d'un apport de 7,0 M\$ en 2007 provenant de certains actionnaires minoritaires pour ces mêmes acquisitions;
- La Compagnie a remboursé ses dettes bancaires pour 37,0 M\$ (utilisation de 11,7 M\$ en 2007). Ce remboursement a été possible grâce entre autres aux fonds générés par les opérations et aux améliorations des modalités de paiement des comptes créditeurs générées par les activités des entreprises acquises en 2008;
- Le versement de dividendes totalisant 8,5 M\$ (8,3 M\$ en 2007) aux détenteurs d'actions ordinaires, soit 0,43 \$ par action (0,42 \$ en 2007);
- De plus, la Compagnie a déboursé la somme de 1,0 M\$ pour le rachat d'une partie de ses actions ordinaires dans le cadre de son programme de rachat d'actions dans le cours normal.

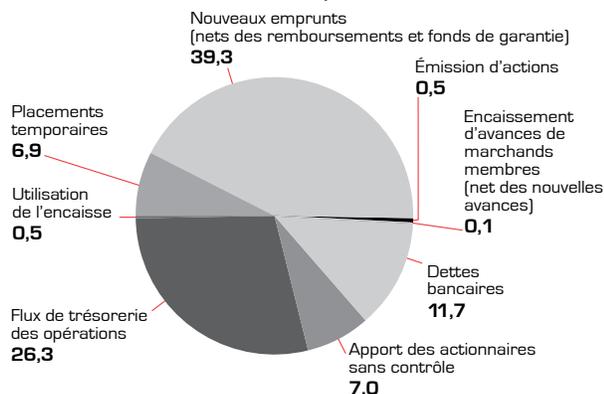
Compte tenu de l'ensemble des flux de trésorerie de l'exercice 2008, en particulier les investissements significatifs au cours de l'année, la trésorerie et équivalents de trésorerie de la Compagnie ont augmenté de 9,1 M\$ pour se chiffrer à 9,7 M\$ au 31 décembre 2008, comparativement à 0,6 M\$ en 2007.

SOURCES ET UTILISATIONS DES FONDS (EN M\$)

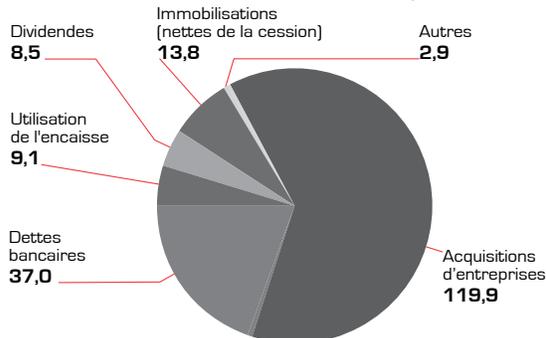
SOURCES 2008 TOTAL 191,2



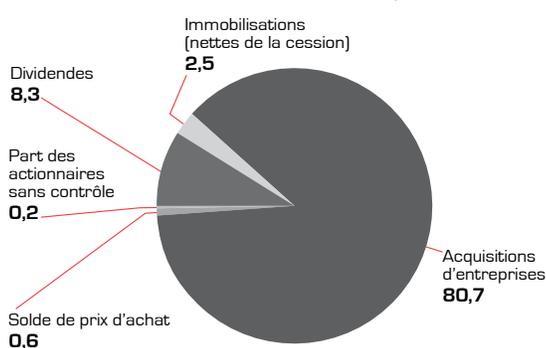
SOURCES 2007 TOTAL 92,3



UTILISATIONS 2008 TOTAL 191,2



UTILISATIONS 2007 TOTAL 92,3



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 survenus au cours de l'exercice.

Les éléments du fonds de roulement se sont chiffrés à 477,6 M\$ au 31 décembre 2008 (326,9 M\$ en 2007), ce qui représente une augmentation de 150,7 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, les éléments du fonds de roulement diminuent de 39,9 M\$ et cela s'explique principalement par une meilleure gestion des comptes à payer, ainsi que par les modalités de paiement des comptes créditeurs générées par les activités des entreprises acquises en 2008.

Les immobilisations ont augmenté de 13,4 M\$ pour un total de 54,9 M\$ au 31 décembre 2008 (41,5 M\$ en 2007). Cette hausse est due aux principaux facteurs suivants: des acquisitions d'immobilisations opérationnelles pour 14,5 M\$ (10,2 M\$ en 2007), des acquisitions d'immobilisations par voie d'acquisition d'entreprises pour 5,8 M\$ (5,4 M\$ en 2007) et la fluctuation du taux de change pour 4,9 M\$, contrebalancées par l'amortissement pour 11,2 M\$ (8,7 M\$ en 2007). 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 ne représente que 6,3 % au 31 décembre 2008 par rapport à 6,7 % à la même date l'an passé.

Les actifs intangibles ont augmenté de 7,8 M\$ par rapport à l'an dernier à la suite des acquisitions réalisées en 2008. Ces actifs se composent d'une marque de commerce et de différentes relations de clientèle.

Les écarts d'acquisition ont augmenté de 34,6 M\$ pour un total de 99,5 M\$ au 31 décembre 2008 (64,9 M\$ en 2007) à la suite des acquisitions d'entreprises réalisées en 2008; ces dernières représentent 24,2 M\$ de l'augmentation (24,8 M\$ en 2007) alors que la fluctuation du taux de change a augmenté la valeur de cet actif de 10,4 M\$.

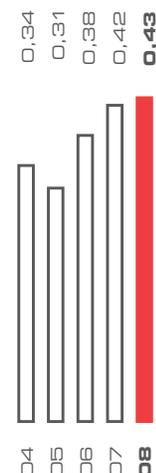
Au 31 décembre 2008, l'actif total d'Uni-Sélect s'élevait à 874,1 M\$ par rapport à 615,6 M\$ à la même date en 2007.

L'augmentation de la dette à long terme de 117,9 M\$ pour un total de 210,0 M\$ au 31 décembre 2008 (92,1 M\$ en 2007) est principalement due au financement des acquisitions pour 83,1 M\$, s'ajoutant à cela la fluctuation du taux de change pour 34,7 M\$. L'endettement total net au 31 décembre 2008 s'élevait à 208,3 M\$ (134,9 M\$ en 2007).

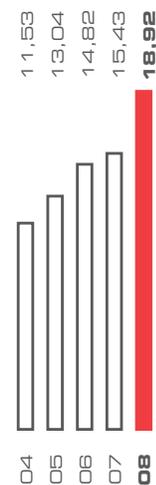
Quant à eux, les capitaux propres se chiffrent à 372,7 M\$ (18,92 \$ par action ordinaire) au 31 décembre 2008, par rapport à 304,6 M\$ (15,43 \$ par action) en 2007, pour une hausse de 68,1 M\$, soit 22,4%. Cette augmentation provient du bénéfice net de la période, net des dividendes versés, auxquels s'ajoute 37,3 M\$ liés à la fluctuation du taux de change affectant l'investissement net dans des établissements étrangers autonomes et les variations sur les instruments financiers dérivés tel que présenté dans les résultats étendus.

Le coefficient d'endettement total net sur le capital investi est passé de 30,7 % au terme de l'exercice 2007, à 35,8 % au 31 décembre 2008 et le coefficient de la dette à long terme sur les capitaux propres est passé de 32,7 % en 2007 à 58,4 % en 2008. Il convient de noter que les acquisitions de l'année n'ont pas contribué aux résultats de la période de façon proportionnelle à l'augmentation de la dette à long terme du bilan.

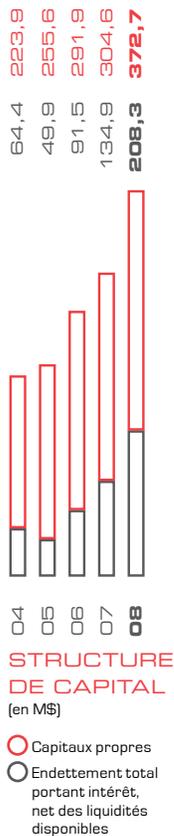
Uni-Sélect conserve donc une solide situation financière pour poursuivre ses activités courantes et ses projets d'expansion. De plus, en mars 2008, la Compagnie a augmenté sa facilité de crédit de 100 M\$ pour la porter de 225 M\$ à 325 M\$. Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 235 M\$ (165 M\$ avant l'augmentation) venant à échéance en octobre 2011 et un crédit d'exploitation de 90 M\$ (60 M\$ avant l'augmentation). Au 31 décembre 2008, la Compagnie bénéficiait de facilités de crédit disponibles d'environ 116 M\$ pour la poursuite de sa stratégie d'expansion par acquisitions, alliances stratégiques et partenariats.



