

## **RONA ANNONCE SES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE 2007**

- Ventes en hausse de 10 %.
- Baisse de 4,1 % du bénéfice d'exploitation.
- Bénéfice net de 9,0 millions de dollars soit 0,08 \$ par action, comparativement à 16,4 millions soit 0,14 \$ par action en 2006.
- Clôture de l'acquisition du spécialiste en plomberie Noble Trade le 2 avril 2007.
- La direction maintient le cap sur le Programme 7-07 et met en place des mesures additionnelles pour soutenir la croissance des bénéfices au cours des prochains trimestres.

**Boucherville (Québec), le 8 mai 2007** – RONA (TSX : RON), le plus important distributeur et détaillant canadien d'articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage, annonce une hausse de 10 % de ses ventes pour le premier trimestre. Une saisonnalité plus prononcée et des conditions économiques et météorologiques défavorables affectent cependant la rentabilité de la Compagnie. Le bénéfice d'exploitation du premier trimestre est en baisse de 4,1 % alors que le bénéfice net se situe à 9,0 millions de dollars soit 0,08 \$ par action, comparativement à 16,4 millions soit 0,14 \$ par action en 2006.

« Un ensemble de facteurs a affecté négativement nos résultats du premier trimestre, a déclaré Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA. Nous avons peu de marge de manœuvre pour s'adapter aux changements de notre environnement d'affaires dans le premier trimestre de l'année, car historiquement, moins de 20 % des ventes et moins de 10 % des bénéfices y sont générés. La moitié de la diminution de notre bénéfice net est attribuable à des effets temporaires et prévisibles qui s'estomperont au cours des prochains trimestres. L'autre moitié est cependant reliée à des éléments conjoncturels plus difficiles à prévoir soit, les conditions météorologiques défavorables et un ralentissement de la croissance économique plus important que prévu en Ontario et au Québec. »

« Il est dans la culture RONA de réagir rapidement à des situations de marché moins favorables. Pour pallier à l'environnement qui prévaut actuellement et maintenir la croissance des bénéfices, nous avons mis en place des mesures additionnelles pour stimuler les ventes et améliorer notre efficacité opérationnelle au cours des prochains trimestres. Ces mesures incluent, entre autres, une approche plus dynamique pour la vente des produits de marque privée, la mise en place de nouvelles mesures de fidélisation, ainsi que des mesures additionnelles de réduction des coûts et d'amélioration de l'efficacité », a ajouté M. Dutton.

« En dépit de la situation actuelle, j'ai toujours confiance que nous réaliserons l'objectif de notre Programme 7-07, soit d'atteindre 7 milliards de dollars de ventes au détail annualisées à la fin de 2007. Notre modèle d'affaires est robuste et peut être performant dans tous les environnements de marché. Pour les prochains trimestres, la croissance des ventes proviendra davantage des acquisitions, du recrutement de marchands indépendants et de l'ouverture de magasins », a conclu M. Dutton.

Voici les principaux facteurs temporaires et prévisibles identifiés par la direction qui expliquent une moitié de la baisse du bénéfice net :

- *l'augmentation des frais fixes liés au développement du réseau*, notamment l'amortissement et les frais financiers reliés aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions. Le premier trimestre représentant historiquement moins de 20 % des ventes et moins de 10 % des bénéfices de l'année, l'effet découlant de l'augmentation de ces frais fixes est beaucoup plus important en début d'année qu'au cours des autres trimestres;
- *l'augmentation de l'effet saisonnier relié à la vente de matériaux de construction*. L'acquisition en 2006 de Curtis Lumber et de Matériaux Coupal, deux entreprises spécialisées dans la vente de matériaux de construction, ainsi que de Chester Dawe, une entreprise qui compte une forte proportion de ses ventes en matériaux de construction, a augmenté notre sensibilité à cet effet saisonnier qui est beaucoup plus important au cours du premier trimestre 2007. Typiquement, ces entreprises enregistrent de très faibles résultats au premier trimestre lesquels sont compensés par de bons résultats pour le reste de l'année et particulièrement au deuxième trimestre. Cette situation devrait cependant s'atténuer avec l'acquisition, en avril dernier, de Noble Trade, une entreprise qui œuvre dans un secteur d'activité moins saisonnier et cyclique.

Deux autres éléments, plus difficiles à prévoir, expliquent l'autre moitié de la baisse du bénéfice net :

- *les conditions météorologiques particulièrement défavorables* au cours du premier trimestre dans plusieurs régions du pays qui ont connu des périodes de froid intense, de bonnes précipitations de neige et des conditions très variables en début et en fin de trimestre;
- *un ralentissement plus important que prévu de la croissance économique dans l'est du pays*. En raison de la baisse de la demande d'exportations canadiennes et de la nécessité d'ajuster les stocks, la croissance de la production au pays a ralenti plus fortement que l'avait prévu la Banque du Canada. La Banque du Canada a d'ailleurs ajusté légèrement à la baisse ses prévisions de croissance économique à 2,2 % pour 2007 dans son plus récent bulletin.

Les conditions météorologiques et économiques ont directement affecté les catégories de produits peinture, outillage, matériaux de construction et produits forestiers. Par contre, les catégories de produits plomberie, ventilation et électricité ont bien performé.

Outre les éléments mentionnés ci-haut, le secteur de la distribution a affiché une bonne croissance de ses résultats, soit une hausse de 3,5 % de ses revenus et de 10 % de son bénéfice d'exploitation. Cette performance reflète les importants efforts consentis au développement du réseau de distribution et à son efficacité.

## **FAITS SAILLANTS FINANCIERS**

### **Ventes en hausse de 80 millions de dollars soit 10 %**

Les ventes consolidées du premier trimestre 2007 se sont établies à 878,5 millions de dollars, soit 10 % de plus que les 798,8 millions enregistrés en 2006. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins, ainsi qu'au recrutement de nouveaux marchands affiliés. En excluant l'apport des acquisitions importantes, soit Chester Dawe, Curtis Lumber, Matériaux Coupal et Mountain Building Centres, les ventes consolidées ont progressé de 4,7 %. Cette croissance interne provient de ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois et de la croissance des ventes du réseau de distribution.

Les ventes des magasins comparables ont pour leur part diminué de 0,1 % au cours du premier trimestre. L'effet de la déflation du prix moyen des produits forestiers a été de 1,2 %. En excluant cet effet, les ventes des magasins comparables ont progressé de 1,1 % au cours du trimestre. La croissance provient principalement des magasins situés dans l'ouest du pays où l'activité économique a continué d'être plus élevée qu'en Ontario et qu'au Québec.

### **Bénéfice d'exploitation en baisse de 1,7 million de dollars soit 4,1 %**

Le bénéfice d'exploitation a atteint 40,9 millions de dollars au premier trimestre 2007, en baisse de 1,7 million soit 4,1 % sur celui de 2006. Cette baisse est attribuable au secteur des magasins corporatifs et franchisés puisque le secteur de la distribution a continué de bien performer avec une croissance de 10 % de son bénéfice d'exploitation et une amélioration continue de sa marge d'exploitation qui se situe maintenant à 7,5 %. Cette performance reflète les importants efforts consentis au développement du réseau de distribution et à son efficacité.

Une partie de la diminution du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés est attribuable à des éléments temporaires et prévisibles. En premier lieu, il y a eu l'augmentation des frais fixes reliés au développement du réseau, notamment les récentes ouvertures de magasins et les acquisitions. Le deuxième élément provient de l'augmentation de l'effet saisonnier relié à la vente de matériaux de construction. Enfin, deux autres éléments expliquent la baisse du bénéfice d'exploitation et la diminution de la marge d'exploitation, soit les conditions météorologiques particulièrement défavorables au cours du premier trimestre et une faiblesse plus importante que prévu de l'économie en Ontario et au Québec. Pour faire face à cette situation, nous avons dû redoubler d'efforts par des investissements accrus dans le service et la mise en place d'activités promotionnelles, et ce, afin de conserver la loyauté et stimuler l'achalandage.

La marge d'exploitation est passée de 5,3 % au premier trimestre 2006 à 4,6 % en 2007. Historiquement, la marge d'exploitation du premier trimestre de l'exercice est largement inférieure à celle des autres trimestres de l'année en raison de la saisonnalité de nos activités. La baisse comparativement au premier trimestre 2006 provient d'une diminution de la marge d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés, principalement en raison d'éléments temporaires. La moitié de la baisse dans ce secteur est attribuable à la saisonnalité et au niveau des marges propres aux récentes acquisitions de magasins spécialisés. L'autre moitié est attribuable au poids relatif que représentent les coûts fixes des investissements reliés à l'ouverture de nouveaux magasins. En excluant ces deux éléments, la marge d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés aurait été la même qu'en 2006. Les conditions économiques et météorologiques défavorables du premier

trimestre ont donc éliminé les gains d'efficacité réalisés par notre réseau de magasins corporatifs et franchisés. Le secteur de la distribution a pour sa part augmenté sa marge d'exploitation de 50 points de base. Cette augmentation reflète l'amélioration soutenue de l'efficacité des opérations de distribution de la Compagnie, en partie attribuable au développement du réseau, à l'amélioration des conditions d'achat et à l'ajout d'infrastructures plus performantes permettant la réduction des coûts liés à l'utilisation de petits centres de distribution satellites.

Un gain sur taux de change de 1,2 million de dollars a été enregistré à la suite de l'application de la nouvelle norme sur la comptabilisation des instruments financiers (pour plus de renseignements, veuillez consulter la note 2 afférentes aux états financiers).

### **Bénéfice net à la baisse**

Le bénéfice net du premier trimestre 2007 s'est établi à 9,0 millions de dollars soit 0,08 \$ par action, comparativement à 16,4 millions en 2006 ou 0,14 \$ par action. La moitié de cette baisse est attribuable à des effets temporaires et prévisibles qui devraient s'estomper au cours des prochains trimestres, l'autre moitié étant reliée à des éléments plus difficiles à prévoir.

Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoutent, l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement et les frais financiers liés aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions. Le premier trimestre représentant moins de 20 % des ventes et moins de 10 % du bénéfice net de l'année, il est normal que l'effet de ces charges soit plus important en début d'année. Soulignons qu'au cours du premier trimestre de 2007, le secteur de la distribution a offert une bonne performance liée au développement de son réseau et à des gains d'efficacité. Enfin, un gain sur taux de change de 1,2 million de dollars avant impôts a été enregistré au cours du trimestre relativement à l'application de la nouvelle norme comptable sur les instruments financiers.

## **TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE**

L'exploitation a généré des fonds de 26,0 millions de dollars au premier trimestre 2007, comparativement à 29,7 millions au trimestre correspondant en 2006. En raison de l'accroissement du fonds de roulement lié à la croissance et au développement du réseau de détail et de distribution, l'exploitation a entraîné des décaissements de 131,6 millions de dollars, contre 59,0 millions en 2006. Cette variation est principalement attribuable à l'augmentation des stocks provenant des acquisitions et des nouveaux magasins. À la fin du premier trimestre, le niveau des stocks était d'environ 30 millions de dollars plus élevé que prévu en cette période de l'année, et ce, en raison des conditions météorologiques défavorables qui ont prévalu au cours du trimestre.

Le bilan de RONA demeure très solide. Au 1<sup>er</sup> avril 2007, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 35,1 %, comparativement à 33,7 % à la clôture du trimestre correspondant en 2006. Avec un niveau d'endettement relativement bas, des taux fixés pour dix ans sur notre dette à long terme, nous disposons en outre de liquidités importantes et d'un accès à quelque 350 millions de dollars de crédit additionnel à des taux compétitifs. Nos ressources sont donc suffisantes pour poursuivre notre développement sur nos quatre vecteurs de croissance : la croissance des ventes de notre réseau existant, la construction de nouveaux magasins corporatifs et franchisés, le recrutement de nouveaux magasins affiliés et les acquisitions.

