



**COMMUNIQUÉ DE PRESSE  
POUR DIFFUSION IMMÉDIATE**

**RONA ANNONCE SES RÉSULTATS DE 2007 ET INSTAURE DE NOUVELLES  
INITIATIVES POUR DYNAMISER LES VENTES ET OPTIMISER SON RÉSEAU**

**Faits saillants de l'exercice 2007**

- Ventes de 4,8 milliards de dollars pour l'exercice 2007. Sur une base comparable, pour tenir compte de la semaine d'activité supplémentaire en 2006, les ventes ont progressé de 7,1 % en 2007.
- Bénéfice d'exploitation de 400,2 millions de dollars. Sur une base comparable, progression du bénéfice d'exploitation de 6,3 %.
- Bénéfice net de 185,1 millions de dollars, soit 1,59 \$ par action diluée. Sur une base comparable, légère diminution du bénéfice net comparativement à 2006.
- En fin d'exercice, clôture de l'acquisition de Dick's Lumber, en Colombie-Britannique et mise en place de plusieurs nouvelles initiatives pour dynamiser les ventes et optimiser le réseau RONA.

**Boucherville (Québec) le 20 février 2008** – RONA inc. (TSX : RON), le plus important détaillant et distributeur canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage annonce pour son exercice 2007 des ventes en hausse de 7,1 % sur celles de 2006 sur une base comparable (ventes hebdomadaires moyennes pour éliminer l'impact de la semaine supplémentaire de 2006). Le bénéfice d'exploitation de l'exercice s'est établi à 400,2 millions de dollars, en progression de 6,3 % sur une base comparable. Le bénéfice net a atteint 185,1 millions, soit 1,59 \$ par action diluée, en baisse de 2,9 % sur 2006. Sur une base comparable, le bénéfice net a légèrement diminué. Enfin, les résultats ont été affectés en fin d'exercice par un ralentissement important des ventes de matériaux de construction et par la comptabilisation d'une dépense non-récurrente après impôts de 1,4 million de dollars relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie, dont les recommandations résulteront en des améliorations d'efficacité importantes dès 2008.

RONA termine donc son Programme 7-07 avec des ventes au détail annualisées de plus de 6,2 milliards de dollars. Au début de ce programme, lancé à la fin 2005, RONA avait réussi à maintenir une croissance soutenue de ses ventes au détail. Cependant, les conditions de marché beaucoup plus difficiles que prévu lors du lancement, ont ralenti la progression de chacun des vecteurs de croissance de la Compagnie.

Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA, a déclaré : « Compte tenu de la pression de plus en plus importante sur les ventes dans l'industrie du détail et d'une diminution des mises en chantier de maisons unifamiliales au cours de la dernière année, RONA n'a pas atteint l'objectif de 7 milliards de ventes au détail annualisées à la fin 2007, tel que prévu dans le Programme 7-07. Au cours des deux dernières années, l'exécution de ce programme nous a toutefois permis de grandement améliorer notre positionnement et notre notoriété particulièrement dans l'Ouest canadien et en Ontario.

Nous avons notamment intégré plus de 3 000 employés au réseau RONA, complété 6 acquisitions d'envergure, recruté près d'une centaine de marchands indépendants des plus dynamiques et ouverts 18 nouveaux magasins, dont 6 dans l'ouest du pays et 7 en Ontario. Nous avons également surpassé nos objectifs de vente de la marque privée RONA et introduit plusieurs services à valeur ajoutée, notamment le tout nouveau *Guide projet*. Dans la continuité de ces initiatives porteuses, notre nouveau plan stratégique 2008-2011 sera lancé officiellement la semaine prochaine et donnera un nouveau souffle à la réalisation de nos projets d'amélioration et de développement. »

M. Dutton a ajouté : « Devant l'importante incertitude économique qui affecte particulièrement la confiance des consommateurs depuis quelques mois, RONA réagit énergiquement. Nous avons mis en place un train de mesures destinées à la fois à stimuler les ventes et à améliorer notre efficacité afin de continuer à améliorer notre positionnement concurrentiel pour rapidement bénéficier de la reprise à venir dans notre secteur d'activité. Nous poursuivrons donc notre développement dans cette lancée au cours des prochains trimestres et en faisons un enjeu important de notre plan stratégique 2008-2011. Nous continuerons également à investir dans le développement et la formation de nos employés dans le but d'être LA référence de notre industrie au niveau du service et de l'expérience en magasin. Enfin, RONA a l'intention de continuer à innover et séduire les consommateurs par le développement de nouveaux concepts et services lui permettant d'offrir une solution complète aux besoins d'habitation des consommateurs canadiens. »