DIVIDENDES PAR ACTION ORDINAIRE
(en \$)



VALEUR COMPTABLE DE L'ACTION ORDINAIRE
(en \$)



PERSPECTIVES, BESOINS ET SOURCES DE FONDS EN 2009

L'année 2009 est la seconde année du plan quinquennal présenté l'an dernier. La direction d'Uni-Sélect compte poursuivre son plan de développement 2008-2012 qui vise les trois volets suivants : favoriser l'expansion en profitant des occasions d'acquisitions qui se présentent, faciliter la croissance organique dans certains créneaux et canaux de distribution spécifiques et augmenter l'efficacité par le biais de systèmes informatiques de gestion plus performants.

En ce qui a trait au volet de l'expansion, la direction compte poursuivre ses recherches de projets d'expansion aux États-Unis afin de bénéficier, entre autres, des opportunités que la situation économique actuelle pourrait engendrer.

Sur le plan de la croissance organique, en plus de la pleine contribution des acquisitions de 2008 et des nouveaux contrats nationaux entrés en vigueur en cours d'exercice, la Compagnie devrait bénéficier au cours des prochains trimestres des retombées des efforts de vente de produits pour véhicules importés et du programme de gestion de flottes automobiles. 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 réduction significative des ventes de véhicules neufs qui entraîne le vieillissement accéléré du parc de véhicules.

Tel que décrit dans la revue des activités, les efforts investis dans les divers plans de réorganisation et d'intégration de sociétés acquises au Canada et aux États-Unis et les améliorations apportées à la gestion de nos magasins devraient avoir un impact positif sur la rentabilité de la Compagnie. De plus, Uni-Sélect compte maximiser les synergies provenant des opérations de la région du centre de la côte Atlantique créée à la suite de l'acquisition de certains éléments d'actif de Parts Depot, dont et en particulier l'intégration et l'harmonisation des réseaux de distribution, des gammes de produits et des programmes de marketing.

En ce qui concerne les besoins de fonds, en plus des fonds requis pour le développement des affaires, Uni-Sélect a planifié des dépenses en immobilisations d'environ 30 M\$ par année pour les deux prochains exercices, liées principalement au développement de ses systèmes informatiques et à la modernisation de son parc de camions aux États-Unis. À la suite de la préparation du plan triennal et afin d'être en mesure de poursuivre une croissance ordonnée et accélérée, Uni-Sélect a complété une analyse des besoins internes et externes en matière de systèmes d'information. Cette revue a été suivie d'un plan détaillé sur l'étendue du développement ainsi que l'évaluation des possibilités; cet exercice s'est clos par le choix du logiciel SAP comme système intégré de gestion. Comme celui-ci est sujet aux négociations et aux approbations d'usage, Uni-Sélect prévoit faire le développement du nouveau système au cours de 2009 et 2010 et son déploiement au cours des deux années subséquentes.

Uni-Sélect continuera de rémunérer ses actionnaires conformément à sa politique de dividendes et analysera, comme elle le fait chaque année, la pertinence de racheter des actions de la Compagnie sur le marché. Environ 50 000 actions ont été rachetées en 2008.

Les flux monétaires générés par l'exploitation, combinés aux facilités de crédit disponibles de la Compagnie et dont l'échéance de la portion long terme est prévue en octobre 2011, devraient suffire à couvrir les divers besoins de fonds. La direction négocie des termes de paiement plus avantageux avec ses principaux fournisseurs et cette initiative devrait avoir un impact favorable sur les éléments du fonds de roulement et sur les flux monétaires liés aux activités d'exploitation. De plus, la Compagnie travaille continuellement à optimiser sa base d'actifs. Si une occasion d'affaires requérant des fonds plus importants se présentait, Uni-Sélect évaluerait les possibilités s'offrant à elle.

RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL-ACTIONS

Au 31 décembre 2008, le capital-actions d'Uni-Sélect était constitué de 19 694 358 actions ordinaires émises et en circulation par rapport à 19 736 558 au 31 décembre 2007. Au cours de l'exercice 2008, Uni-Sélect a émis 6 000 actions ordinaires, toutes reliées à la levée d'options d'achat d'actions par des dirigeants. Conformément à son programme de rachat d'actions dans le cours normal, la Compagnie a racheté 48 200 actions ordinaires en contrepartie d'un montant de 1,0 M\$ en espèces, incluant une prime au rachat de 0,9 M\$ présentée en réduction des bénéfices non répartis. *(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 2008, est présentée à la note 20 afférente aux états financiers consolidés contenus dans le rapport annuel.)*

En date des présentes, soit au 10 mars 2009, le capital-actions d'Uni-Sélect est constitué de 19 694 358 actions ordinaires émises et en circulation. Selon les modalités du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie, 95 928 options d'achat d'actions ordinaires étaient octroyées et non levées.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Le tableau suivant résume, en date du 31 décembre 2008, les paiements exigibles par période en vertu des obligations contractuelles et autres de la Compagnie :

(en milliers de dollars)						
	2009	2010	2011	2012	2013 et suivantes	Total
Dette à long terme	108	465	209 246	40	86	209 945
Biens loués	11	50	18	1	2	82
Obligations contractuelles	29 557	25 064	20 805	15 232	30 832	121 490
	29 676	25 579	230 069	15 273	30 920	331 517

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 et octobre 2008, elle s'est engagée dans divers contrats de *swaps* 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 120 M\$ viennent à échéance en trois tranches égales de 40 M\$ en 2011, 2012 et 2013 et portent intérêt à un taux moyen de 3,68%.

(De l'information supplémentaire sur les instruments financiers est présentée aux notes 2, 3 et 26, 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 d'accessoires pour véhicules moteurs est en partie tributaire du contexte économique, de la grosseur du parc automobile, de son utilisation et de l'accès à la technologie. D'autres facteurs plus structurants, telles l'inflation, la variation des taux de change et des taux d'intérêt, peuvent également avoir un impact sur les résultats de la Compagnie.

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE _ La conjoncture économique a un impact modéré sur les ventes de pièces de remplacement pour automobiles et l'exploitation de la Compagnie. En effet, bien qu'elle en soit en partie tributaire, l'industrie des pièces de remplacement est beaucoup moins affectée par la situation économique actuelle que ne l'est celle de la vente de voitures neuves, puisque la décision d'effectuer une réparation à un véhicule existant est moins discrétionnaire et moins onéreuse que celle d'acheter un nouveau véhicule. De plus, environ 65 % du chiffre d'affaires de Uni-Sélect provient de la vente de pièces de remplacement cruciales au bon fonctionnement des véhicules moteurs et par conséquent moins aléatoire que la vente d'accessoires par exemple.

Par ailleurs, le secteur dans lequel œuvre le Groupe Poids Lourds est plus sensible aux facteurs externes dont une récession. L'industrie du transport lourd est directement liée au niveau de l'activité économique.

CROISSANCE DU PARC AUTOMOBILE _ Même si la croissance du parc nord-américain de véhicules est relativement modeste, la réduction des ventes de véhicules neufs a entraîné un vieillissement du parc automobile, engendrant une augmentation de la demande de pièces de remplacement.

L'industrie de l'après-marché partageant certains fournisseurs avec les manufacturiers automobiles, le ralentissement de la demande pour les véhicules neufs et les fermetures d'usines de montage de véhicules en Amérique du Nord pourraient affecter négativement la santé financière de ces fournisseurs. Afin de réduire ce risque, la Compagnie revoit régulièrement la diversification de ses sources d'approvisionnement.

La multiplication des modèles de voitures au cours des dernières années 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'accroissement du nombre de véhicules de marques étrangères dans le parc nord-américain est également à l'origine de la multiplication des modèles et de la prolifération des pièces. Cette situation, conjuguée à cette complexité technologique et au contenu électronique plus important dans les voitures, favorise les concessionnaires automobiles lorsque les consommateurs font le choix d'un fournisseur de services pour l'entretien de leur véhicule. En contrepartie, toute rationalisation potentielle au chapitre des concessionnaires pourrait entraîner un déplacement de l'entretien et des réparations vers le réseau d'après-marché.

TECHNOLOGIE _ Le développement technologique continu des dernières années 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 support qu'elle offre aux marchands indépendants, à leur personnel et à leurs clients. Elle offre à ses clients un accès à des technologies modernes et performantes en matière de gestion des données, de gestion d'entrepôts et de télécommunication.

INFLATION _ En ce qui a trait à l'inflation, la direction estime qu'elle 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.

TAUX DE CHANGE _ 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. Notre plus récente analyse démontre qu'une variation de 0,01 \$ du dollar canadien par rapport au dollar américain aurait un impact de 0,015 \$ par action sur les résultats de la Compagnie. Cet impact est strictement de nature comptable et n'affecte en rien les flux monétaires.