## **PERSPECTIVES**

Quoi qu'il en soit de la conjoncture, les facteurs structurels, la consolidation de notre industrie et la diversité de nos quatre vecteurs de croissance donnent de la robustesse à notre stratégie de croissance. Malgré ce début d'année plus difficile que prévu, la direction de RONA maintient le cap en 2007. Nous poursuivons toujours l'objectif du Programme 7-07, soit de hausser les ventes au détail de notre réseau de magasins à un rythme annuel de 7 milliards de dollars à la fin de 2007. Ces ventes affichent maintenant près de 6 milliards en tenant compte de l'acquisition de Noble Trade. À la lumière de la conjoncture économique actuelle, la direction est cependant d'avis que l'apport des ventes provenant des magasins existants incluant les récentes ouvertures sera plus faible que prévu pour l'exercice 2007. La croissance des prochains trimestres proviendra donc principalement de la consolidation du marché par le recrutement, l'ajout de nouveaux magasins et les acquisitions qui permettront d'améliorer le positionnement de RONA dans son industrie et de continuer à créer de la valeur pour ses actionnaires.

## **INFORMATION ADDITIONNELLE**

Le Rapport de gestion et les états financiers du premier trimestre 2007 peuvent être consultés sur le site Internet de la Compagnie à l'adresse [www.rona.ca](http://www.rona.ca) section Investisseurs et sur le site [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Le lecteur trouvera le rapport annuel de la Compagnie sur son site Web. Il y trouvera d'autres informations relatives à RONA, y compris la notice annuelle de la Compagnie, ainsi que sur le site SEDAR.

## **CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE AVEC LA COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE**

Le mardi 8 mai 2007 à 11 heures (HE), RONA tiendra une conférence téléphonique pour la communauté financière. Pour joindre la conférence téléphonique composez le (514) 861-0443 ou 1-866-542-4146. Pour suivre la conférence en ligne, veuillez accéder à l'adresse suivante : <http://events.startcast.com/events/153/B0015>.

## **ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES ET RENCONTRE DE PRESSE**

L'assemblée générale annuelle des actionnaires se tiendra aujourd'hui le 8 mai 2007 à 16 heures (HE) à l'hôtel Fairmont Le Reine Elizabeth, Le Grand Salon, au 900, boulevard René Lévesque Ouest, à Montréal. Vous pouvez suivre cette assemblée en direct sur Internet à l'adresse <http://events.onlinebroadcasting.com/rona/050807f/index.php>.

Dans le cadre de l'assemblée générale annuelle des actionnaires, la direction de RONA a également le plaisir de convier les médias à une *rencontre de presse* à 12 h 30 (HE) à l'hôtel Fairmont Le Reine Elizabeth, Salon Matapedia, au 900, boulevard René Lévesque Ouest, à Montréal.

## **MESURE DE PERFORMANCE NON CONFORME AUX PCGR**

Dans ce communiqué, comme dans notre gestion interne, nous utilisons la notion de « bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissements et part des actionnaires

sans contrôle (« BAIIA »), que nous désignons également comme « bénéfice d'exploitation ». Cette mesure correspond à l'item « bénéfice avant les postes suivants » dans nos états financiers consolidés.

Bien que le BAIIA n'ait pas de sens normalisé par les PCGR, son usage est largement répandu dans notre industrie et dans les milieux financiers, pour mesurer la rentabilité des opérations proprement dites, abstraction faite des considérations fiscales ainsi que de l'utilisation et du coût de notre capital. Comme elle n'est pas normalisée, elle peut ne pas être strictement comparable d'une société à une autre. Cependant, nous l'établissons de la même façon pour chacun de nos secteurs identifiés et, sauf mention expresse, notre méthode ne change pas dans le temps. Le BAIIA ne devrait pas être considéré isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme une information complémentaire.

## **INFORMATION PROSPECTIVE**

Ce communiqué comprend des énoncés prospectifs comportant des risques et des incertitudes. Tous les énoncés autres que des énoncés de faits historiques inclus dans ce communiqué, y compris des énoncés sur les perspectives de l'industrie et sur les perspectives, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Compagnie, peuvent constituer des énoncés prospectifs au sens de la législation et la réglementation canadiennes en matière de valeurs mobilières. Les investisseurs et autres personnes devraient éviter de se fier indûment à tout énoncé prospectif.

Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Compagnie et les attentes actuelles, veuillez vous reporter également aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont accessibles à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et à [www.rona.ca](http://www.rona.ca). Plus particulièrement, d'autres précisions et la description de ces facteurs et d'autres facteurs sont présentées dans le rapport de gestion, sous la rubrique « Risques et incertitudes », et sous la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle courante de la Compagnie.

Les énoncés prospectifs figurant dans ce communiqué reflètent les attentes de la Compagnie au 7 mai 2007 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Compagnie nie expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

## À PROPOS DE RONA

RONA est le plus important distributeur et détaillant canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage. RONA exploite un réseau de 668 magasins corporatifs, franchisés et affiliés, de dimensions et de formats variés, qui emploie plus de 26 000 personnes dans toutes les régions du Canada, sous diverses bannières. Le réseau de magasins RONA totalise plus de 14 millions de pieds carrés et réalise des ventes au détail annuelles de 6 milliards de dollars.

-30-

Pour information :

### **Médias**

Michèle Roy  
Vice-présidente  
Communications et Affaires publiques  
RONA inc.  
514-599-5900 poste 5398  
[michele.roy@rona.ca](mailto:michele.roy@rona.ca)

### **Communauté financière**

Stéphane Milot  
Directeur principal, Relations avec les investisseurs  
RONA inc.  
514-599-5951  
[stephane.milot@rona.ca](mailto:stephane.milot@rona.ca)

France Bouffard  
Sphère Communications  
514-286-2772 poste 10

# **RAPPORT DE GESTION DU PREMIER TRIMESTRE 2007**

## **PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 1<sup>ER</sup> AVRIL 2007**

---

RONA inc. (« RONA », la « Compagnie », « nous ») est le plus important détaillant et distributeur de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage au Canada. Elle exploite ou dessert un réseau qui, le 7 mai 2007, comptait 668 magasins corporatifs, franchisés et affiliés ainsi que huit centres de distribution.

Les ventes de RONA comprennent :

- des ventes au détail, effectuées dans les magasins détenus en propre (corporatifs);
- des ventes en gros, effectuées à des magasins affiliés appartenant à des propriétaires exploitants indépendants et à des magasins franchisés (nettes des quotes-parts de RONA dans ces derniers);
- la quote-part des ventes au détail des magasins franchisés dans lesquels RONA détient une participation, ainsi que les redevances sur les ventes au détail effectuées par les magasins franchisés.

### **ÉTATS FINANCIERS**

Les états financiers de RONA ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR ») et sont libellés en dollars canadiens. RONA a déposé ses états financiers consolidés non vérifiés du premier trimestre 2007 auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Ces états financiers peuvent être consultés sur le site Internet de RONA à l'adresse [www.rona.ca](http://www.rona.ca) ou sur celui de SEDAR [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Le présent rapport de gestion doit être lu avec les états financiers et les notes afférentes.

### **MESURE DE PERFORMANCE NON CONFORME AUX PCGR**

Dans ce rapport, comme dans notre gestion interne, nous utilisons la notion de « bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et part des actionnaires sans contrôle (« BAIIA ») », que nous désignons également comme « bénéfice d'exploitation ». Cette mesure correspond à l'item « bénéfice avant les postes suivants » dans nos états financiers consolidés.

Bien que le BAIIA n'ait pas de sens normalisé par les PCGR, son usage est largement répandu dans notre industrie et dans les milieux financiers, pour mesurer la rentabilité des opérations proprement dites, abstraction faite des considérations fiscales ainsi que de l'utilisation et du coût de notre capital. Comme elle n'est pas normalisée, elle peut ne pas être strictement comparable d'une société à une autre. Cependant, nous l'établissons de la même façon pour chacun de nos secteurs identifiés et, sauf mention expresse, notre méthode ne change pas dans le temps.

Le BAIIA ne devrait pas être considéré isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme une information complémentaire.

### **MISE À JOUR SUR L'ORIENTATION STRATÉGIQUE DE LA COMPAGNIE**

#### **Éléments de conjoncture**

Dans l'ensemble, au premier trimestre 2007, la conjoncture économique canadienne est demeurée généralement favorable à notre activité avec des différences régionales importantes. La demande intérieure, notamment celle pour les biens de consommation, a continué d'être le moteur principal de l'économie canadienne. En raison de la baisse de la demande d'exportations canadiennes et de la

nécessité d'ajuster les stocks, la croissance de la production au pays a cependant ralenti plus fortement que l'avait prévu la Banque du Canada au deuxième semestre de 2006. La confiance des consommateurs a été quelque peu ébranlée par la conjoncture économique plus difficile dans le secteur manufacturier en Ontario et au Québec, alors que dans l'ouest du pays, la force de l'économie continue de favoriser la construction et la rénovation. À la lumière des perspectives qu'elle entrevoit, la Banque du Canada juge que le taux cible du financement à un jour, lequel se situe à 4,25 %, se trouve à un niveau compatible avec la réalisation de la cible d'inflation à moyen terme de 2 %.

L'environnement de taux d'intérêt actuel demeure favorable à des hauts niveaux de mises en chantier et de revente de logements. Cependant, la Société Canadienne d'hypothèque et de logement (« SCHL »), dans son plus récent rapport, prévoit que les mises en chantier seront à la baisse en 2007 à 209 500, comparativement à 227 395 en 2006, ce qui demeure tout de même un niveau historiquement très élevé et favorable aux dépenses en rénovations. En ce qui concerne les ventes de logements existants, la tendance est également à la baisse avec une prévision de 464 550 en 2007 comparativement à 483 337 en 2006. Encore une fois, il s'agit d'un niveau historiquement très élevé. La SCHL prévoit également qu'après avoir connu en 2006 leur plus forte croissance des 17 dernières années, le prix de revente des maisons augmentera plus modérément en 2007, soit à un rythme de 5,9 %, puisque le marché de la revente se rapprochera de son point d'équilibre. Malgré les différences régionales importantes, le marché canadien de la construction et de la rénovation continue de bien se maintenir dans l'ensemble et semble beaucoup plus solide que le marché américain qui a connu une importante baisse de son activité au cours des derniers trimestres.

Les prix des produits forestiers ont continué de diminuer au premier trimestre 2007. Nous estimons que l'effet négatif de la baisse du prix moyen pour les produits forestiers sur nos ventes du premier trimestre a été de 1,2 % pour les ventes de nos magasins corporatifs et franchisés et de 0,8 % pour les ventes de notre secteur de la distribution.

Enfin, il importe de mentionner que les conditions météorologiques ont été particulièrement défavorables pour les ventes du premier trimestre 2007, et ce, dans plusieurs régions du pays.