## **EXERCICE FINANCIER**

L'exercice financier de RONA se termine le dernier dimanche de chaque année et comporte normalement 52 semaines. Pour fins de divulgation intermédiaire, les trimestres se terminent le dernier dimanche de mars, juin, septembre et décembre respectivement et comportent 13 semaines. L'exercice financier 2005 s'est terminé le 25 décembre, l'exercice financier 2006 s'est terminé le 31 décembre et l'exercice financier 2007 s'est terminé le 30 décembre. Ainsi, l'exercice 2006 comportait 53 semaines et le quatrième trimestre 2006 comportait 14 semaines. Dans le présent *Communiqué*, nous avons parfois apporté des ajustements appropriés pour rendre pertinente et significative l'analyse comparative impliquant l'exercice 2006 ou son dernier trimestre en comparant les chiffres sur une base hebdomadaire moyenne. De tels ajustements sont indiqués explicitement, le cas échéant.

## **FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 DÉCEMBRE 2007**

### **Ventes en hausse de 5,1 %**

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

Les ventes consolidées de l'exercice 2007 se sont établies à 4 785,1 millions de dollars, soit 5,1 % de plus que les 4 551,9 millions enregistrés en 2006. Ramenées sur une base hebdomadaire pour éliminer la différence de durée des deux exercices, les ventes consolidées ont progressé de 7,1 %. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins. En excluant l'apport des acquisitions importantes, principalement Noble Trade, Curtis Lumber et Mountain Building Centres, les ventes hebdomadaires consolidées ont progressé de 2,9 %. Cette croissance interne

provient de ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des douze derniers mois et des magasins affiliés acquis par RONA.

En excluant la déflation du prix moyen des produits forestiers et l'impact de la 53<sup>e</sup> semaine de l'exercice 2006, les ventes par magasins comparables ont diminué de 0,8 % pour l'exercice. Ce recul est conforme au ralentissement qui caractérise l'ensemble de notre secteur depuis deux ans. Toutefois, le marché canadien connaît d'importantes disparités régionales, ce que reflètent les ventes de notre réseau de détail. Les ventes par magasins comparables ont progressé dans l'ouest du pays, bénéficiant de la forte croissance économique de cette région; à l'inverse au Québec et en Ontario, elles ont fléchi dans la foulée de la perte importante d'emplois manufacturiers survenue dans le cœur industriel canadien au cours des deux dernières années, perte qui s'est accélérée en 2007.

### **Bénéfice d'exploitation en hausse de 4,3 %**

Le bénéfice d'exploitation a atteint 400,2 millions de dollars en 2007, en hausse de 4,3 % sur celui de 2006. Sur une base comparable, le bénéfice d'exploitation a augmenté de 6,3 % comparativement à 2006.

La marge d'exploitation a été stable à 8,4 %. Bien que les marges brutes se soient maintenues en 2007, la marge d'exploitation a néanmoins été sous pression, en particulier à la fin de l'année, alors que les ventes par magasins comparables ont diminué – certains coûts d'exploitation étant incompressibles à court terme. De plus, nous avons consenti d'importants efforts pour stimuler les ventes et l'achalandage en magasin dans tout le réseau RONA. Ces éléments défavorables ont cependant été compensés par les mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place en cours d'exercice. Cette amélioration de l'efficacité s'inscrit également dans une tendance à long terme, reflétant principalement des investissements soutenus effectués dans notre infrastructure et notre technologie de distribution, ainsi que des synergies d'achat et d'exploitation produites par l'intégration des compagnies acquises au fil des ans.