TAUX D'INTÉRÊT _ Enfin, malgré l'accroissement de son endettement engendré pour financer son expansion aux États-Unis, Uni-Sélect conserve une bonne santé financière. Il convient de noter que certains ratios financiers du bilan au 31 décembre 2008 ont été affectés par l'impact des acquisitions des derniers trimestres qui n'ont pas encore contribué à la hauteur d'une année complète aux résultats de la Compagnie. L'importance des flux de trésorerie générés par l'exploitation et la contribution annualisée des activités acquises aux résultats mettent la Compagnie relativement à l'abri des risques associés à une hausse prononcée des taux d'intérêt. Toute chose étant égale par ailleurs, une variation de 0,50 % du taux de base aurait un impact d'environ 0,01 \$ par action sur les résultats.

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 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 de marketing novateurs et une série de services de support, 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 acquisition 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 plusieurs dizaines d'entreprises au cours des cinq dernières années seulement, incluant les deux plus importantes acquisitions de son histoire dont l'intégration se déroule comme prévu. 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 les risques particuliers aux marchés où elle s'implante, en particulier aux États-Unis.

Tel que recommandé par les autorités réglementaires, Uni-Sélect maintient à jour son système d'analyse et de contrôle des risques opérationnels, stratégiques et financiers relevant directement des responsabilités du conseil d'administration et mis en place au cours des dernières années.

CHANGEMENTS DANS LES CONVENTIONS COMPTABLES

INSTRUMENTS FINANCIERS, COUVERTURES, RÉSULTAT ÉTENDU ET CAPITAUX PROPRES _ Le 1^{er} janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 3862, « Instruments financiers - informations à fournir » et au chapitre 3863, « Instruments financiers présentation ».

Le chapitre 3862 remplace le chapitre 3861 - « Instruments financiers - Information à fournir et présentation » que la Compagnie avait adopté le 1^{er} janvier 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 dans les chapitres 3855, « Instruments financiers - Évaluation et comptabilisation » et 3865, « Couvertures » que la Compagnie avait adoptés le 1^{er} janvier 2007, de même que le chapitre 3863, « Instruments financiers Présentation ».

Le chapitre 3863 remplace le chapitre 3861 - « Instruments financiers - Information à fournir et présentation » que la Compagnie avait adopté le 1^{er} janvier 2007. Ce chapitre établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers.

L'adoption de ces nouvelles recommandations a eu pour effet que la Compagnie présente maintenant des informations supplémentaires sur la gestion des risques découlant des instruments financiers ainsi qu'une analyse de sensibilité concernant le risque de taux d'intérêt. La Compagnie n'est pas tenue de présenter l'information comparative concernant la nature et l'ampleur des risques relatifs aux instruments financiers pour l'exercice au cours duquel elle adopte les chapitres.

INFORMATIONS À FOURNIR CONCERNANT LE CAPITAL _ Le 1^{er} janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 1535, « Informations à fournir concernant le capital ». 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 des états financiers d'évaluer les objectifs, les politiques et les procédures de gestion de son capital.

L'adoption de ce chapitre a eu pour effet que la Compagnie présente de l'information concernant la gestion en capital dans les notes afférentes aux états financiers consolidés (note 25).

STOCKS _ Le 1^{er} janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 3031, « Stocks ». Ce chapitre donne de nouvelles directives sur la détermination du coût et sa comptabilisation ultérieure en charge, 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. Le chapitre exige également des informations additionnelles à fournir.

L'adoption de ce chapitre a eu pour effet que la Compagnie doit présenter plus d'information en voie de note.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES EN VIGUEUR DANS LE FUTUR

NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE _ Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a annoncé, en février 2008, que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le Conseil des normes comptables internationales pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes.

En 2008, la Compagnie a élaboré un plan global de transition aux IFRS incluant notamment l'identification des conventions comptables et des normes correspondantes pouvant potentiellement impacter la comptabilisation, l'évaluation et la divulgation requise à l'intérieur de ses états financiers. Des analyses détaillées des différences entre les IFRS et certaines des conventions comptables appliquées par la Compagnie ont été effectuées au cours de l'année.

En 2009, le plan de la Compagnie prévoit la poursuite des analyses détaillées de toutes les normes pouvant avoir un impact sur ses états financiers afin de déterminer l'incidence éventuelle de l'application des IFRS sur ceux-ci. La Compagnie poursuivra également la formation de ses ressources à tous les niveaux et s'assurera que ses systèmes d'information optimisent l'obtention des informations requises en vertu des IFRS.

ÉCARTS D'ACQUISITION ET ACTIFS INCORPORELS _ En février 2008, l'ICCA a publié le chapitre 3064 du Manuel de l'ICCA, « Écarts d'acquisition et actifs incorporels », en remplacement du chapitre 3062, « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels ». Diverses modifications ont été apportées à d'autres chapitres du Manuel de l'ICCA à des fins d'uniformité. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2008. Le nouveau chapitre établit des normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels après la constatation initiale. La Compagnie appliquera cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de l'exercice 2009, et estime que l'application de cette nouvelle norme n'aura aucun impact.

UTILISATION D'ESTIMATIONS

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

ÉCARTS D'ACQUISITION ET MARQUES DE COMMERCE NON AMORTISSABLES _ 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. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2008 et compte tenu des diverses hypothèses et estimations utilisées, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait.

Les marques de commerce non amortissables sont également soumises à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif. Le montant de la perte est quantifié en comparant la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés. Selon les résultats du dernier test de dépréciation effectué par la Compagnie en date du 31 décembre 2008 et compte tenu des diverses hypothèses et estimations utilisées, cette dernière a conclu qu'aucune perte de valeur n'existait.

AUTRES ACTIFS À LONG TERME _ Les autres actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque les événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La valeur comptable des autres actifs 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.

PROVISION POUR STOCKS EXCÉDENTAIRES OU DÉSUETS _ Les stocks sont évalués au moindre des éléments suivants : la valeur de réalisation nette ou le coût calculé selon la méthode du premier entré, premier sorti. La Compagnie constitue une provision pour la désuétude 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 ses impôts exigibles et futurs. 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.

AVANTAGES SOCIAUX FUTURS _ Le coût des régimes de retraite et l'obligation au titre des prestations de retraite constituées est déterminé par des actuaires indépendants selon la méthode de répartition des prestations projetées au prorata des services. Cette méthode est fondée sur les hypothèses économiques et démographiques les plus probables selon la direction concernant le rendement prévu à long terme des actifs des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des participants. L'utilisation d'hypothèses différentes pourrait générer des valeurs comptables différentes pour les prestations constituées et ainsi affecter la charge au titre des régimes à prestations déterminées.

REMISES DE FOURNISSEURS _ 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 clients canadiens et certains clients américains comprennent aussi le paiement de rabais liés au volume d'achats de ces clients. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux des rabais peuvent être ajustés selon les conditions de marché qui prévalent. Uni-Sélect modifie aussi périodiquement les niveaux de rabais consentis à ses clients selon les conditions de marché pour le type de produit concerné. Uni-Sélect comptabilise les rabais accordés à ses clients en diminution de ses revenus. Les rabais gagnés des fournisseurs sont comptabilisés en diminution du coût des ventes. Le rabais net applicable à un type de produit est déduit de l'évaluation de l'inventaire en fin de période.

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

Au cours de l'année 2008, la direction a finalisé ses travaux relatifs à la mise en place du Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, « le règlement 52-109 ». Ces travaux ont été effectués selon le cadre de contrôle reconnu COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Les efforts de cette année ont porté sur la mise à jour de la documentation et l'évaluation de l'efficacité des contrôles et des procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière pour nos opérations acquises depuis plus de 365 jours avant la fin de la période financière se terminant le 31 décembre 2008.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION _ Uni-Sélect a évalué les contrôles et les procédures de communication de l'information conformément aux exigences du Règlement 52-109. Au 31 décembre 2008, le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information sont efficaces.

CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE _ Uni-Sélect a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2008 conformément aux exigences du Règlement 52-109. Cette évaluation a permis au président et chef de la direction et au vice-président et chef de la direction financière de conclure que les contrôles internes à l'égard de l'information financière sont efficaces et fournissent une assurance raisonnable que l'information financière présentée est fiable et que les états financiers consolidés d'Uni-Sélect ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

De plus, ces travaux ont permis de déterminer qu'au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2008, aucun changement aux contrôles internes à l'égard de l'information financière n'a été fait qui aurait eu une incidence importante ou dont on peut raisonnablement penser qu'il pourrait avoir une incidence importante sur ces contrôles.

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 2008 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 la révision des déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres changements.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires sur la Société sont disponibles sur le site Internet 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 10 mars 2009

ÉTATS
FINANCIERS
CONSOLIDÉS

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 3 mars 2009

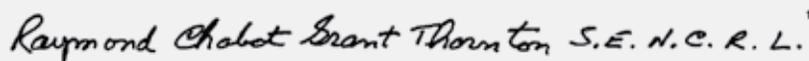
RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Uni-Sélect Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'Uni-Sélect Inc. aux 31 décembre 2008 et 2007 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 2008 et 2007 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.