## Le réseau RONA

**Tableau 1**  
**RONA : nombre de magasins en date du 7 mai 2007**

	<b>Grandes surfaces</b>	<b>Magasins de proximité</b>	<b>Spécialisés - Consommateurs</b>	<b>Spécialisés -ICI*</b>	
Corporatifs	RONA Le Régional RONA L'entrepôt RONA Home & Garden Réno-Dépôt	RONA Home Centre TOTEM RONA Le Rénovateur	RONA Building Centre RONA L'express Matériaux RONA Lansing RONA Cashway Chester Dawe	Curtis Lumber Matériaux Coupal Noble Trade	234
Franchisés	RONA Le Régional RONA L'entrepôt	RONA Home Centre	RONA Cashway		23
Affiliés		RONA Le Quincaillier RONA Le Rénovateur RONA L'express RONA Hardware RONA Home Centre	RONA L'express Matériaux RONA Building Centre BOTANIX		411
	73	333	225	37	668
<b>8 centres de distribution</b>					

\* ICI : Institutionnel, commercial et industriel

En date du 7 mai 2007, le réseau RONA comptait 668 magasins. Depuis le début de l'année, 29 magasins se sont ajoutés au réseau dont 20 sont situés en Ontario. L'acquisition de Noble Trade, clôturée le 2 avril dernier, a ajouté 19 magasins et un centre de distribution. Un nouveau magasin RONA Home & Garden a également ouvert ses portes le 3 avril dernier à Scarborough dans la région de Toronto. Enfin, neuf magasins affiliés ont été recrutés depuis le début de l'année.

### **Programme 7-07**

Le développement de RONA s'appuie sur quatre vecteurs de croissance :

- la croissance des ventes de notre réseau existant, notamment la croissance des ventes par magasins comparables de notre réseau de magasins corporatifs, franchisés et affiliés;
- la construction de nouveaux magasins corporatifs et franchisés;
- le recrutement de nouveaux marchands affiliés;
- les acquisitions.

Au début de 2006, nous avons lancé le Programme 7-07. L'objectif de ce Programme est de s'appuyer sur les quatre vecteurs de croissance ci-dessus, afin que les ventes au détail<sup>1</sup> totales de notre réseau atteignent un rythme annuel de 7 milliards de dollars à la fin de 2007. À la fin de 2005, les ventes s'élevaient à près de 5 milliards et elles avoisinent maintenant les 6 milliards en tenant compte de l'acquisition de Noble Trade récemment clôturée. Cette évolution est en accord avec notre objectif.

Le 7 février dernier, nous avons annoncé l'acquisition de Noble Trade, un des plus importants grossistes de produits de plomberie et chauffage en Ontario, desservant une clientèle commerciale et professionnelle. La clôture de la transaction a eu lieu le 2 avril 2007 et les états financiers de Noble Trade sont consolidés à ceux de RONA depuis ce jour. Noble Trade a réalisé des ventes d'environ 150 millions de dollars au cours des 12 derniers mois et a connu une croissance annuelle moyenne de ses revenus de 27 % depuis 1998. Elle emploie plus de 300 personnes réparties dans 19 succursales et un centre de distribution en Ontario. Rappelons que cette acquisition s'inscrit parfaitement dans le plan de développement stratégique de RONA. Après les acquisitions de Matériaux Coupal et de Curtis Lumber en 2006, l'acquisition de Noble Trade accentue la présence de RONA dans le marché des magasins spécialisés desservant une clientèle commerciale et professionnelle. Noble Trade, une entreprise très rentable et dotée d'une équipe de gestion expérimentée, constitue une plate-forme de grande qualité pour poursuivre le développement de RONA dans ce marché à fort potentiel de consolidation. Elle offre un potentiel de synergies important, particulièrement en ce qui a trait au pouvoir d'achat combiné dans la catégorie plomberie et CVCA (chauffage, ventilation et conditionnement de l'air). Cette transaction permet également à la Compagnie de diversifier sa clientèle et d'atténuer les variations cycliques propres au commerce de détail.

La croissance interne des ventes de RONA (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de 4,7 % au cours du premier trimestre 2007. La croissance interne a surtout été alimentée par la construction de nouveaux magasins corporatifs, ainsi que par le recrutement de nouveaux marchands affiliés. Les ventes par magasins comparables ont été légèrement à la baisse. En excluant l'effet de la baisse du prix moyen des produits forestiers, elles ont augmenté de 1,1 %.

---

<sup>1</sup> L'expression « ventes au détail » désigne la somme cumulée des ventes annualisées de l'ensemble des magasins corporatifs, franchisés et affiliés du réseau RONA, toutes bannières confondues, sans égard à leur propriété. Elles diffèrent des ventes consolidées dont il est question ailleurs dans ce rapport de gestion qui comprennent celles des magasins corporatifs, la quote-part de RONA des ventes de magasins franchisés dans lesquels nous détenons une participation et les redevances provenant des ventes des magasins franchisés, ainsi que les ventes de distribution aux magasins affiliés et franchisés.

En 2006, nous avons mis en service huit nouveaux magasins, lesquels ont contribué à la croissance des ventes du premier trimestre 2007. Cinq de ces magasins sont des grandes surfaces : deux au Québec (Charlemagne et Rimouski), un en Ontario (Barrie), un au Manitoba (Winnipeg) et un en Colombie-Britannique (Victoria/Langford). Par ailleurs, nous avons ouvert trois magasins de proximité corporatifs à Winkler (Manitoba), ainsi qu'à Spruce Grove et Leduc (Alberta). Ces magasins n'ont pas encore atteint leur plein potentiel, mais montrent une croissance générale de leurs ventes en dépit du contexte économique actuel et de l'effet saisonnier du premier trimestre.

Tel que mentionné au début de l'exercice, nous prévoyons construire 15 magasins en 2007. Dix nouveaux magasins à grande surface : cinq en Ontario, un en Alberta, un dans les provinces de l'Atlantique et trois au Québec. Six de ces magasins sont actuellement en construction et un a été ouvert récemment, le RONA Home&Garden de Scarborough en Ontario. Des travaux de construction sont également en cours pour trois des cinq magasins de proximité dont la mise en chantier est prévue cette année, soit trois en Ontario, un au Québec et un au Nouveau-Brunswick. Par ailleurs, une cinquantaine de sites à développer pour des nouveaux magasins dans plusieurs régions canadiennes ont été approuvés par le Conseil d'administration de la Compagnie. Ce répertoire de sites approuvés nous garantit le développement de sites prometteurs et nous permettra de synchroniser les ouvertures avec la saisonnalité du marché.

Le 3 avril dernier, soit quelques jours après la fin du premier trimestre 2007, nous avons ouvert un nouveau magasin grande surface RONA Home & Garden de 100 000 pieds carrés à Scarborough en Ontario. L'ouverture de ce point de ventes a entraîné la création de 175 emplois et nécessité pour RONA un investissement de 20 millions de dollars. Il s'agit du 165<sup>e</sup> magasin RONA en Ontario. En plus d'une vaste aire de vente intérieure, on y trouve une grande serre, un centre de jardin de quelque 34 000 pieds carrés et une cour à bois intérieure.

En matière de recrutement de marchands affiliés, nous avons recruté neuf nouveaux magasins au premier trimestre 2007, ce qui ajoute à notre réseau 85 000 pieds carrés (excluant les superficies d'entreposage extérieur) et plus de 35 millions de dollars de ventes au détail annuelles.

Nous prévoyons toujours commencer les travaux d'agrandissement de notre centre de distribution de Calgary en 2007, afin de satisfaire la croissance de nos besoins de distribution dans l'ouest du Canada. La superficie du centre doublera pour atteindre 640 000 pieds carrés en 2008. Cet agrandissement permettra de regrouper des activités de distribution actuellement en cours dans des centres satellites, ce qui entraînera des gains d'efficacité.

Au cours du premier trimestre 2007, nous avons poursuivi notre réflexion et nos sessions de travail concernant la préparation du prochain plan stratégique de la Compagnie. Nous prévoyons finaliser le tout au cours de l'été et diffuser notre nouveau plan 2008-2011 à l'automne 2007.

## **ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS**

### **Ventes en hausse de 80 millions de dollars soit 10 %**

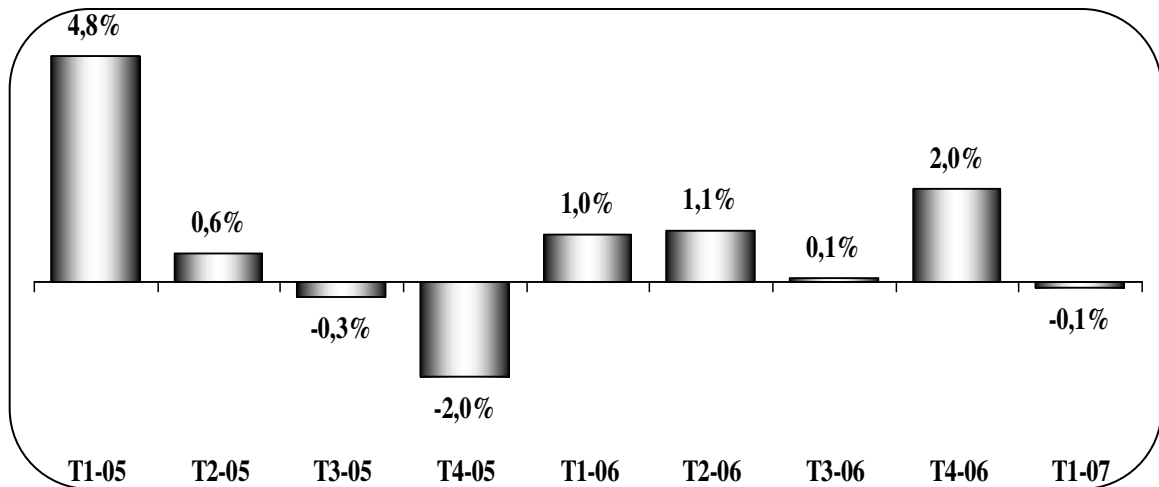
Les ventes consolidées de RONA comprennent les ventes des centres de distribution, celles des magasins corporatifs, ainsi que la quote-part de RONA provenant des ventes de magasins franchisés.

Les ventes consolidées du premier trimestre 2007 se sont établies à 878,5 millions de dollars, soit 10 % de plus que les 798,8 millions enregistrés en 2006. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins, ainsi qu'au recrutement de nouveaux marchands affiliés. En excluant l'apport des acquisitions importantes, soit Chester Dawe, Curtis Lumber, Matériaux Coupal et Mountain Building Centres, les ventes consolidées ont progressé de 4,7 %. Cette croissance interne

provient de ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois et de la croissance des revenus du réseau de distribution.

Les ventes des magasins comparables ont pour leur part diminué de 0,1 % au cours du premier trimestre. L'effet de la déflation du prix moyen des produits forestiers a été de 1,2 %. En excluant cet effet, les ventes des magasins comparables ont progressé de 1,1 % au cours du trimestre. La croissance provient principalement des magasins situés dans l'ouest du pays où l'activité économique a continué d'être plus élevée qu'en Ontario et qu'au Québec.

#### Croissance annuelle des ventes par magasins comparables Neuf derniers trimestres



#### **Bénéfice d'exploitation en baisse de 1,7 million de dollars ou 4,1 %**

Le bénéfice d'exploitation a atteint 40,9 millions de dollars au premier trimestre 2007, en baisse de 1,7 million soit 4,1 % sur celui de 2006. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 5,3 % en 2006 à 4,6 % en 2007. Un montant positif de 1,2 million de dollars a été enregistré à la suite de l'application de la nouvelle norme sur la comptabilisation des instruments financiers (pour plus de renseignements, veuillez consulter la page 19 du présent rapport de gestion). N'eût été de ce montant, le bénéfice d'exploitation aurait été de 39,7 millions de dollars, soit une baisse de 2,9 millions sur le premier trimestre de 2006. Cette baisse est attribuable au secteur des magasins corporatifs et franchisés, puisque le secteur de la distribution a continué de bien performer avec une croissance de 10 % de son bénéfice d'exploitation et une amélioration continue de sa marge d'exploitation qui se situe maintenant à 7,5 %. Cette performance reflète les importants efforts consentis à l'agrandissement du réseau de distribution et à son efficacité.