L'évolution de la marge d'exploitation reflète également deux facteurs qui ont trait au mixte de nos revenus. D'une part, la présence croissante de la Compagnie dans le secteur du détail a entraîné la marge d'exploitation à la hausse, car les marges d'exploitation y sont supérieures à celles du secteur de la distribution. D'autre part, la percée réalisée par acquisitions dans le segment des matériaux de construction, au cours des deux dernières années, a eu un impact inverse sur notre marge d'exploitation car ce segment génère des marges inférieures à notre marge consolidée. Cela étant, ces acquisitions produisent d'aussi bons rendements du capital investi. Enfin, RONA vise toujours à continuer d'accroître ses marges d'exploitation par la mise en place de plusieurs initiatives d'amélioration de l'efficacité.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net pour 2007 s'est établi à 185,1 millions de dollars, soit 1,59 \$ par action après dilution, comparativement à 190,6 millions en 2006, ou 1,64 \$ par action après dilution. Cette diminution est principalement attribuable à la semaine d'activité supplémentaire enregistrée en 2006. Sur une base de semaines comparables (chiffres hebdomadaires moyens), le bénéfice net aurait légèrement diminué comparativement à 2006. Le bénéfice net a également été affecté par la comptabilisation d'une dépense non-récurrente après impôts de 1,4 million de dollars encourue à la fin 2007, relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie. Cette étude a

d'ailleurs déjà permis d'entreprendre un vaste exercice d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie, lequel contribuera grandement à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle dès 2008.

Par ailleurs, certains investissements consacrés à l'expansion du réseau RONA apportent progressivement leur contribution à la croissance des résultats de la Compagnie, mais engendrent dès leur mise en service, la plénitude des frais d'amortissement et d'intérêts associés. Malgré le ralentissement général de la croissance en cours dans l'industrie de la rénovation et de la construction, RONA continue d'investir dans plusieurs projets de développement qui lui assureront un meilleur positionnement au cours des prochaines années.

L'évolution du bénéfice net a été variable au cours de l'année : les deuxième et troisième trimestres ont affiché une progression du bénéfice net, mais ces progrès ont été effacés par les résultats des premier et quatrième trimestres. L'expansion de nos activités dans le secteur des matériaux de construction a ajouté au caractère saisonnier de nos ventes.

## **FAITS SAILLANTS FINANCIERS DU TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 DÉCEMBRE 2007**

### **Ventes en baisse de 4,8 %**

Nos ventes consolidées du trimestre ont atteint 1 087,0 millions de dollars, 4,8 % de moins qu'un an auparavant. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), les ventes consolidées ont progressé de 2,6 %. Cette croissance s'est manifestée dans les ventes de nos magasins corporatifs et franchisés. Sur une base hebdomadaire, la croissance interne de nos ventes consolidées (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de -1,9 %.

En excluant l'impact de la semaine supplémentaire de 2006 et la déflation du prix moyen des produits forestiers de 0,4 %, les ventes par magasins comparables ont diminué de 2,1 % au cours du trimestre.

### **Bénéfice d'exploitation en baisse de 12,5 %**

Pour le quatrième trimestre 2007, notre bénéfice d'exploitation s'est établi à 75,9 millions de dollars, en baisse de 12,5 % sur celui du trimestre correspondant de l'année précédente. En excluant l'effet de la semaine d'activité supplémentaire, le bénéfice d'exploitation aurait diminué de 5,7 %.

Le bénéfice d'exploitation représente 7,0 % du chiffre d'affaires du trimestre, contre 7,6 % l'année précédente. Cette diminution est principalement attribuable à la comptabilisation d'une dépense non-récurrente de 2,1 millions de dollars encourue à la fin 2007, relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie ainsi qu'à l'effet relié à la semaine d'activité supplémentaire, laquelle avait permis d'absorber une plus grande partie des frais fixes au quatrième trimestre 2006. La marge d'exploitation a également été sous pression, et ce, spécialement en fin d'exercice, alors que les ventes par magasins comparables ont diminué – certains coûts d'exploitation étant incompressibles à court terme. De plus, nous avons consenti d'importants efforts pour stimuler les ventes et l'achalandage en magasin dans tout le réseau RONA.

## **Bénéfice net**

Le bénéfice net du trimestre s'est établi à 30,5 millions de dollars, soit 0,26 \$ par action après dilution, comparativement à 38,1 millions en 2006, ou 0,33 \$ par action après dilution. Cette diminution est principalement attribuable à la semaine d'activité supplémentaire enregistrée en 2006 ainsi qu'à une dépense non-récurrente après impôts de 1,4 million de dollars encourue au cours du trimestre relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie. Cette étude a d'ailleurs déjà permis d'entreprendre un vaste exercice d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie, lequel contribuera grandement à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle dès 2008. Enfin, plusieurs activités ont été réalisées au cours du trimestre afin de stimuler les ventes compte tenu de l'environnement d'affaires plus difficile.