Montréal
Le 3 mars 2009

¹ Comptable agréé auditeur permis n° 18865

Uni-Sélect Inc.

Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2008 et 2007

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

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	\$	\$
Ventes	<u>1 316 930</u>	<u>1 168 289</u>
Bénéfice avant les postes suivants :	<u>92 489</u>	<u>80 010</u>
Intérêts (note 5)	8 007	6 255
Amortissements (note 5)	<u>11 615</u>	<u>9 181</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>72 867</u>	<u>64 574</u>
Impôts sur les bénéfices (note 6)		
Exigibles	12 918	26 226
Futurs	<u>10 527</u>	<u>(5 344)</u>
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<u>23 445</u>	<u>20 882</u>
Part des actionnaires sans contrôle	49 422	43 692
Bénéfice net	<u>3 502</u>	<u>2 851</u>
Bénéfice par action (note 7)		
Bénéfice de base et dilué par action	<u>2,33</u>	<u>2,07</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 2008 et 2007
(en milliers de dollars)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	\$	\$
RÉSULTAT ÉTENDU CONSOLIDÉ		
Bénéfice net	<u>45 920</u>	<u>40 841</u>
Autres éléments du résultat étendu		
Pertes non réalisées sur les instruments financiers dérivés désignés comme éléments de couverture de flux de trésorerie (déduction faite des impôts de 2 900 \$)	(6 221)	
Gain sur instrument financier dérivé désigné comme élément de couverture de flux de trésorerie avant le 1 ^{er} janvier 2007 porté au bénéfice net au cours de la période (déduction faite des impôts de 81\$)		(173)
Reclassement dans le bénéfice net des pertes réalisées sur les instruments financiers dérivés désignés comme éléments de couverture de flux de trésorerie (déduction faite des impôts de 159 \$)	342	
Perte non réalisée sur la conversion de la dette bancaire contractée en 2008 et désignée comme élément de couverture des investissements nets dans les filiales étrangères autonomes	(2 717)	
Gains (pertes) de change latents sur conversion des états financiers des établissements étrangers autonomes	40 002	(20 245)
Autres éléments du résultat étendu	<u>31 406</u>	<u>(20 418)</u>
Résultat étendu	<u>77 326</u>	<u>20 423</u>
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS		
Solde au début	287 712	255 355
Bénéfice net	<u>45 920</u>	<u>40 841</u>
	<u>333 632</u>	<u>296 196</u>
Prime au rachat d'actions	903	
Dividendes	8 488	8 484
Solde à la fin	<u>324 241</u>	<u>287 712</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 décembre 2008 et 2007

(en milliers de dollars)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	\$	\$
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	45 920	40 841
Éléments hors caisse		
Amortissements	11 615	9 181
Amortissement du gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	(258)	(176)
Impôts futurs	10 527	(5 344)
Coût de la rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	227	
Part des actionnaires sans contrôle	3 502	2 851
	<u>71 533</u>	<u>47 353</u>
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 8)	36 024	(21 104)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>107 557</u>	<u>26 249</u>
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Placement temporaire		6 897
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(119 878)	(80 685)
Part des actionnaires sans contrôle (note 9)		(228)
Placements	(1 356)	
Avances à des marchands membres	(4 822)	(3 753)
Encaissements d'avances à des marchands membres	4 715	3 830
Immobilisations	(14 464)	(10 171)
Cession d'immobilisations	678	7 685
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(135 127)</u>	<u>(76 425)</u>
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Dettes bancaires	(37 035)	11 741
Solde de prix d'achat	259	(577)
Apport des actionnaires sans contrôle		7 008
Frais de financement	(414)	
Dette à long terme	85 114	42 699
Remboursement de dette à long terme	(2 016)	(2 885)
Dépôts de garantie des marchands membres	174	(536)
Émission d'actions	88	528
Rachat d'actions	(1 025)	
Dividendes versés	(8 492)	(8 333)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<u>36 653</u>	<u>49 645</u>
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	<u>9 083</u>	<u>(531)</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début	599	1 130
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin	<u>9 682</u>	<u>599</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Uni-Sélect Inc.

Bilans consolidés

aux 31 décembre 2008 et 2007

(en milliers de dollars)

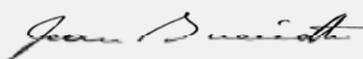
	2008	2007
	\$	\$
ACTIF		
Actif à court terme		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	9 682	599
Débiteurs (note 10)	180 308	141 043
Impôts sur les bénéfiques à recevoir	9 051	1 370
Stock	482 340	341 545
Frais payés d'avance	6 742	4 959
Impôts futurs (note 6)	10 172	8 671
	<u>698 295</u>	<u>498 187</u>
Placements et escomptes de volume à recevoir, au coût (note 12)	8 710	7 406
Immobilisations (note 13)	54 939	41 526
Frais de financement	785	488
Actifs intangibles (note 14)	8 147	330
Écarts d'acquisition (note 15)	99 501	64 858
Impôts futurs (note 6)	3 707	2 778
	<u>874 084</u>	<u>615 573</u>
PASSIF		
Passif à court terme		
Dettes bancaires (note 16)		35 887
Créditeurs (note 17)	212 581	132 660
Dividendes à payer	2 118	2 122
Versements sur la dette à long terme et sur les dépôts de garantie des marchands membres (notes 18 et 19)	327	577
Impôts futurs (note 6)	5 676	
	<u>220 702</u>	<u>171 246</u>
Gain reporté relatif à un contrat de cession-bail	2 641	2 338
Dette à long terme (note 18)	209 907	91 786
Dépôts de garantie des marchands membres (note 19)	7 724	7 294
Instruments financiers dérivés	8 620	
Impôts futurs (note 6)	5 013	3 838
Part des actionnaires sans contrôle	46 776	34 498
	<u>501 383</u>	<u>311 000</u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 20)	49 838	49 872
Surplus d'apport	227	
Bénéfices non répartis	324 241	287 712
Cumul des autres éléments du résultat étendu (note 21)	(1 605)	(33 011)
	<u>322 863</u>	<u>254 701</u>
	<u>372 701</u>	<u>304 573</u>
	<u>874 084</u>	<u>615 573</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,



Jean-Louis Dulac
Administrateur



Jean Guénette
Administrateur

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

(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 1er janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) incluses au chapitre 3862, "Instruments financiers - informations à fournir" et au chapitre 3863, "Instruments financiers - présentation".

Le chapitre 3862 remplace le chapitre 3861 - "Instruments financiers - informations à fournir et présentation" que la Compagnie avait adopté le 1er janvier 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 dans les chapitres 3855, "Instruments financiers - évaluation et comptabilisation", et 3865, "Couvertures", que la Compagnie avait adoptés le 1er janvier 2007 de même que le chapitre 3863, "Instruments financiers - présentation".

Le chapitre 3863 remplace le chapitre 3861 - "Instruments financiers - informations à fournir et présentation" que la Compagnie avait adopté le 1er janvier 2007. Ce chapitre établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers.

L'adoption de ces nouvelles recommandations a eu pour effet que la Compagnie présente maintenant des informations supplémentaires sur la gestion des risques découlant des instruments financiers ainsi qu'une analyse de sensibilité concernant le risque de taux d'intérêt. La Compagnie n'est pas tenue de présenter l'information comparative concernant la nature et l'ampleur des risques relatifs aux instruments financiers pour l'exercice au cours duquel elle adopte les chapitres.

Informations à fournir concernant le capital

Le 1er janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 1535, "Informations à fournir concernant le capital". 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 des états financiers d'évaluer les objectifs, politiques et procédures de gestion de son capital.

L'adoption de ce chapitre a eu pour effet que la Compagnie présente de l'information concernant la gestion en capital dans les notes afférentes aux états financiers consolidés (note 25).

Stocks

Le 1er janvier 2008, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA incluses au chapitre 3031, "Stocks". Ce chapitre donne de 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. Le chapitre exige également des informations additionnelles à fournir. L'adoption de ces recommandations n'a pas eu d'incidence significative sur les résultats, la situation financière et les flux de trésorerie de la Compagnie.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

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. Les estimations importantes consistent notamment à évaluer les débiteurs, le stock, la dépréciation des actifs à long terme, l'évaluation des écarts d'acquisition et des actifs incorporels, la comptabilisation des avantages sociaux futurs, les impôts sur les bénéfices et les remises de fournisseurs. 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 déduction faite des remises sur ventes, lorsque tous les avantages et risques inhérents à la propriété ont été transférés, que la vente est acceptée par le client et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Compagnie offre à ses clients un droit de retour 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.

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 du premier entré, premier sorti.

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. Aux 31 décembre 2008 et 2007, aucun placement temporaire n'était détenu par la Compagnie.

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 indépendantes.