Une partie de la diminution du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés est attribuable à des éléments temporaires et prévisibles. En premier lieu, il y a eu l'augmentation des frais fixes liés au développement du réseau, notamment les récentes ouvertures de magasins et les acquisitions. Le premier trimestre représentant historiquement moins de 20 % des revenus et moins de 10 % des bénéfices de l'année, il en découle que l'effet provenant de l'augmentation de ces frais est plus important qu'aux autres trimestres de l'année. Le deuxième élément provient de l'augmentation de l'effet saisonnier relié à la vente de matériaux de construction. Les acquisitions en 2006 de Curtis Lumber et Matériaux Coupal, deux entreprises spécialisées dans la vente de matériaux de construction, et de Chester Dawe, une entreprise avec une forte proportion de ses ventes dans la catégorie des matériaux de construction, ont augmenté notre sensibilité à cet effet saisonnier qui est plus important au

cours du premier trimestre 2007. Typiquement, ces entreprises enregistrent de très faibles résultats au premier trimestre, lesquels sont compensés par de meilleurs résultats pour le reste de l'année, et ce, particulièrement au deuxième trimestre.

Enfin, deux autres éléments expliquent la baisse du bénéfice d'exploitation et la diminution de la marge d'exploitation, soit les conditions météorologiques particulièrement défavorables au cours du premier trimestre et une faiblesse plus importante que prévu de l'économie en Ontario et au Québec. Pour faire face à cette situation, nous avons dû redoubler d'efforts pour continuer à offrir un excellent service afin de conserver la loyauté de nos clients et mettre en place des activités promotionnelles pour stimuler l'achalandage.

### **Intérêts et amortissements**

La dépense d'intérêt du premier trimestre 2007 s'est chiffrée à 7,0 millions de dollars, comparativement à 5,0 millions en 2006. Cette hausse tient en partie à l'augmentation de notre endettement relié à notre expansion, ainsi qu'à la légère hausse des taux d'intérêt survenue pendant la première moitié de 2006.

L'amortissement du premier trimestre 2007 s'est élevé à 21,6 millions de dollars, une augmentation de 6,0 millions sur 2006. Cette hausse découle des acquisitions, des investissements dans notre infrastructure de distribution, de la mise en service de nouveaux magasins corporatifs, du programme de rénovation des magasins corporatifs existants, ainsi que de l'amélioration continue de nos systèmes d'information. Puisque le premier trimestre représente de façon historique moins de 20 % des ventes et moins de 10 % des bénéfices de l'année, ces frais fixes affectent temporairement notre rentabilité en début d'exercice.

### **Impôts**

Les impôts de l'exercice se chiffrent à 3,7 millions de dollars, pour un taux d'imposition effectif de 30,1 %. L'an dernier, les impôts s'établissaient à 6,5 millions de dollars, pour un taux effectif de 29,8 %.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net du premier trimestre 2007 s'est établi à 9,0 millions de dollars soit 0,08 \$ par action, comparativement à 16,4 millions en 2006 ou 0,14 \$ par action. La moitié de cette baisse est attribuable à des effets temporaires et prévisibles qui devraient s'estomper au cours des prochains trimestres, l'autre moitié étant reliée à des éléments plus difficiles à prévoir.

Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoutent, l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement et les frais financiers reliés aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions. Le premier trimestre représentant historiquement moins de 20 % des revenus et moins de 10 % du bénéfice net de l'année, il est normal que l'effet de ces charges soit plus important en début d'année qu'au cours des autres trimestres. Soulignons qu'au cours du premier trimestre de 2007, le secteur de la distribution a offert une bonne performance liée au développement de son réseau et à des gains d'efficacité. Enfin, un gain sur taux de change de 1,2 million de dollars avant impôts a été enregistré au cours du trimestre relativement à l'application de la nouvelle norme comptable sur les instruments financiers (pour plus de renseignements, veuillez consulter la page 19 du présent rapport de gestion).

## ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS

RONA compte deux secteurs d'activité isolables : la distribution d'une part, les magasins corporatifs et franchisés d'autre part.

**Tableau 2**  
**RONA : chiffres clés sectoriels, trimestre terminé le 1<sup>er</sup> avril 2007**

(en milliers de dollars)	Premier trimestre 2007	Premier trimestre 2006	Variation \$ sur 2006	Variation % sur 2006
<b>Ventes des secteurs</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	647 195	575 057	72 138	12,5 %
Distribution	489 528	446 889	42 639	9,5 %
<b>Total</b>	<b>1 136 723</b>	<b>1 021 946</b>	<b>114 777</b>	<b>11,2 %</b>
<b>Ventes intersectorielles et redevances</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	(2 320)	(2 043)	(277)	13,6 %
Distribution	(255 907)	(221 117)	(34 790)	15,7 %
<b>Total</b>	<b>(258 227)</b>	<b>(223 160)</b>	<b>(35 067)</b>	<b>15,7 %</b>
<b>Ventes</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	644 875	573 014	71 861	12,5 %
Distribution	233 621	225 772	7 849	3,5 %
<b>Total</b>	<b>878 496</b>	<b>798 786</b>	<b>79 710</b>	<b>10,0 %</b>
<b>Bénéfice d'exploitation</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	23 387	26 702	(3 315)	(12,4 %)
Distribution	17 463	15 879	1 584	10,0 %
<b>Total</b>	<b>40 850</b>	<b>42 581</b>	<b>(1 731)</b>	<b>(4,1 %)</b>
<b>Marge d'exploitation</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	3,6 %	4,7 %	-	(1,1 %)
Distribution	7,5 %	7,0 %	-	0,5 %
<b>Total</b>	<b>4,6 %</b>	<b>5,3 %</b>	<b>-</b>	<b>(0,7 %)</b>

### **Magasins corporatifs et franchisés : ventes en hausse de 12,5 % et bénéfice d'exploitation en baisse de 12,4 %**

Les ventes au détail du secteur des magasins corporatifs et franchisés ont augmenté de 71,9 millions de dollars, soit 12,5 % au cours du premier trimestre 2007 pour atteindre 644,9 millions. Les acquisitions réalisées en 2006 ont été un facteur de croissance important, en particulier celles de Chester Dawe, de Curtis Lumber et de Matériaux Coupal. Freinée par la baisse du prix moyen des produits forestiers, la croissance interne (excluant les acquisitions) a été de 2,9 %. À prix moyen des produits forestiers constant, elle a été de 4,1 %. La croissance interne a bénéficié de l'apport des magasins corporatifs et franchisés ouverts au cours de la dernière année, à Victoria/Langford (Colombie-Britannique), Spruce Grove et Leduc (Alberta), Winkler et Winnipeg (Manitoba), Barrie (Ontario), Charlemagne et Rimouski (Québec). À prix moyen des produits forestiers constant, les ventes par magasins comparables ont progressé de 1,1 %. En tenant compte de la diminution du prix moyen des produits forestiers, elles ont diminué de 0,1 %.

Le bénéfice d'exploitation des activités de détail s'est élevé à 23,4 millions de dollars, comparativement à 26,7 millions au premier trimestre 2006. Tel que mentionné dans l'analyse des résultats consolidés, cette baisse de 3,3 millions de dollars, soit 12,4 %, provient de l'augmentation des frais fixes liés à la

croissance du réseau, notamment les récentes ouvertures de magasins et les acquisitions. Elle est également attribuable à l'augmentation de l'effet saisonnier relié à la vente de matériaux de construction à la suite des acquisitions de Curtis Lumber, de Matériaux Coupal et de Chester Dawe, trois entreprises tirant une forte proportion de leurs revenus dans la vente de matériaux de construction. Historiquement, ces entreprises enregistrent de très faibles résultats au premier trimestre, lesquels sont compensés par de meilleurs résultats le reste de l'année, particulièrement au deuxième trimestre.

Enfin, deux autres éléments expliquent la baisse du bénéfice d'exploitation, soit les conditions météorologiques particulièrement défavorables au cours du premier trimestre, ainsi qu'une faiblesse plus importante que prévu de l'économie en Ontario et au Québec. Pour faire face à cette situation, nous avons dû redoubler d'efforts pour continuer à offrir un excellent service afin de conserver la loyauté de nos clients et mettre en place des activités promotionnelles pour stimuler l'achalandage.

La marge d'exploitation du secteur est passée de 4,7 % en 2006 à 3,6 % au premier trimestre 2007. Étant largement inférieure à notre marge consolidée de l'année en raison des éléments saisonniers propres à notre industrie, la marge a connu une baisse importante principalement en raison d'éléments temporaires. La moitié de cette baisse est attribuable à la saisonnalité et au niveau moins élevé des marges reliées aux récentes acquisitions de magasins spécialisés. L'autre moitié est attribuable au poids relatif que représentent les coûts fixes reliés à l'ouverture de nouveaux magasins au premier trimestre. En excluant ces deux éléments, la marge d'exploitation aurait été la même qu'en 2006. Les conditions économiques et météorologiques défavorables du premier trimestre ont donc éliminé les gains d'efficacité réalisés par notre réseau de magasins corporatifs et franchisés.

#### **Distribution : ventes en hausse de 3,5 % et bénéfice d'exploitation en hausse de 10 %**

Les ventes du secteur de la distribution, avant éliminations des ventes intersectorielles, désignent l'ensemble des ventes effectuées par l'infrastructure de distribution de RONA, que ces ventes soient destinées à des magasins corporatifs, franchisés ou affiliés. Les ventes de distribution sont nettes des ventes intersectorielles et ne comprennent que les ventes effectuées aux magasins affiliés et aux magasins franchisés, nettes des quotes-parts de RONA dans ces derniers, le cas échéant.

Les ventes du secteur de la distribution ont augmenté de 9,5 % au premier trimestre 2007 pour s'établir à 489,5 millions de dollars. À prix moyen des produits forestiers constant, l'augmentation a été de 10,3 %. Cette croissance reflète l'expansion du réseau et la performance du réseau de magasins affiliés. Les affiliés recrutés en 2006 et au début de 2007 s'intègrent tour à tour au réseau RONA et soutiennent la croissance des ventes de distribution.

Nettes des activités intersectorielles, les ventes de distribution ont augmenté de 3,5 % pour s'établir à 233,6 millions de dollars en 2007. À prix moyen des produits forestiers constant, les ventes de distribution ont progressé de quelque 4,3 %.

Entre les deux exercices de comparaison, nous avons acquis la totalité ou la majorité des actions d'un certain nombre d'affiliés, et ce, dans le but de renforcer la présence de RONA dans certaines régions du pays. Considérées isolément, ces acquisitions ont occasionné un accroissement des ventes intersectorielles (celles-ci se sont accrues de 15,7 % au premier trimestre 2007) et une diminution des ventes nettes de celles-ci.

Les activités de distribution ont produit un bénéfice d'exploitation de 17,5 millions de dollars au premier trimestre 2007, comparativement à 15,9 millions au trimestre correspondant en 2006. Il s'agit d'une croissance de 1,6 million de dollars, ou 10 %. La marge d'exploitation a pour sa part augmenté de 7 % au premier trimestre 2006 à 7,5 % en 2007. Cette augmentation reflète l'amélioration soutenue de l'efficacité des opérations de distribution de la Compagnie, en partie attribuable à l'expansion du réseau,

l'amélioration des conditions d'achat et l'ajout d'infrastructures plus performantes permettant la réduction des coûts reliés à l'utilisation de petits centres de distribution satellites.

## TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a généré des fonds de 26,0 millions de dollars au premier trimestre 2007, comparativement à 29,7 millions au trimestre correspondant en 2006. Nette de l'accroissement du fonds de roulement lié à la croissance et au développement du réseau de détail et de distribution, l'exploitation a entraîné des décaissements de 131,6 millions de dollars, contre 59,0 millions en 2006. Cette variation est principalement attribuable à l'augmentation des stocks provenant des acquisitions et des nouveaux magasins. À la fin du premier trimestre, le niveau des stocks était d'environ 30 millions de dollars plus élevé que prévu en cette période de l'année, et ce, en raison des conditions météorologiques défavorables qui ont prévalu au cours du trimestre.