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 consolidés des résultats et des bilans. Certaines exceptions s'appliquent quand la contrepartie en espèces reçue constitue soit un remboursement des frais de vente supplémentaires engagés par le revendeur, soit un paiement à l'égard de biens ou de services procurés au fournisseur, auquel cas la remise est constatée à titre de réduction des charges d'exploitation.

Amortissements

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

	Taux et période
Pavage	10 %
Bâtiments	2,5 % et 5 %
Mobilier et équipement	10 % et 20 %
Logiciels et matériel roulant	33 %
Équipement informatique	14,3 % et 20 %
Améliorations locatives	Durée des baux

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

Les relations de clientèle sont amorties linéairement sur des périodes de 16 à 20 ans.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

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 reporté relatif à un contrat de cession-bail

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

Dépréciation d'actifs à long terme

Les immobilisations et les actifs intangibles amortissables sont soumis 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 et marques de commerce non amortissables

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.

Les marques de commerce non amortissables sont également soumises à un test de dépréciation sur une base annuelle, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif. Le montant de la perte est quantifié en comparant la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction 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 des bilans, excluant ceux relatifs aux filiales américaines autonomes, sont convertis au taux de change en vigueur à la fin des exercices, 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, à l'exception des gains ou pertes de change non réalisés sur la dette bancaire de 16 600 \$ US (présentée en réduction de la trésorerie et équivalents de trésorerie) désignée comme élément de couverture de l'investissement net dans des filiales étrangères autonomes, lesquels sont inclus dans les autres éléments du résultat étendu.

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 en vigueur à la date des opérations. Les gains et les pertes latents sont présentés au cumul des autres éléments du résultat étendu et sont inclus aux résultats seulement lorsqu'une réduction de l'investissement net dans ces filiales étrangères est réalisée.

Le taux moyen pondéré de conversion pour les résultats de l'année est de 1,07 pour 2008 et 2007. Les éléments d'actif et de passif des filiales autonomes américaines sont convertis à un taux de 1,22 (0,99 en 2007).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

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;
- 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

Les actifs financiers et les passifs financiers sont constatés initialement à la juste valeur et leur évaluation subséquente dépend de leur classement, comme il est décrit ci-après. Leur classement dépend de l'objectif visé lorsque les instruments financiers ont été acquis ou émis, de leurs caractéristiques et leur désignation par la Compagnie.

La Compagnie a effectué les classements et évaluations suivants :

- 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;
- Les débiteurs et les placements et escomptes de volume à recevoir sont classés comme prêts et créances. Les débiteurs, à l'exception de la portion des placements encaissables à court terme, 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;
- Les instruments financiers dérivés utilisés comme couverture de flux de trésorerie sont évalués 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 déduction faite des impôts sur les bénéfices lorsque la couverture est jugée efficace. Toute portion jugée inefficace est constatée au résultat net.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

3 - CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

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 de flux de trésorerie 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 mesure les options d'achat d'actions octroyées aux employés sur la base de la juste valeur des options à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black & Scholes et une charge de rémunération est constatée linéairement sur la période d'acquisition des droits aux options, soit cinq ans, avec une augmentation correspondante inscrite au surplus d'apport. Lorsque les options d'achat d'actions sont exercées, le capital-actions est crédité de la somme de la considération payée et de la portion correspondante préalablement inscrite au surplus d'apport.

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.

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 :

	2008	2007
	\$	\$
Actif à court terme	21 443	20 684
Actif à long terme	4 751	3 713
Passif à court terme	11 947	11 974
Passif à long terme	1 098	748
Ventes	51 756	49 721
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	1 337	1 535
Bénéfice net	646	803
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	3 098	438
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(381)	(1 816)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(1 967)	1 405

Les ventes de la Compagnie incluent des ventes effectuées à des coentreprises pour un montant de 20 206 \$ en 2008 et de 22 713 \$ en 2007.

La quote-part de la Compagnie dans les engagements de ces coentreprises représente 2 641 \$ en 2008 et 2 508 \$ en 2007.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

5 - INFORMATIONS SUR LES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	2008	2007
	\$	\$
Autres passifs financiers		
Intérêts sur les dettes bancaires	2 680	2 626
Intérêts sur la dette à long terme	5 582	4 401
Intérêts sur les dépôts de garantie des marchands membres	305	393
	<u>8 567</u>	<u>7 420</u>
Actifs financiers détenus à des fins de transaction		
Produits d'intérêts sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(68)	(631)
Prêts et créances		
Produits d'intérêts auprès des marchands membres	(492)	(534)
	<u>(560)</u>	<u>(1 165)</u>
	<u>8 007</u>	<u>6 255</u>
Amortissements		
Amortissement des immobilisations	11 201	8 674
Amortissement d'autres actifs	414	507
	<u>11 615</u>	<u>9 181</u>

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 :

	2008	2007
	%	%
Taux d'imposition statutaire au fédéral	19,50	22,12
Incidence des taux d'imposition statutaires des provinces	11,72	10,48
Taux d'imposition statutaire combiné de la Compagnie	31,22	32,60
Taux d'imposition différents appliqués dans le pays de domiciliation fiscale des établissements étrangers	1,66	1,04
Constatations d'économies fiscales non comptabilisées antérieurement	(0,50)	(1,36)
Charges non déductibles fiscalement	0,37	0,20
Autres	(0,58)	(0,14)
	<u>32,17</u>	<u>32,34</u>

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 :

	2008	2007
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	1 712	1 621
Provision déductible au cours du prochain exercice	8 449	7 036
Autres	11	14
	<u>10 172</u>	<u>8 671</u>
Long terme		
Immobilisations	46	16
Provision pour régime de retraite	1 167	1 081
Provision pour incitatifs de performance	488	476
Produits reportés	1 012	1 168
Autres	994	37
	<u>3 707</u>	<u>2 778</u>
Passifs d'impôts futurs		
Court terme		
Revenu imposable au cours du prochain exercice	5 676	-
Long terme		
Immobilisations	3 663	2 831
Cotisations aux régimes de retraite payées d'avance	186	106
Frais de financement	36	-
Autres	1 128	901
	<u>5 013</u>	<u>3 838</u>

Uni-Sélect Inc.
Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

7 - BÉNÉFICE PAR ACTION

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

	2008	
	Bénéfice net	Bénéfice par action
	Nombre moyen pondéré d'actions	
	\$	\$
Bénéfice de base par action	45 920	19 724 417
Incidence de la levée des options d'achat d'actions		19 268
Bénéfice dilué par action	<u>45 920</u>	<u>19 743 685</u>
		2007
	Bénéfice net	Bénéfice par action
	Nombre moyen pondéré d'actions	
	\$	\$
Bénéfice de base par action	40 841	19 727 720
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>

8 - INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

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

	2008	2007
	\$	\$
Comptes clients	8 417	(1 759)
Impôts sur les bénéfices à recevoir	(7 021)	5 595
Stock	(11 247)	(14 330)
Frais payés d'avance	(808)	1
Escomptes de volume à recevoir	468	67
Créditeurs	46 218	(2 410)
Impôts sur les bénéfices à payer	(3)	(8 268)
	<u>36 024</u>	<u>(21 104)</u>

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

	2008	2007
	\$	\$
Intérêts versés	7 723	7 331
Impôts sur les bénéfices versés	22 957	28 466

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

En 2008, la Compagnie a acquis les actions de deux compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada, de même que certains éléments d'actif et de passif d'une compagnie évoluant dans le secteur d'activité Automotive Canada et de quatre compagnies évoluant dans le secteur d'activité Automotive USA, dont ceux de Parts Depot.

De plus, la Compagnie a augmenté de 3,85 % sa participation dans sa coentreprise Uni-Select Pacific, Inc. À la suite de cette transaction, la participation de la Compagnie dans sa coentreprise est passée de 65,38 % à 69,23 %. Cette transaction a été effectuée à la valeur comptable tel que stipulé à la convention entre actionnaires.

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

	Parts Depot ⁽¹⁾	Autres	Total
Actif à court terme	66 437	32 058	98 495
Immobilisations	4 608	1 184	5 792
Relations de clientèle	4 616	1 600	6 216
Marque de commerce		945	945
Autres actifs à long terme	1 210	1 248	2 458
Écarts d'acquisition	13 730	10 485	24 215
	<u>90 601</u>	<u>47 520</u>	<u>138 121</u>
Passif à court terme	(2 490)	(15 779)	(18 269)
Dette à long terme		(47)	(47)
	<u>(2 490)</u>	<u>(15 826)</u>	<u>(18 316)</u>
Actifs nets acquis	88 111	31 694	119 805
Encaisse des compagnies acquises	(31)	(249)	(280)
Total de la contrepartie payée en espèces moins l'encaisse acquise	<u>(88 080)</u>	<u>(31 798)</u>	<u>(119 878)</u>
Solde de prix d'achat à recevoir		<u>(353)</u>	<u>(353)</u>

⁽¹⁾ Acquisition de certains éléments d'actif le 15 septembre 2008.