Au cours du premier trimestre 2007, nous avons investi 42,8 millions de dollars en immobilisations. Ces investissements ont été consacrés à l'expansion de notre réseau de détail, à savoir la construction de nouveaux magasins ainsi que la réfection, la rénovation et la mise à niveau de magasins existants en fonction des nouveaux concepts. Nous avons également consenti une partie des investissements à l'amélioration continue des systèmes d'information afin d'accroître notre efficacité opérationnelle.

Le tableau 3 présente un sommaire des obligations contractuelles de la Compagnie au 1<sup>er</sup> avril 2007, y compris les contrats de location exploitation hors bilan utilisés dans le cours normal des affaires. De plus, la Compagnie a conclu des arrangements hors bilan tels que des conventions de rachat de biens en stocks et des garanties d'emprunts hypothécaires pour certains clients (arrangements qui n'apparaissent pas au tableau 3). Pour une description détaillée de ces arrangements, voir la note 5 afférente aux états financiers intermédiaires.

**Tableau 3**  
**RONA : obligations contractuelles selon l'échéance**  
**(au 1<sup>er</sup> avril 2007)**

Obligations contractuelles	Versements à effectuer selon l'échéance (milliers de dollars)				
	Total	Moins de un an	1-2 ans	3-4 ans	5 ans et plus
Emprunts à long terme	556 675	4 911	9 973	9 986	531 805
Obligations relatives aux biens loués	18 755	7 425	8 628	2 539	163
Contrats de location exploitation et baux	1 282 495	108 633	206 767	192 858	774 237
Autres obligations à long terme	80 789	22 669	33 487	21 275	3 358
<b>Total</b>	<b>1 938 714</b>	<b>143 638</b>	<b>258 855</b>	<b>226 658</b>	<b>1 309 563</b>

**Tableau 4**  
**RONA : données sur les actions en circulation**  
**Au 4 mai 2007**

Actions ordinaires	115 393 163
Options non exercées	2 996 052
<b>Total</b>	<b>118 389 215</b>

Le bilan de RONA demeure très solide. Au 1<sup>er</sup> avril 2007, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 35,1 %, comparativement à 33,7 % à la clôture du trimestre correspondant en 2006.

Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 49,4 % au terme du premier trimestre 2007 comparativement à 48,4 % à pareille date en 2006.

L'exploitation de la Compagnie produit des flux financiers importants. Avec un niveau d'endettement relativement bas et des taux fixés pour dix ans sur notre dette à long terme, nous disposons en outre de liquidités importantes et d'un accès à quelque 350 millions de dollars de crédit additionnel à des taux compétitifs. Nos ressources sont donc suffisantes pour poursuivre notre développement sur nos quatre vecteurs de croissance : la croissance des ventes de notre réseau existant, la construction de nouveaux magasins corporatifs et franchisés, le recrutement de nouveaux magasins affiliés et les acquisitions.

Rappelons qu'en 2007, notre programme d'immobilisations se situera aux environs de 240 millions de dollars. De cette somme, environ 175 millions seront consacrés à la construction, l'aménagement ou la rénovation de magasins à grande surface, traditionnels ou spécialisés. Environ 25 millions de dollars seront consacrés à l'expansion du réseau de distribution. Enfin, quelque 40 millions seront consacrés à l'amélioration continue de nos systèmes d'information.

## INFORMATION TRIMESTRIELLE

**Tableau 5**  
**RONA : résultats financiers trimestriels consolidés**  
**(En millions de dollars, à l'exception des bénéfices par action)**

	2007	2006				2005			
	T1	T4*	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Ventes	<b>878,5</b>	1 141,3	1 265,8	1 346,0	798,8	1 008,6	1 109,3	1 200,5	708,0
Bénéfice d'exploitation	<b>40,9</b>	86,7	109,6	145,0	42,6	73,9	98,1	124,9	36,7
Bénéfice net	<b>9,0</b>	38,1	56,1	80,0	16,4	37,6	53,0	70,4	14,2
Bénéfice par action (\$)	<b>0,08</b>	0,33	0,49	0,70	0,14	0,33	0,46	0,62	0,12
Bénéfice dilué par action (\$)	<b>0,08</b>	0,33	0,48	0,69	0,14	0,32	0,46	0,61	0,12

\* T4 2006 comporte 14 semaines, contre 13 semaines pour les autres trimestres.

Comme nous l'avons mentionné en fin d'année, le secteur d'activité de RONA varie beaucoup d'un trimestre à l'autre. Les ventes du premier trimestre de l'exercice sont toujours inférieures à celles des trois autres, à cause du faible niveau d'activité du secteur de la rénovation en hiver. De plus, des conditions météorologiques défavorables peuvent avoir une incidence importante sur les ventes. Avec la croissance de la proportion de nos activités provenant du secteur des magasins corporatifs et franchisés, ainsi que la proportion plus grande de produits reliés au domaine des matériaux de construction, l'effet saisonnier du premier trimestre s'avère plus important en 2007 que par les années passées. Cette situation devrait cependant être partiellement atténuée avec l'acquisition, en avril dernier, de Noble Trade, une entreprise qui œuvre dans un secteur d'activité moins saisonnier et cyclique que nos activités de détail traditionnelles.

## PERSPECTIVES

Tel que mentionné dans le rapport de gestion annuel 2006, le développement à long terme de RONA bénéficie de facteurs structurels favorables. La population canadienne active, âgée de 25 à 55 ans, s'adonne de plus en plus à la réalisation de projets de rénovation et de jardinage. Par ailleurs,

l'important groupe des baby-boomers qui représente 25 % de la population, arrive à l'aube de la préretraite et de la retraite en meilleure forme physique et financière qu'aucune génération précédente. Au Canada, le parc de logements existants prend également de l'âge : plus de 70 % des logements ont plus de 20 ans et nécessiteront des travaux d'entretien majeurs à plus ou moins brève échéance. De plus, les mises en chantier, la revente de logements et le prix de vente moyen des maisons ont connu de fortes hausses au cours des trois dernières années. La population canadienne compte donc sur plusieurs nouveaux propriétaires avec des capacités d'emprunts plus élevées, ce qui représente toujours un environnement favorable pour l'industrie de la rénovation.

Les facteurs conjoncturels sont toutefois moins clairs pour l'instant. La croissance de l'économie canadienne a été plus faible que prévu au deuxième semestre 2006. La Banque du Canada prévoit que l'économie canadienne affichera en 2007 un taux de croissance annuel de 2,2 %. Par ailleurs, la Banque du Canada a laissé son taux directeur inchangé au début de l'année et à la date de son plus récent rapport, elle n'entrevoit pas la nécessité de le modifier. Celui-ci demeure bas en regard de ses niveaux historiques. L'environnement de taux d'intérêt actuel demeure donc favorable à des hauts niveaux de mises en chantier et de revente de maisons. D'ailleurs, la SCHL, dans son plus récent rapport, prévoit que les mises en chantier seront à la baisse en 2007 mais demeureront un niveau historiquement très élevé et favorable aux dépenses de rénovations. La SCHL prévoit de même pour les ventes de logements existants.

Quoi qu'il en soit de la conjoncture, les facteurs structurels, la consolidation de notre industrie et la diversité de nos quatre vecteurs de croissance donnent de la robustesse à notre stratégie de croissance. Malgré ce début d'année plus difficile que prévu, la direction de RONA maintient le cap en 2007. Nous poursuivons toujours l'objectif du Programme 7-07, soit de hausser les ventes au détail de notre réseau de magasins à un rythme annuel de 7 milliards de dollars à la fin de 2007. Ces ventes affichent maintenant près de 6 milliards en tenant compte de l'acquisition de Noble Trade.

À la lumière de la conjoncture économique actuelle, la direction est cependant d'avis que l'apport des ventes provenant des magasins existants et de l'ouverture de nouveaux magasins sera plus faible que prévu pour l'exercice 2007. Il est dans la culture RONA de réagir rapidement à des situations de marché moins favorables. C'est pourquoi la direction de RONA, en tenant compte de l'effet de cette situation sur les résultats du premier trimestre et afin de minimiser l'effet potentiel d'un ralentissement économique plus prononcé que prévu sur les résultats des prochains trimestres, a mis en place des mesures additionnelles pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité opérationnelle. Ces mesures incluent, entre autres, une approche plus dynamique pour la vente des produits de marque privée, la mise en place de nouvelles mesures de fidélisation, ainsi que des mesures additionnelles de réduction des coûts et d'amélioration de l'efficacité. Nous sommes également confiants que les efforts soutenus pour améliorer le service en magasin porteront leurs fruits au cours des prochains trimestres.

La croissance des prochains trimestres proviendra donc principalement de la consolidation du marché par le recrutement, l'ajout de nouveaux magasins et les acquisitions. Des équipes sont d'ailleurs en place et travaillent ardemment à la réalisation de transactions qui permettront d'améliorer le positionnement de RONA dans son industrie et de continuer à créer de la valeur pour ses actionnaires.

## **RISQUES ET INCERTITUDES**

Le secteur des articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage est très concurrentiel. Les concurrents de RONA sont de grandes chaînes nationales et multinationales, ainsi que plusieurs groupes régionaux ou magasins indépendants. La présence de nouveaux joueurs importants dans le marché de la rénovation et du jardinage au Canada à compter de 2007, pourrait apporter un déséquilibre temporaire entre l'offre et la demande dans certaines régions au Canada, dépendamment des changements

démographiques, des déplacements de population et des changements dans les habitudes de consommation dans ces localités. Tel que mentionné dans le rapport de gestion annuel 2006, la direction de la Compagnie est d'avis que RONA a démontré sa capacité de prospérer dans un tel contexte, et ce, dans tous les segments de marché. La Compagnie dispose en effet de plusieurs atouts : un portefeuille de bannières et magasins de tous formats, des concepts évolutifs, une présence dans l'ensemble du territoire canadien et un important réseau de distribution. De par son offre de recrutement pour les marchands indépendants, RONA peut également bénéficier d'un environnement plus concurrentiel dans certaines régions.

Il n'y a pas de changements importants constatés au cours du premier trimestre 2007 quant aux principaux risques et incertitudes de la Compagnie.

## **MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES**

Le 1er janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté rétrospectivement sans retraitement des états financiers des exercices antérieurs les nouvelles recommandations suivantes du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) :

### **Instruments financiers**

Les chapitres 3855, *Instruments financiers - comptabilisation et évaluation* et 3861, *Instruments financiers - informations à fournir et présentation* traitent du classement, de la constatation, de l'évaluation, de la présentation et des informations à fournir à l'égard des instruments financiers (incluant les dérivés) et des dérivés non financiers dans les états financiers.

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

- L'encaisse est classée comme actif financier détenu à des fins de transaction. Elle est évaluée à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont comptabilisées aux résultats. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.
- Les débiteurs ainsi que les prêts et avances à long terme et les actions privilégiées rachetables (qui sont inclus dans les placements) sont classés comme prêts et créances. Ils sont enregistrés au coût le quel lors de l'enregistrement initial, correspond à sa juste valeur. Les évaluations subséquentes des débiteurs sont enregistrées au coût après amortissement, lequel correspond généralement au montant comptabilisé initialement moins toute provision pour créances douteuses. Les évaluations subséquentes des prêts et avances à long terme ainsi que les actions privilégiées rachetables sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif moins tout amortissement. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.
- Les emprunts bancaires et les comptes fournisseurs et charges à payer 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. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.
- La dette à long terme est classée comme autre passif financier. Elle est évaluée au coût après amortissement, lequel correspond au montant comptabilisé initialement plus tout amortissement cumulé des frais de financement. Le montant comptabilisé initialement correspond au principal de la dette moins les frais de financement applicables. Cette modification a entraîné une diminution des frais de financement reportés (qui étaient auparavant inclus dans les autres éléments d'actif) de 4,9 millions de dollars, une diminution de la dette à long terme de 4,8 millions de dollars et une

augmentation du solde d'ouverture des bénéfices non répartis de 46 000 \$ (31 000 \$, net des impôts futurs).