La Compagnie prévoit qu'un montant de 2 731 \$ viendra réduire la portion déductible des écarts d'acquisition sur le plan fiscal.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

9 - ACQUISITIONS D'ENTREPRISES (suite)

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 de 1,92 % sa participation 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 tel que stipulé à la convention entre actionnaires.

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 des prix d'achat a été établie de la façon suivante:

	\$
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)
Dettes 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-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 %.

10 - DÉBITEURS

	2008	2007
	\$	\$
Comptes clients	175 654	137 316
Portion des placements encaissable à court terme	4 654	3 727
	<u>180 308</u>	<u>141 043</u>

11 - STOCK

Le coût du stock passé en charges est de 925 688 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

12 - PLACEMENTS ET ESCOMPTES DE VOLUME À RECEVOIR

	2008	2007
	\$	\$
Actions de compagnies et avances, sans intérêt ni modalités d'encaissement	392	560
Actions privilégiées, taux variant entre le taux préférentiel plus 1 % et 12,25 %, encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2019	1 576	
Avances à des marchands membres, taux variant entre le taux préférentiel plus 1 % et 10 % (taux variant entre 6 % et le taux préférentiel plus 1 % en 2007), encaissables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2018	10 206	8 915
Escomptes de volume à recevoir, sans intérêt, encaissables jusqu'en 2012	1 190	1 658
	13 364	11 133
Portion encaissable à court terme	4 654	3 727
	<u>8 710</u>	<u>7 406</u>

13 - IMMOBILISATIONS

	2008		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Terrain et pavage	1 327	290	1 037
Bâtiments	12 367	6 413	5 954
Mobilier et équipement	36 000	22 825	13 175
Équipement informatique et logiciels	47 146	26 099	21 047
Matériel roulant	15 802	7 505	8 297
Améliorations locatives	10 212	4 783	5 429
	<u>122 854</u>	<u>67 915</u>	<u>54 939</u>

	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>

14 - ACTIFS INTANGIBLES

	2008		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Marque de commerce	1 164		1 164
Relations de clientèle	6 866	100	6 766
Clauses de non-concurrence	689	472	217
	<u>8 719</u>	<u>572</u>	<u>8 147</u>

	2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	\$	\$	\$
Clauses de non-concurrence	635	305	330

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

15 - ÉCARTS D'ACQUISITION

	2008		
	Automotive Canada	Automotive USA	Consolidé
	\$	\$	\$
Solde au début	30 149	34 709	64 858
Acquisitions d'entreprises (note 9)	9 461	14 754	24 215
Écart de change		10 428	10 428
Solde à la fin	<u>39 610</u>	<u>59 891</u>	<u>99 501</u>
	2007		
	Automotive Canada	Automotive USA	Consolidé
	\$	\$	\$
Solde au début	26 372	17 885	44 257
Acquisitions d'entreprises (note 9)	3 777	21 065	24 842
Écart de change		(4 241)	(4 241)
Solde à la fin	<u>30 149</u>	<u>34 709</u>	<u>64 858</u>

16 - FACILITÉS DE CRÉDIT

Compagnie mère et certaines de ses filiales

La Compagnie a une facilité de crédit au montant de 325 000 \$ (225 000 \$ en 2007). Cette facilité de crédit se compose d'un crédit rotatif au montant de 235 000 \$ (165 000 \$ en 2007) échéant en octobre 2011. La facilité de crédit comprend également un crédit d'exploitation de 90 000 \$ (60 000 \$ en 2007) échéant en octobre 2009 servant aussi à l'émission de lettres de garantie et renouvelable annuellement en octobre. Au 31 décembre 2008, les lettres de garantie émises totalisent 6 515 \$ (5 010 \$ en 2007). Cette facilité peut être tirée en dollars canadiens ou en dollars américains.

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 2008, les taux d'intérêt varient de 1,4 % à 3,75 % (5,35 % à 7,75 % en 2007).

Coentreprises

Les facilités de crédit autorisées s'élèvent à 11 238 \$ (10 180 \$ en 2007) et sont garanties en partie par l'ensemble des actifs d'une coentreprise dont la valeur comptable est de 28 615 \$. Les dettes bancaires portent intérêt à des taux variables et sont renouvelables à différentes dates annuellement. Au 31 décembre 2008, les taux d'intérêt varient de 1,4 % à 3,5 % (5,35 % à 6,5 % en 2007).

17 - CRÉDITEURS

	2008	2007
	\$	\$
Comptes fournisseurs et charges à payer	211 850	132 070
Soldes de prix d'achat, taux préférentiel	731	590
	<u>212 581</u>	<u>132 660</u>

Uni-Sélect Inc. Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

18 - DETTE À LONG TERME

	Court terme	2008	2007
	\$	\$	\$
Crédit rotatif, taux variable moyen de 4,23 % (6,44 % en 2007) (note 16)		209 162	91 300
Effets à payer, non garantis, 0 % à 13,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2010		301	475
Emprunts hypothécaires, garantis par un bâtiment ayant une valeur comptable de 425 \$, taux préférentiel plus 1 % (4,5 %), remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	16	106	143
Emprunt bancaire, garanti par les comptes clients, le stock et de l'équipement, taux préférentiel plus 1 % (4,5 %), remboursable par versements mensuels, échéant en juillet 2011	92	301	113
Dû à un coentrepreneur, sans intérêt ni modalités de remboursement		75	
Obligations relatives aux biens loués, 0 % à 2,9 %, remboursables par versements mensuels, échéant à différentes dates jusqu'en 2013	11	81	52
Versements exigibles à court terme	119	119	297
		<u>209 907</u>	<u>91 786</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
	\$	\$
2009	11	108
2010	50	465
2011	18	209 246
2012	1	40
2013		11
2014 et suivants	2	75
Total des paiements minimums exigibles	82	
Frais de financement inclus dans les paiements minimums exigibles	1	
	<u>81</u>	

19 - DÉPÔTS DE GARANTIE DES MARCHANDS MEMBRES

	2008	2007
	\$	\$
Dépôts de garantie des marchands membres	7 932	7 574
Versements exigibles à court terme	208	280
	<u>7 724</u>	<u>7 294</u>

Ces dépôts proviennent de marchands membres qui doivent cotiser à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie.

Ces marchands membres doivent maintenir un dépôt basé sur ses achats de l'exercice antérieur. Les dépôts portent intérêt au taux préférentiel bancaire moins 1 % (5 %).

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

20 - CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions

Privilégiées, pouvant être émises en séries

Ordinaires

2008	2007
\$	\$

Émis et payé

Solde au début : 19 736 558 actions ordinaires (19 699 334 en 2007)

49 872 49 344

Émission de 6 000 actions ordinaires à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions (37 224 en 2007)

88 528

Rachat d'actions ordinaires ⁽¹⁾

(122)

Solde à la fin : 19 694 358 actions ordinaires (19 736 558 en 2007)

49 838 **49 872**

⁽¹⁾ En 2008, la Compagnie a racheté pour annulation 48 200 actions ordinaires en contrepartie d'un montant de 1 025 \$ en espèces, incluant une prime au rachat de 903 \$ présentée en réduction des bénéfices non répartis.

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 1 168 755 (1 162 755 en 2007), 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 2008, 135 054 actions ordinaires (141 054 en 2007) sont réservées pour ce régime.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2008 et 2007 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 :

	2008		2007	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
En cours au début	51 928	14,72	89 152	14,50
Octroyées	50 000	31,42	-	-
Exercées	<u>(6 000)</u>	14,75	<u>(37 224)</u>	14,18
En cours à la fin	<u>95 928</u>	23,42	<u>51 928</u>	14,72
Options pouvant être exercées à la fin	<u>55 928</u>	17,70	<u>51 928</u>	14,72

Au 31 décembre 2008, les options d'achat d'actions en cours à l'intérieur d'une fourchette de prix de 14 \$ à 31,42 \$ ont une durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir de 5,77 ans. Les options pouvant être exercées à l'intérieur d'une fourchette de prix de 14 \$ à 31,42 \$ ont une durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir de 3,46 ans.

Le 2 janvier 2008, la Compagnie a octroyé 50 000 options d'achat d'actions. Une charge de rémunération de 227 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 a été comptabilisée dans les résultats consolidés avec la contrepartie enregistrée au surplus d'apport.

La juste valeur des options octroyées a été estimée à la date d'attribution, pour les fins de détermination des charges de rémunération reliées aux options, au moyen du modèle d'évaluation d'options Black & Scholes en fonction des hypothèses suivantes :

	2008	2007
Taux de dividende prévu	1,8%	-
Volatilité prévue	31%	-
Taux d'intérêt sans risque	3,52%	-
Durée prévue en années	7,00	-

La juste valeur des options octroyées durant l'exercice terminé le 31 décembre 2008 est de 9,97 \$ par option.