La Compagnie a également adopté les conventions comptables suivantes :

- Les coûts de transaction relatifs aux autres passifs financiers sont comptabilisés en réduction de la valeur comptable des passifs financiers afférents.
- La Compagnie ne comptabilise comme actifs et passifs séparés que les dérivés incorporés dans des instruments hybrides émis, acquis ou substantiellement modifiés par la Compagnie à compter du 29 décembre 2002 lorsque ces instruments hybrides ne sont pas comptabilisés comme étant détenus à des fins de transaction et sont encore en vigueur au 1er janvier 2007. Les dérivés incorporés qui ne sont pas étroitement liés au contrat hôte doivent être séparés, classés comme instruments financiers détenus à des fins de transaction et sont donc évalués à la juste valeur avec les variations de la juste valeur comptabilisées dans les résultats. La Compagnie n'a identifié aucun dérivé incorporé devant être séparé à l'exception des dérivés incorporés dans les contrats d'achat faits dans un pays étranger et payés dans une devise qui n'est pas la monnaie usuelle d'une des deux parties principales au contrat. Même si les paiements sont faits dans une monnaie couramment utilisée dans l'environnement économique où intervient la transaction, la Compagnie a décidé de séparer les dérivés incorporés. Cette modification a entraîné une augmentation des passifs à court terme de 2,4 millions de dollars et une diminution des bénéfices non répartis de 2,4 millions de dollars (1,6 millions de dollars, net des impôts futurs) au 1er janvier 2007. Pour le trimestre terminé le 1er avril 2007, cette modification a entraîné une augmentation du bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle de 1,2 million de dollars.

### **Résultat étendu**

Le chapitre 1530, *Résultat étendu* traite de la présentation du résultat étendu et de ses composantes. Le résultat étendu correspond à la variation des capitaux propres d'une entreprise qui découle d'opérations et d'événements sans rapport avec les actionnaires. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

### **Capitaux propres**

Le chapitre 3251, *Capitaux propres* traite des normes de présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

### **Modifications comptables**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel incluses au chapitre 1506, *Modifications comptables*. Ce chapitre établit les critères de changement de méthodes comptables, ainsi que le traitement comptable de l'information à fournir relative aux changements de méthodes comptables, aux changements d'estimations comptables et aux corrections d'erreurs.

### **Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (rabais volumes)**

Au début de l'exercice 2006, la Compagnie a adopté le CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, qui fournit des indications sur les circonstances dans lesquelles la contrepartie doit être considérée comme soit un ajustement du prix de vente des produits ou services ou comme un coût engagé par le fournisseur pour vendre ses produits. Le CPN-156 a été appliqué rétroactivement avec retraitement des exercices antérieurs. Les remises de rabais volumes aux clients étaient auparavant présentées en réduction du

bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfiques et part des actionnaires sans contrôle et sont dorénavant présentées en réduction des ventes.

## **PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES**

Aucun changement important n'a été constaté depuis la publication du rapport de gestion 2006.

## **CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE**

Durant le premier trimestre terminé le 1<sup>er</sup> avril 2007, 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.

## **INFORMATION PROSPECTIVE**

Ce rapport de gestion comprend des énoncés prospectifs comportant des risques et des incertitudes. Tous les énoncés autres que des énoncés de faits historiques inclus dans ce rapport de gestion, y compris des énoncés sur les perspectives de l'industrie et sur les perspectives, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Compagnie, peuvent constituer des énoncés prospectifs au sens de la législation et la réglementation canadiennes en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs sont généralement reconnaissables à l'utilisation d'expressions comme « pouvoir », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer que », « anticiper », « prévoir », « désirer » ou « poursuivre », y compris dans une tournure négative, ou de leurs variantes ou de toute terminologie similaire ou à l'emploi du futur. Bien que la Compagnie soit d'avis que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, elle ne peut donner aucune garantie que ces attentes s'avéreront exactes. Les énoncés prospectifs ne tiennent pas compte de l'effet que des transactions, des éléments non récurrents ou d'autres éléments extraordinaires annoncés ou survenant après que ces énoncés sont faits auront sur les activités de la Compagnie. Par exemple, ils ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions, des acquisitions, d'autres transactions commerciales, des réductions de la valeur d'actifs ni d'autres charges annoncées ou survenues après que les énoncés prospectifs sont faits.

Les investisseurs et autres personnes devraient éviter de se fier indûment à tout énoncé prospectif. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Compagnie et les attentes actuelles, veuillez vous reporter également aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont accessibles à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et à [www.rona.ca](http://www.rona.ca). Plus particulièrement, d'autres précisions et la description de ces facteurs et d'autres facteurs sont présentées dans ce rapport de gestion, sous la rubrique « Risques et incertitudes », et sous la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle courante de la Compagnie.

Les énoncés prospectifs figurant dans ce rapport de gestion reflètent les attentes de la Compagnie au 7 mai 2007 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Compagnie nie expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

## INFORMATION ADDITIONNELLE

Le présent rapport de gestion est préparé en date du 7 mai 2007. Le lecteur trouvera d'autres informations relatives à RONA, y compris sa notice annuelle, sur le site Internet de la Compagnie à l'adresse [www.rona.ca](http://www.rona.ca) et sur celui de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Le premier vice-président  
et chef de la direction financière,



Claude Guévin CA

Le président et chef de la direction,



Robert Dutton

**RONA inc.****Résultats consolidés**

des périodes de treize semaines terminées le 1er avril 2007 et le 26 mars 2006  
(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf le bénéfice par action)

	<u>2007</u>		<u>2006</u>	
<b>Ventes</b>	<b>878 496</b>	<b>\$</b>	798 786	<b>\$</b>
Bénéfice avant les postes suivants	<b>40 850</b>		42 581	
Intérêts sur la dette à long terme	<b>6 247</b>		4 294	
Intérêts sur les emprunts bancaires	<b>784</b>		714	
Amortissements	<b>21 605</b>		15 650	
	<b>28 636</b>		20 658	
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<b>12 214</b>		21 923	
Impôts sur les bénéfices	<b>3 678</b>		6 537	
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<b>8 536</b>		15 386	
Part des actionnaires sans contrôle	<b>(491)</b>		(994)	
<b>Bénéfice net</b>	<b>9 027</b>	<b>\$</b>	16 380	<b>\$</b>
<b>Bénéfice par action</b> (note 10)	<b>0,08</b>	<b>\$</b>	0,14	<b>\$</b>
<b>Bénéfice dilué par action</b> (note 10)	<b>0,08</b>	<b>\$</b>	0,14	<b>\$</b>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés intermédiaires.

**RONA inc.****Bénéfices non répartis consolidés****Surplus d'apport consolidé**

des périodes de treize semaines terminées le 1er avril 2007 et le 26 mars 2006  
(non vérifiés et en milliers de dollars)

---

	2007		2006	
<b>Bénéfices non répartis consolidés</b>				
Solde au début présenté antérieurement	709 467	\$	518 883	\$
Instruments financiers – comptabilisation et évaluation (note 2)	(1 589)		-	
Solde au début retraité	707 878		518 883	
Bénéfice net	9 027		16 380	
<b>Solde à la fin</b>	<b>716 905</b>	<b>\$</b>	<b>535 263</b>	<b>\$</b>
<b>Surplus d'apport consolidé</b>				
Solde au début	9 182	\$	6 618	\$
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	471		428	
Exercice d'options d'achat d'actions	(219)		(16)	
<b>Solde à la fin</b>	<b>9 434</b>	<b>\$</b>	<b>7 030</b>	<b>\$</b>

---

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés intermédiaires.

**RONA inc.****Flux de trésorerie consolidés**

des périodes de treize semaines terminées le 1er avril 2007 et le 26 mars 2006  
(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2007	2006
<b>Activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net	9 027 \$	16 380 \$
Éléments hors caisse		
Amortissements	21 605	15 650
Instruments financiers dérivés	(1 224)	-
Impôts futurs	(4 281)	(1 351)
Pertes nettes (gains nets) sur cession d'éléments d'actifs	60	(19)
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	471	428
Part des actionnaires sans contrôle	(491)	(994)
Autres éléments	819	(406)
	<b>25 986</b>	29 688
Variations d'éléments du fonds de roulement	<b>(157 543)</b>	(88 659)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<b>(131 557)</b>	(58 971)
<b>Activités d'investissement</b>		
Acquisitions d'entreprises (note 3)	(3 023)	(85 373)
Avances à des coentreprises et autres avances	4 025	(182)
Immobilisations	(42 780)	(38 033)
Autres éléments d'actif	(1 493)	(1 753)
Cession d'éléments d'actif	1 270	1 190
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<b>(42 001)</b>	(124 151)
<b>Activités de financement</b>		
Emprunts bancaires et crédit rotatif	123 038	206 121
Autres emprunts à long terme	922	1 243
Remboursements d'autres emprunts à long terme et rachat d'actions privilégiées	(9 742)	(5 044)
Émission d'actions ordinaires	2 220	1 143
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<b>116 438</b>	203 463
<b>Augmentation (diminution) nette de l'encaisse</b>	<b>(57 120)</b>	20 341
Encaisse au début	58 486	4 120
Encaisse à la fin	<b>1 366 \$</b>	24 461 \$
<b>Informations supplémentaires</b>		
Intérêts versés	6 668 \$	4 795 \$
Impôts sur les bénéfices versés	37 462 \$	33 719 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés intermédiaires.

**RONA inc.****Bilans consolidés**

au 1er avril 2007, au 26 mars 2006 et au 31 décembre 2006

(en milliers de dollars)

	2007 au 1er avril (non vérifié)	2006 au 26 mars (non vérifié)	2006 au 31 décembre
<b>Actif</b>			
Actif à court terme			
Encaisse	1 366 \$	24 461 \$	58 486 \$
Débiteurs	266 320	236 240	205 808
Impôts sur les bénéfices à recevoir	22 254	19 899	-
Stock	943 878	849 507	790 496
Frais payés d'avance	27 165	25 888	23 454
Impôts futurs	15 627	8 158	10 859
	<b>1 276 610</b>	<b>1 164 153</b>	<b>1 089 103</b>
Placements	14 793	17 236	17 642
Immobilisations	662 102	459 784	634 131
Écarts d'acquisition	317 399	288 372	316 558
Marques de commerce	1 326	-	1 380
Autres éléments d'actif	25 321	17 719	30 314
Impôts futurs	18 438	22 691	19 254
	<b>2 315 989 \$</b>	<b>1 969 955 \$</b>	<b>2 108 382 \$</b>
<b>Passif</b>			
Passif à court terme			
Emprunts bancaires	27 813	33 702 \$	21 221 \$
Comptes fournisseurs et charges à payer	485 485	487 922	394 103
Impôts sur les bénéfices à payer	-	-	7 242
Instruments financiers dérivés (note 2)	1 158	-	-
Impôts futurs	971	205	3 314
Versements sur la dette à long terme	25 883	16 878	29 511
	<b>541 310</b>	<b>538 707</b>	<b>455 391</b>
Dette à long terme	565 431	433 313	455 310
Autres passifs à long terme	21 282	15 438	20 386
Impôts futurs	20 491	13 677	19 402
Part des actionnaires sans contrôle	22 980	14 686	23 527
	<b>1 171 494</b>	<b>1 015 821</b>	<b>974 016</b>
<b>Capitaux propres</b>			
Capital-actions (note 4)	418 156	411 841	415 717
Bénéfices non répartis	716 905	535 263	709 467
Surplus d'apport	9 434	7 030	9 182
	<b>1 144 495</b>	<b>954 134</b>	<b>1 134 366</b>
	<b>2 315 989 \$</b>	<b>1 969 955 \$</b>	<b>2 108 382 \$</b>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés intermédiaires.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifié et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

---

#### **1. Mode de présentation**

Les présents états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés sont conformes aux principes comptables généralement reconnus du Canada applicables aux états financiers intermédiaires et ne comprennent pas toute l'information exigée pour des états financiers complets. Ces états financiers sont aussi dressés conformément aux conventions comptables décrites dans les états financiers vérifiés de la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Les états financiers intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus en tenant compte des états financiers vérifiés de la Compagnie pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Les résultats d'exploitation pour les périodes intermédiaires ne reflètent pas nécessairement les résultats de l'exercice entier et, pour refléter les fluctuations saisonnières caractéristiques à l'industrie de la quincaillerie, de la rénovation et du jardinage, nous présentons le bilan comparatif au 26 mars 2006. Au besoin, les états financiers comprennent des montants qui ont été établis d'après les estimations éclairées et les meilleurs jugements de la direction. Certains chiffres correspondants ont été reclassés afin de rendre leur présentation conforme à celle adoptée au cours de la période.

#### **2. Modifications de conventions comptables**

Le 1er janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté rétrospectivement sans retraitement des états financiers des exercices antérieurs les nouvelles recommandations suivantes du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) :

##### **Instruments financiers**

Les chapitres 3855, *Instruments financiers - comptabilisation et évaluation* et 3861, *Instruments financiers - informations à fournir et présentation* traitent du classement, de la constatation, de l'évaluation, de la présentation et des informations à fournir à l'égard des instruments financiers (incluant les dérivés) et des dérivés non financiers dans les états financiers.

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

- L'encaisse est classée comme actif financier détenu à des fins de transaction. Elle est évaluée à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont comptabilisées aux résultats. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.
- Les débiteurs ainsi que les prêts et avances à long terme et les actions privilégiées rachetables (qui sont inclus dans les placements) sont classés comme prêts et créances. Ils sont enregistrés au coût le quel lors de l'enregistrement initial, correspond à sa juste valeur. Les évaluations subséquentes des débiteurs sont enregistrées au coût après amortissement, lequel correspond généralement au montant comptabilisé initialement moins toute provision pour créances douteuses. Les évaluations subséquentes des prêts et avances à long terme ainsi que les actions privilégiées rachetables sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif moins tout amortissement. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.
- Les emprunts bancaires et les comptes fournisseurs et charges à payer 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. Cette modification n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifié et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

---

#### **2. Modifications de conventions comptables (suite)**

- La dette à long terme est classée comme autre passif financier. Elle est évaluée au coût après amortissement, lequel correspond au montant comptabilisé initialement plus tout amortissement cumulé des frais de financement. Le montant comptabilisé initialement correspond au principal de la dette moins les frais de financement applicables. Cette modification a entraîné une diminution des frais de financement reportés (qui étaient auparavant inclus dans les autres éléments d'actif) de 4 870 \$, une diminution de la dette à long terme de 4 824 \$ et une augmentation du solde d'ouverture des bénéfices non répartis de 46 \$ (31 \$, net des impôts futurs).

La Compagnie a également adopté les conventions comptables suivantes :

- Les coûts de transaction relatifs aux autres passifs financiers sont comptabilisés en réduction de la valeur comptable des passifs financiers afférents.
- La Compagnie ne comptabilise comme actifs et passifs séparés que les dérivés incorporés dans des instruments hybrides émis, acquis ou substantiellement modifiés par la Compagnie à compter du 29 décembre 2002 lorsque ces instruments hybrides ne sont pas comptabilisés comme étant détenus à des fins de transaction et sont encore en vigueur au 1er janvier 2007. Les dérivés incorporés qui ne sont pas étroitement liés au contrat hôte doivent être séparés, classés comme instruments financiers détenus à des fins de transaction et sont donc évalués à la juste valeur avec les variations de la juste valeur comptabilisées dans les résultats. La Compagnie n'a identifié aucun dérivé incorporé devant être séparé à l'exception des dérivés incorporés dans les contrats d'achat faits dans un pays étranger et payés dans une devise qui n'est pas la monnaie usuelle d'une des deux parties principales au contrat. Même si les paiements sont faits dans une monnaie couramment utilisée dans l'environnement économique où intervient la transaction, la Compagnie a décidé de séparer les dérivés incorporés. Cette modification a entraîné une augmentation des passifs à court terme de 2 382 \$ et une diminution des bénéfices non répartis de 2 382 \$ (1 620 \$, net des impôts futurs) au 1er janvier 2007. Pour le trimestre terminé le 1er avril 2007, cette modification a entraîné une augmentation du bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle de 1 224 \$.

#### **Résultat étendu**

Le chapitre 1530, *Résultat étendu* traite de la présentation du résultat étendu et de ses composantes. Le résultat étendu correspond à la variation des capitaux propres d'une entreprise qui découle d'opérations et d'événements sans rapport avec les actionnaires. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

#### **Capitaux propres**

Le chapitre 3251, *Capitaux propres* traite des normes de présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifié et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

---

## **2. Modifications de conventions comptables (suite)**

### **Modifications comptables (note 12)**

Le 1er janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du Manuel incluses au chapitre 1506, *Modifications comptables*. Ce chapitre établit les critères de changement de méthodes comptables, ainsi que le traitement comptable de l'information à fournir relative aux changements de méthodes comptables, aux changements d'estimations comptables et aux corrections d'erreurs.

### **Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (rabais volumes)**

Au début de l'exercice 2006, la Compagnie a adopté le CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, qui fournit des indications sur les circonstances dans lesquelles la contrepartie doit être considérée comme soit un ajustement du prix de vente des produits ou services ou comme un coût engagé par le fournisseur pour vendre ses produits. Le CPN-156 a été appliqué rétroactivement avec retraitement des exercices antérieurs. Les remises de rabais volumes aux clients étaient auparavant présentées en réduction du bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle et sont dorénavant présentées en réduction des ventes.

## **3. Acquisitions d'entreprises**

Au cours de la période, la Compagnie a acquis deux compagnies, œuvrant dans le secteur d'activité des magasins corporatifs et franchisés, au moyen d'achat d'actions ou d'achat d'actifs. Ces acquisitions ont été effectuées pour une contrepartie de 3 133 \$. La Compagnie a financé ces acquisitions à même ses facilités de crédit existantes. Les résultats d'exploitation de ces compagnies sont consolidés depuis leur date d'acquisition.

La répartition préliminaire des prix d'achats des acquisitions a été établie de la façon suivante :

Actif à court terme	6 424	\$
Immobilisations	2 378	
Écarts d'acquisitions	841	
Impôts futurs	163	
Passif à court terme	(3 149)	
Dette à long terme	(3 524)	
	<u>3 133</u>	
Moins : Solde de prix d'achat	(110)	
Contreparties payées en espèces	<u>3 023</u>	\$

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

#### 4. Capital-actions

##### Émis et payé :

Les tableaux suivants présentent les variations du nombre d'actions ordinaires en circulation et leur valeur globale déclarée du 25 décembre 2005 au 1er avril 2007 :

	1er avril 2007	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	114 935 569	413 542 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	120 715	2 513
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	334 327	1 859
Émission pour une contrepartie en espèces	2 350	55
Solde avant élimination des participations croisées	115 392 961	417 969
Élimination des participations croisées	(56 841)	(341)
Solde à la fin	115 336 120	417 628
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises <sup>(a)</sup>		528
		418 156 \$

	26 mars 2006	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	114 412 744	408 943 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	101 696	2 192
Émission suite à l'exercice d'options d'achat d'actions	138 000	527
Émission pour une contrepartie en espèces	10 757	245
Solde avant élimination des participations croisées	114 663 197	411 907
Élimination des participations croisées	(78 884)	(455)
Solde à la fin	114 584 313	411 452
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises <sup>(a)</sup>		389
		411 841 \$

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

#### 4. Capital-actions (suite)

	31 décembre 2006	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	114 412 744	408 943 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	101 696	2 192
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	400 550	1 952
Émission pour une contrepartie en espèces	20 579	455
Solde avant élimination des participations croisées	114 935 569	413 542
Élimination des participations croisées	(54 920)	(301)
Solde à la fin	114 880 649	413 241
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises <sup>(a)</sup>		2 476
		415 717 \$

<sup>(a)</sup> Les dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires représentent des sommes encaissées au cours de l'exercice en vertu d'ententes commerciales conclues avec les marchands affiliés et franchisés. Ces dépôts sont convertis annuellement en actions ordinaires

#### Régime d'options d'achat d'actions du 1er mai 2002

La Compagnie a adopté un régime d'options d'achat d'actions pour les cadres supérieurs désignés qui a été approuvé par les actionnaires le 1er mai 2002 et 2 920 000 options ont été attribuées à cette date. Les options attribuées en vertu de ce régime peuvent être exercées depuis que la Compagnie a procédé à un appel public à l'épargne le 5 novembre 2002. La Compagnie peut attribuer des options sur un nombre maximal de 3 740 000 actions ordinaires. Au 1er avril 2007, les 2 920 000 options octroyées ont un prix de levée de 3,47 \$ et de ce nombre, 1 444 500 options (916 323 options au 26 mars 2006) ont été exercées.

La juste valeur de chaque option octroyée a été estimée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes. Les calculs ont reposé sur un cours de l'action de 3,47 \$, une volatilité prévue de 30 %, un taux d'intérêt sans risque de 4,92 %, une durée prévue de quatre ans et un dividende prévu de 0 %. Selon cette méthode, la juste valeur des options accordées est de 1,10 \$ par option.

Il n'y a aucun coût de rémunération passé en charge au titre de ce régime pour les périodes de treize semaines terminées le 1er avril 2007 et le 26 mars 2006.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

#### **4. Capital-actions (suite)**

##### **Régime d'options d'achat d'actions du 24 octobre 2002**

Le 24 octobre 2002, le conseil d'administration a approuvé un autre régime d'options d'achat d'actions pour les cadres supérieurs désignés de la Compagnie et pour des administrateurs désignés. Le nombre total d'actions ordinaires qui peuvent être émises aux termes du régime ne dépassera pas 10 % du nombre d'actions ordinaires émises et en circulation moins le nombre d'actions faisant l'objet des options octroyées aux termes d'un régime d'options d'achat d'actions antérieur. Ces options deviennent acquises à raison de 25 % par année si le cours de l'action s'est transigé pendant au moins 20 jours ouvrables consécutifs pendant la période de 12 mois précédent la date anniversaire de l'octroi à un prix égal ou supérieur au prix de l'octroi plus une prime de 8 % composée annuellement.

Le 8 mars 2007, le conseil d'administration a approuvé certaines modifications au régime. Ces modifications sont sujettes à l'approbation des actionnaires lors de l'assemblée annuelle de ceux-ci le 8 mai. Entre autres, ces modifications prévoient que ce régime n'est plus applicable aux administrateurs désignés de la Compagnie ainsi que le remplacement des modalités d'octroi prévues au régime, par un mécanisme plus flexible pour fixer les modalités d'octrois des options. Le conseil d'administration pourra adopter les modalités les plus appropriées pour chaque type d'octroi. Lors de l'octroi d'options du 8 mars dernier le conseil a approuvé l'octroi d'options dont l'acquisition sera acquise sur une période de 4 ans suivant la date d'anniversaire des octrois et ce, à raison de 25 % par année, le tout sujet à l'approbation ci-dessus mentionnée des actionnaires.