Uni-Sélect Inc. Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

21 - CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU

	2008	2007
	\$	\$
Solde au début		
Solde déjà établi	(33 011)	(12 766)
Effet cumulatif des modifications comptables relatives aux instruments financiers (déduction faite d'impôts de 81 \$)		173
Solde redressé	(33 011)	(12 593)
Autres éléments du résultat étendu des exercices	31 406	(20 418)
Solde à la fin	<u>(1 605)</u>	<u>(33 011)</u>

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

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 1 359 \$ (1 107 \$ en 2007).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2008, 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 3 857 \$ (2 832 \$ en 2007).

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 aux fins de la capitalisation tous les trois ans. Les régimes de retraite ont été évalués respectivement le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2007 et seront réévalués en date du 31 décembre 2009 et du 31 décembre 2010. L'autre régime de retraite fait l'objet d'une évaluation annuelle de l'obligation au titre des prestations constituées.

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

	2008		2007	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	21 493	4 810	20 854	4 101
Acquisitions d'entreprises (note 9)	65		35	
Coût des services rendus	1 553	265	1 588	211
Cotisations des salariés	742		714	
Intérêts débiteurs	1 277	271	1 198	224
Prestations versées	(1 163)	(277)	(662)	(110)
Pertes actuarielles (gains actuariels)	(5 345)	(367)	(2 234)	384
Solde à la fin	<u>18 622</u>	<u>4 702</u>	<u>21 493</u>	<u>4 810</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

	2008		2007	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Actifs des régimes				
Juste valeur au début	16 747		15 935	
Acquisitions d'entreprises (note 9)	59		28	
Rendement réel	(4 267)		(883)	
Cotisations de l'employeur	2 221		1 615	
Cotisations des salariés	742		714	
Prestations versées	(1 163)		(662)	
Juste valeur à la fin	<u>14 339</u>		<u>16 747</u>	<u>—</u>
			2008	2007
			Régimes de retraite	Régimes de retraite
			%	%
Composition des actifs des régimes				
Titres de participation			74,0	73,7
Titres de créances			26,0	26,3
			<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

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

	2008		2007	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Situation de capitalisation - déficit	(4 283)	(4 702)	(4 746)	(4 810)
Coût des services passés non amortis	531	(6)	606	(9)
Pertes actuarielles non amorties	4 450	412	4 481	829
Actif (passif) au titre des prestations constituées	<u>698</u>	<u>(4 296)</u>	<u>341</u>	<u>(3 990)</u>

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

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

	2008		2007	
	Régimes de retraite	Autre régime de retraite	Régimes de retraite	Autre régime de retraite
	\$	\$	\$	\$
Coût des services rendus au cours des exercices	1 553	265	1 588	211
Intérêts débiteurs	1 277	271	1 198	224
Rendement réel des actifs des régimes	4 267		883	
Pertes actuarielles (gains actuariels)	(5 345)	(367)	(2 234)	384
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	1 752	169	1 435	819
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	(5 548)		(2 101)	
Écart entre le montant de la perte actuarielle constaté pour les exercices et le montant réel de la perte actuarielle ou du gain actuariel sur les obligations au titre des prestations constituées pour les exercices	5 585	417	2 424	(375)
Amortissement du coût des services passés	75	(3)	73	(3)
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	<u>1 864</u>	<u>583</u>	<u>1 831</u>	<u>441</u>

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

22 - AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

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) :

	2008		2007	
	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	7,25	7,25	5,50	5,50
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	5,50	5,50	5,25	5,25
Taux de rendement à long terme prévu des actifs des régimes	7,25	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 121 490 \$ pour des bâtiments, des véhicules et des services d'impartition informatique. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices s'élèvent à 29 557 \$ en 2009, à 25 064 \$ en 2010, à 20 805 \$ en 2011, à 15 232 \$ en 2012 et à 11 611 \$ en 2013. 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 65 525 \$ (61 870 \$ en 2007). 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 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 2008 et 2007

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

25 - GESTION DU CAPITAL

Guidée par une philosophie de maintenir sa base d'actifs à son minimum tout en maximisant l'utilisation de celle-ci, la Compagnie établit ses lignes directrices de gestion du capital de manière à rencontrer les objectifs suivants:

- Maintenir un ratio d'endettement total net (de la trésorerie et des équivalents de trésorerie) sur l'endettement total net plus les capitaux propres inférieur à 45 %;
- Maintenir un ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres inférieur à 125 %;
- Accorder aux actionnaires une croissance de la valeur de leurs actions en maintenant un rendement des capitaux propres de 15 % à long terme et en versant un dividende annuel représentant environ 20 % du bénéfice net de l'année précédente ;
- Maintenir un ratio de la dette financée par emprunt sur le bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle (BAIIA) maximum de 3,5.

Aux fins de la gestion du capital, la définition du capital inclut les capitaux propres, les dettes bancaires, la dette à long terme et les dépôts de garantie des marchands membres, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

La Compagnie gère la structure du capital et ajuste celle-ci en fonction des variations de la conjoncture économique et des risques liés aux actifs sous-jacents. Afin de maintenir ou d'ajuster sa structure du capital, la Compagnie dispose de plusieurs outils, notamment un programme de rachat d'actions aux fins d'annulation dans le cadre d'offres publiques de rachat d'actions dans le cours normal des affaires et une facilité de crédit flexible lui permettant de réagir rapidement aux opportunités d'affaires. De plus, la Compagnie analyse constamment le niveau de son fonds de roulement, notamment le stock afin de s'assurer que celui-ci soit maintenu à un niveau optimal, et procède régulièrement à des ajustements tant au niveau des quantités à maintenir afin de satisfaire la demande qu'au niveau de la diversification requise par sa clientèle.

La Compagnie gère son capital au moyen de diverses mesures, notamment : le ratio endettement total net sur endettement total net plus capitaux propres, le ratio dette à long terme sur capitaux propres, le rendement des capitaux propres et le ratio dette financée par emprunt sur BAIIA.

	2008	2007
Ratio endettement total net sur endettement total net plus capitaux propres ⁽¹⁾⁽²⁾	35,8%	30,7%
Ratio dette à long terme sur capitaux propres ⁽¹⁾⁽²⁾	58,4%	32,7%
Rendement des capitaux propres ⁽²⁾	13,6%	13,7%
Ratio dette financée par emprunt sur BAIIA ⁽¹⁾⁽²⁾	2,25	1,69

⁽¹⁾ L'augmentation des ratios d'endettement est directement liée à l'augmentation de la dette à long terme à la suite des acquisitions des derniers trimestres.

⁽²⁾ Il convient de noter que les acquisitions des derniers trimestres, notamment l'acquisition de certains éléments d'actif de Parts Depot, n'ont pas contribué aux résultats de la période de douze mois terminée le 31 décembre 2008 de façon proportionnelle à l'augmentation de la dette à long terme.

Relativement à sa facilité de crédit de 325 000\$, la Compagnie doit respecter certains ratios financiers au niveau de la dette financée par emprunt sur BAIIA et de la dette financée par emprunt sur les capitaux propres. Aux 31 décembre 2008 et 2007, ces ratios sont respectés.

Uni-Sélect Inc. Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

26 - INSTRUMENTS FINANCIERS

La valeur comptable et la juste valeur des instruments financiers au 31 décembre 2008, sont détaillés dans le tableau ci-dessous:

	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Actifs financiers		
Actifs financiers détenus à des fins de transaction		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	9 682	9 682
Prêts et créances		
Débiteurs	180 308	180 308
Placements et escomptes de volume à recevoir	8 710	8 710
	198 700	198 700
Passifs financiers		
Autres passifs financiers		
Créditeurs	212 581	212 581
Dividendes à payer	2 118	2 118
Dette à long terme	210 026	198 513
Dépôts de garantie des marchands membres	7 932	7 932
Instruments financiers dérivés	8 620	8 620
	441 277	429 764

Les intérêts créditeurs sur les prêts et créances représentent 1 652 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 (1 307 \$ en 2007).

La juste valeur de la trésorerie et équivalents de trésorerie, des débiteurs, des escomptes de volume à recevoir, des créditeurs et des dividendes à payer est comparable à leur valeur comptable en raison des courtes échéances.

La juste valeur des placements en actions n'a pas été déterminée étant donné que ces actions ne sont pas négociées sur un marché public.

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 a été établie en calculant la valeur actuelle de l'écart entre le taux actuel de financement négocié par la Compagnie et le taux qui serait renégocié en fonction des conditions actuelles du marché actuel.

Instruments financiers dérivés

Au cours de 2008, la Compagnie a contracté des contrats en vue d'échanger les taux d'intérêt variables (note 16) relativement à un montant nominal de 120 000 \$ US contre des taux fixes.

Montant nominal	Taux	Échéance		
		2011	2012	2013
\$ US		\$ US	\$ US	\$ US
60 000	3,94 %	20 000	20 000	20 000
30 000	3,50%	10 000	10 000	10 000
30 000	3,35%	10 000	10 000	10 000

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 payer par la Compagnie de 8 620 \$ (0 \$ en 2007).

Gestion des risques découlant des instruments financiers

Dans le cours normal de ses affaires, la Compagnie est exposée aux risques de marché, principalement le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de change et le risque de taux d'intérêt. La Compagnie gère ces expositions aux risques sur une base continue. Afin de limiter les incidences sur ses dépenses et ses flux de trésorerie découlant de la fluctuation des taux d'intérêt, la Compagnie peut recourir à l'utilisation d'instruments financiers dérivés.

Uni-Sélect Inc.

Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

26 - INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

Risque de crédit

Le risque de crédit provient d'une éventuelle incapacité des clients à satisfaire à leurs obligations comme convenu. Le risque maximum auquel la Compagnie est exposée au 31 décembre 2008 correspond à la valeur comptable de ses débiteurs et placements et escomptes de volume à recevoir. Aucun client de la Compagnie ne représente plus de 5 % du solde des débiteurs. Pour gérer son risque, la Compagnie établit des limites de crédit spécifiques pour certains clients et les révisé régulièrement. De plus, la Compagnie détient en garantie les biens personnels de même que les actifs de certains clients et ces derniers doivent contribuer à un fonds pour garantir en partie leurs créances envers la Compagnie, soit les dépôts de garantie des marchands membres. Finalement, la solidité financière des clients est examinée régulièrement et des analyses mensuelles sont présentées à la haute direction afin de s'assurer de la recouvrabilité des montants excédant le délai normal de paiement et, le cas échéant, de prendre des mesures afin de limiter le risque de crédit. Au cours des dernières années, aucun montant substantiel n'a affecté négativement les résultats de la Compagnie, comme en témoigne le taux de mauvaises créances moyen sur les ventes de 0,1% au cours des trois dernières années.

Au 31 décembre 2008, les débiteurs en souffrance représentent 8 747 \$ (7 107 \$ en 2007) et font l'objet d'une provision pour créances douteuses de 3 748 \$ (2 924 \$ en 2007).

La provision pour créances douteuses et les débiteurs en souffrance sont revus au minimum trimestriellement et une dépréciation est passée aux résultats seulement pour les débiteurs dont le recouvrement n'est pas raisonnablement certain.

	\$
Solde au 31 décembre 2007	2 924
Créances irrécouvrables	2 653
Montants recouverts	(1 829)
Solde au 31 décembre 2008	3 748

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 des 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.

La Compagnie dispose d'une facilité de crédit renouvelable de 325 000 \$ (note 16). Au 31 décembre 2008, la Compagnie bénéficie de facilités de crédit non utilisées d'environ 116 000 \$.

Compte tenu des liquidités générées par les opérations de la Compagnie et des ressources financières mises à sa disposition, la direction estime que le risque de liquidité est minimal.

Risque de change

La Compagnie est exposée au risque de change sur les instruments financiers en raison de la trésorerie détenue dans une devise autre que celle de l'entité publiante et de certains achats de marchandises et équipements réalisés en dollars américains dans les compagnies canadiennes. Selon la direction, le risque est minimal que des changements dans la valeur du dollar américain relativement au dollar canadien aient un effet important sur le bénéfice net.

Risque de taux d'intérêt

La Compagnie est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt, principalement en raison de ses dettes à taux variables. 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, en concluant des accords de swaps consistant à échanger des taux variables contre des taux fixes. Au 31 décembre 2008, environ 74 % de la dette financière était à taux fixe par rapport à 26 % à taux variable.

Si les taux d'intérêt avaient varié de 25 points de base durant la période, à la hausse ou à la baisse, avec l'hypothèse que toutes les autres variables demeurent constantes, le bénéfice net de la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 aurait été inférieur ou supérieur de 203 \$, tandis que les autres éléments du résultat étendu auraient été supérieurs ou inférieurs de 795 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008.

Uni-Sélect Inc. Notes complémentaires

aux 31 décembre 2008 et 2007

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

27 - 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.

	2008			
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds Canada	Consolidé
	\$	\$	\$	\$
Ventes	529 420	718 132	69 378	1 316 930
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	44 994	46 671	824	92 489
Actif	243 257	598 629	32 198	874 084
Acquisition d'immobilisations	6 218	13 873	165	20 256
Acquisition d'actifs intangibles	1 600	5 561		7 161
Acquisition d'écarts d'acquisition	9 461	14 754		24 215
				2007
	Automotive Canada	Automotive USA	Poids Lourds Canada	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

Le secteur d'activité Automotive USA comprend des immobilisations au montant de 28 658 \$ (16 591 \$ en 2007) et des écarts d'acquisition au montant de 59 891 \$ (34 709 \$ au 31 décembre 2007).

28 - MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

Normes internationales d'information financière

Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a annoncé en février 2008 que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le Conseil des normes comptables internationales, pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes.

En 2008, la Compagnie a procédé à l'analyse préliminaire des impacts prévus lors de la transition.

En 2009, la Compagnie procédera à l'analyse détaillée et poursuivra la formation de ses ressources.

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

En février 2008, l'ICCA a publié le chapitre 3064 du Manuel de l'ICCA, "Écarts d'acquisition et actifs incorporels", en remplacement du chapitre 3062, "Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels". Diverses modifications ont été apportées à d'autres chapitres du Manuel de l'ICCA à des fins d'uniformité. Ces nouvelles recommandations s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1er octobre 2008. Le nouveau chapitre établit des normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels après la constatation initiale. La Compagnie appliquera cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de l'exercice 2009 et estime que l'application de cette nouvelle norme n'aura aucun impact.

A



ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

B



C



D



E



F



G



H



I



J



K



L



M



N



O



MEMBRES DU COMITÉ DE DIRECTION

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jean-Louis Dulac
Président du conseil
d'administration

Clay E. Buzzard

Pierre Desjardins

Jean Dulac

Jean Guénette, CA

John A. Hanna, FCGA

Jacques Landreville

Léo Leblanc

Jacques Maltais

Hubert Marleau

Richard G. Roy, CA

M^e Jeanne Wojas

DIRIGEANTS

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

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

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

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

E Jean Rivard
Vice-président exécutif
Groupe Poids Lourds

F Guy M. Archambault
Vice-président,
développement corporatif

Robert Beauchamp
Vice-président, marketing

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

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

H M^e Pierre Chesnay
Vice-président,
affaires juridiques et secrétaire

I Max C. Dull
Vice-président
et directeur général
Becky/Arnley Worldparts, Inc.

J Martin Labrecque, CMA
Vice-président,
finances et contrôle

K Michel Laverdure
Vice-président,
achats corporatifs

L Luc L'Espérance
Vice-président,
ressources humaines

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

M Michel Ravacley
Vice-président,
chaîne d'approvisionnement
et intégration

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

N Brent Windom
Vice-président,
marketing et gestion des
produits - Amérique du Nord

CADRE CLÉS GROUPE AUTOMOTIVE USA

William Alexander
Vice-président,
région *Mid-Atlantic*

Daniel Buzzard
Vice-président,
distribution et intégration

Richard Buzzard
Vice-président, région sud-ouest

O 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

Ruth McManus
Vice-présidente,
ressources humaines, USA

Don Poole
Vice-président,
région Nouvelle-Angleterre

Scott Terhaar
Contrôleur du groupe

CADRE CLÉS GROUPE AUTOMOTIVE CANADA

Carol Chartrand
Directeur général,
division Québec

Sean Corcelli
Directeur général,
division Prairies

Brendan O'Brien
Directeur général,
division Ontario

Mike McQuinn
Directeur général,
division Atlantique

Robert Tribe
Directeur général,
division Pacifique

Jean MacNeil, CA
Contrôleur

CADRE CLÉS GROUPE POIDS LOURDS

Steve Dugas
Directeur général, divisions
Ontario, Edmonton et Maritimes

Yves Sanscartier
Directeur général,
division Québec

Pierre Labelle, MBA, CMA
Contrôleur du groupe

Christian Legault
Directeur, marketing

Aimé Cloutier
Directeur, ventes

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 Tétrault S.E.N.C.R.L.

Banquiers

Banque Nationale du Canada
Banque Royale du Canada
Banque de Montréal
Bank of America
Caisse Centrale Desjardins
Banque JPMorgan Chase

Registraire et agent de transferts

Computershare

Notice annuelle

La notice annuelle
pour l'exercice terminé
le 31 décembre 2008
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

5 mai 2009 à 13 h 30
Auditorium du
Musée des beaux-arts
de Montréal
1380, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3G 1J5