Au 1er avril 2007, les 1 700 852 options (1 487 276 options au 26 mars 2006) octroyées ont un prix de levée variant de 14,29 \$ à 26,87 \$ (14,29 \$ à 23,73 \$ en 2006) et de ce nombre, 85 100 options (16 400 options au 26 mars 2006) ont été exercées et 95 200 options (60 850 options au 26 mars 2006) ont été annulées.

La juste valeur des options octroyées a été estimée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes en fonction des moyennes pondérées des hypothèses suivantes pour les options octroyées au cours de la période :

	<b>1er avril 2007</b>	26 mars 2006
Juste valeur moyenne pondérée par option octroyée	<b>8,50 \$</b>	7,63 \$
Taux d'intérêt sans risque	<b>3,90 %</b>	4,07 %
Volatilité prévue de l'action	<b>26 %</b>	28 %
Dividende annuel prévu	<b>0 %</b>	0 %
Durée prévue (en années)	<b>6</b>	6

Le coût de rémunération passé en charge au titre de ce régime a été de 471 \$ pour la période de treize semaines terminée le 1er avril 2007 (428 \$ au 26 mars 2006).

**RONA inc.****Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

**4. Capital-actions (suite)**

Un sommaire de la situation du 25 décembre 2005 au 1er avril 2007 des régimes d'options d'achat d'actions de la Compagnie et des changements survenus dans les périodes terminées à ces dates est présenté ci-après :

	<b>1er avril 2007</b>	
	<b>Options</b>	<b>Prix de levée moyen pondéré</b>
Solde au début	<b>3 162 479</b>	<b>10,16 \$</b>
Octroyées	<b>196 000</b>	<b>23,58</b>
Exercées	<b>(334 327)</b>	<b>4,90</b>
Annulées	<b>(28 100)</b>	<b>19,62</b>
Solde à la fin	<b>2 996 052</b>	<b>11,53</b>
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	<b>1 896 600</b>	<b>6,20 \$</b>

	<b>26 mars 2006</b>	
	<b>Options</b>	<b>Prix de levée moyen pondéré</b>
Solde au début	3 131 327	7,84 \$
Octroyées	446 076	21,21
Exercées	(138 000)	3,71
Annulées	(25 700)	17,78
Solde à la fin	3 413 703	9,68
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	2 370 827	5,44 \$

	<b>31 décembre 2006</b>	
	<b>Options</b>	<b>Prix de levée moyen pondéré</b>
Solde au début	3 131 327	7,84 \$
Octroyées	463 652	21,45
Exercées	(400 550)	4,43
Annulées	(31 950)	18,34
Solde à la fin	3 162 479	10,16
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	2 230 927	6,00 \$

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

#### 4. Capital-actions (suite)

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 1er avril 2007 :

<u>Prix de levée</u>	<u>Date d'expiration</u>	<u>Nombre d'options en cours</u>	<u>Nombre d'options pouvant être exercées</u>
3,47 \$	31 décembre 2012	1 475 500	1 475 500
14,29 \$	16 décembre 2013	435 400	317 350
20,27 \$	22 décembre 2014	427 000	103 750
23,73 \$	5 avril 2015	11 000	-
21,21 \$	24 février 2016	416 000	-
26,87 \$	24 février 2016	17 576	-
21,78 \$	1er septembre 2016	17 576	-
23,58 \$	8 mars 2017	196 000	-
		2 996 052	1 896 600

#### 5. Garanties

Dans le cours normal de ses activités, la Compagnie conclut des ententes qui peuvent comporter des éléments répondant à la définition de « garantie » aux termes de la NOC-14.

La Compagnie se porte garante d'emprunts hypothécaires pour certains clients pour un montant de 6 009 \$. Ces emprunts s'échelonnent jusqu'en 2012 et la valeur nette comptable des actifs détenus en garantie, principalement composés de terrains et de bâtiments, est de 15 102 \$.

En vertu de conventions de rachat de biens en stocks, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions financières à racheter les stocks de certains de ses clients à une moyenne de 62 % de la valeur au coûtant des stocks pour un montant maximal de 56 979 \$. Dans l'éventualité d'un recours, les stocks seraient écoulés dans le cours normal des activités de la Compagnie. Ces conventions ont une durée indéterminée mais peuvent être résiliées par la Compagnie avec un préavis de 30 jours. De l'avis de la direction, la probabilité que des paiements importants soient engagés en vertu de ces obligations est faible.

#### 6. Remises consenties par les fournisseurs

Dans le cadre du CPN-144 intitulé *Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur*, la Compagnie doit divulguer le montant constaté pour lequel toutes les conditions donnant droit aux remises de fournisseurs n'ont pas encore été remplies. Pour la période de treize semaines terminée le 1er avril 2007, la Compagnie a constaté un montant de 6 234 \$ (5 734 \$ au 26 mars 2006) qui a été estimé en fonction de l'atteinte de certaines conditions nécessaires à l'obtention de la remise.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

---

#### **7. Avantages sociaux futurs**

Au 1er avril 2007, la Compagnie maintient neuf régimes de retraite à cotisations déterminées et quatre à prestations déterminées. La charge de retraite nette au titre des régimes de retraite se présente comme suit :

	<u>2007</u>		<u>2006</u>
Coûts constatés au titre des régimes à cotisations déterminées	<b>2 084</b>	\$	1 551
Coûts constatés au titre des régimes à prestations déterminées	<b>326</b>		310
Charge nette au titre des avantages sociaux	<b>2 410</b>	\$	1 861

#### **8. Éventualités**

La Compagnie fait l'objet de réclamations et litiges divers dans le cadre de ses activités et les assureurs de la Compagnie ont pris fait et cause dans certains de ces dossiers. De plus, lors de l'acquisition de Réno-Dépôt Inc. le vendeur s'est engagé à indemniser la Compagnie pour les litiges qu'elle a dû assumer dans le cadre de cette acquisition.

La direction ne s'attend pas à ce que l'issue de ces réclamations et de ces litiges ait une incidence négative importante sur les résultats de la Compagnie et a jugé ses provisions suffisantes à cet égard.

#### **9. Informations sectorielles**

La Compagnie compte deux secteurs d'activité isolables : celui de la distribution et celui des magasins corporatifs et franchisés. La distribution correspond à l'approvisionnement des magasins affiliés, franchisés et corporatifs. Les magasins corporatifs et franchisés correspondent aux opérations de détail des magasins corporatifs et à la quote-part des opérations de détail des magasins franchisés dans lesquels la Compagnie détient une participation.

Les conventions comptables qui s'appliquent aux secteurs isolables sont les mêmes que celles qui sont décrites dans les conventions comptables. La Compagnie évalue la performance selon le bénéfice avant intérêts, amortissements, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle, à savoir les ventes moins les frais imputables. La Compagnie comptabilise les opérations intersectorielles à la juste valeur.

**RONA inc.****Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

**9. Informations sectorielles (suite)**

	2007		
	Distribution	Magasins corporatifs et franchisés	Total
Ventes des secteurs	489 528	647 195	1 136 723
Ventes intersectorielles et redevances	(255 907)	(2 320)	(258 227)
Ventes	233 621	644 875	878 496
Bénéfice avant intérêts, amortissements, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	22 115	48 850	70 965
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	17 463	23 387	40 850
Total de l'actif	475 332	1 840 657	2 315 989
Acquisition d'immobilisations	4 558	39 446	44 004
Écarts d'acquisition	-	841	841
			2006
	Distribution	Magasins corporatifs et franchisés	Total
Ventes des secteurs	446 889	575 057	1 021 946
Ventes intersectorielles et redevances	(221 117)	(2 043)	(223 160)
Ventes	225 772	573 014	798 786
Bénéfice avant intérêts, amortissements, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	21 903	47 744	69 647
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	15 879	26 702	42 581
Total de l'actif	440 303	1 529 652	1 969 955
Acquisition d'immobilisations	10 480	33 828	44 308
Écarts d'acquisition	-	36 035	36 035

**RONA inc.****Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

**10. Bénéfice par action**

Les tableaux ci-dessous présentent un rapprochement du bénéfice par action et du bénéfice dilué par action.

	<b>2007</b>		
	<b>Bénéfice</b>	<b>Moyenne pondérée d'actions</b>	<b>BPA</b>
		<b>(en milliers)</b>	
Bénéfice par action :			
Bénéfice net	<b>9 027</b>	<b>\$ 115 129,1</b>	<b>0,08</b>
Bénéfice dilué par action :			
Effet des titres dilutifs			
Incidence de la levée des options d'achat d'actions <sup>(a)</sup>		<b>1 635,1</b>	
<b>Bénéfice net disponible pour les porteurs d'actions ordinaires</b>	<b>9 027</b>	<b>\$ 116 764,2</b>	<b>0,08</b>
			<b>\$</b>
			<b>2006</b>
	<b>Bénéfice</b>	<b>Moyenne pondérée d'actions</b>	<b>BPA</b>
		<b>(en milliers)</b>	
Bénéfice par action :			
Bénéfice net	16 380	\$ 114 481,4	0,14
Bénéfice dilué par action :			
Effet des titres dilutifs			
Incidence de la levée des options d'achat d'actions <sup>(a)</sup>	-	1 916,5	-
<b>Bénéfice net disponible pour les porteurs d'actions ordinaires</b>	<b>16 380</b>	<b>\$ 116 397,9</b>	<b>0,14</b>
			<b>\$</b>

(a) Au 1er avril 2007, 658 152 options d'achat d'actions ordinaires (916 076 options au 26 mars 2006) n'ont pas été incluses dans le calcul du bénéfice dilué par action parce que l'incidence du coût de rémunération non constaté futur de ces options a un effet antidilutif.

## **RONA inc.**

### **Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires**

au 1er avril 2007 et au 26 mars 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf les montants par action)

---

#### **11. Événement postérieur à la date du bilan**

La Compagnie a reçu toutes les approbations réglementaires requises pour compléter l'acquisition de la totalité de l'actif de Noble Trade Inc., une compagnie privée évoluant dans les secteurs d'activité des magasins corporatifs et franchisés et de la distribution. Annoncée le 7 février 2007, la clôture de la transaction a eu lieu le 2 avril 2007 et les résultats seront consolidés à compter de cette date.

#### **12. Effet des nouvelles normes comptables non encore appliquées**

En décembre 2006 l'ICCA a publié les nouvelles recommandations suivantes qui s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1er octobre 2007. La Compagnie évaluera au cours des prochains trimestres les effets de l'adoption de ces nouveaux chapitres sur ses états financiers consolidés.

##### **Instruments financiers – Information à fournir**

Le chapitre 3862 *Instruments financiers – Information à fournir* décrit l'information à fournir par les entités relativement à l'importance des instruments financiers par rapport à la situation et la performance financières de l'entité ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée et la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre complète les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans le chapitre 3855, *Instruments financiers – Évaluation et comptabilisation*.

##### **Instruments financiers – Présentation**

Le chapitre 3863 *Instruments financiers – Présentation* établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Il vient compléter les normes de présentation du chapitre 3861, *Instruments financiers – Information à fournir et présentation*.

##### **Information à fournir concernant le capital**

Le chapitre 1535 *Information à fournir concernant le capital* établit les normes relatives à l'information à fournir sur le capital de l'entité et la façon dont il est géré afin de permettre aux utilisateurs de ces états financiers d'évaluer les objectifs, politiques et procédures de gestion de son capital.