Par ailleurs, tel que mentionné dans l'analyse des résultats annuels, certains investissements consacrés à l'expansion du réseau RONA apportent progressivement leur contribution à la croissance des résultats de la Compagnie, mais engendrent dès leur mise en service, la plénitude des frais d'amortissement et d'intérêts associés. En ce sens, plusieurs nouveaux magasins ont ouvert leurs portes au cours du trimestre, résultant ainsi en une pression à court terme sur le bénéfice net de la Compagnie.

## **TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE**

En 2007, l'exploitation a généré des fonds de 286,2 millions de dollars, comparativement à 283,3 millions pour l'exercice précédent. Net de l'accroissement du fonds de roulement lié à la croissance et au développement du réseau de détail et de distribution, l'exploitation a produit des flux de trésorerie de 276,8 millions de dollars, contre 283,4 millions en 2006.

L'acquisition d'entreprises a entraîné des décaissements nets de 228,5 millions de dollars, soit 35,3 % de plus qu'en 2006. Les acquisitions de 2007 ont renforcé notre réseau en Ontario et dans l'ouest du Canada, essentiellement dans le segment des magasins spécialisés.

En 2007, nous avons consacré 233,7 millions de dollars aux investissements en immobilisations, ce qui est conforme au budget d'immobilisations rendu public il y a un an. Ces investissements ont été consacrés principalement 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. Comme chaque année, nous avons aussi consacré d'importants investissements à l'amélioration continue des systèmes d'information afin d'accroître notre efficacité opérationnelle.

Les investissements et acquisitions de l'exercice ont été majoritairement financés par les flux financiers tirés de l'exploitation. En outre, nous avons accru notre dette à long terme d'un montant net de 121,4 millions de dollars, essentiellement à même nos facilités de crédit existantes.

Le bilan de RONA demeure solide. Au 30 décembre 2007, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 33,1 %, comparativement à 30,9 % à la clôture de l'exercice 2006. La Compagnie vise à améliorer ce ratio par une gestion disciplinée du capital et la mise en

place de mesures additionnelles d'amélioration de l'efficacité. Ces initiatives permettront ainsi d'accroître sa flexibilité financière au cours des prochains trimestres.

Notre fonds de roulement (excluant les versements sur la dette à long terme) s'élevait à 697,5 millions de dollars en fin d'exercice, comparativement à 663,2 millions un an plus tôt. Cette augmentation s'explique principalement par la croissance du réseau, autant interne que par acquisitions. Les stocks atteignaient 856,3 millions de dollars en fin d'exercice, en augmentation de 8,3 % sur l'année précédente, liée à l'expansion de l'entreprise, tant par acquisitions que par la mise en service de nouveaux magasins, nombreuses en fin d'exercice.

Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 53,4 % au terme de l'exercice 2007 comparativement à 53,8 % 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 à long terme sur la majeure partie de notre dette à long terme, à savoir notre débenture de 400 millions de dollars, nous disposons en outre, de liquidités importantes et d'un accès à plus de 300 millions de dollars de crédit additionnel à des taux compétitifs. En juillet dernier, nous avons prolongé d'un an l'échéance de notre facilité de crédit renouvelable, soit du 6 octobre 2011 au 6 octobre 2012. Nos ressources financières sont donc suffisantes pour poursuivre notre développement de façon disciplinée 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.

En 2008, notre programme d'immobilisations se situera aux environs de 240 millions de dollars. De cette somme, environ 180 millions seront consacrés à la construction, l'aménagement ou la rénovation de magasins ainsi qu'à l'acquisition de terrains. Environ 20 millions seront consacrés à l'expansion du réseau de distribution afin de soutenir l'expansion rapide de notre réseau dans l'ouest du pays. Enfin, quelque 40 millions de dollars seront consacrés à l'amélioration continue de nos systèmes d'information.

## **PERSPECTIVES**

La direction de RONA est d'avis que le ralentissement observé dans notre secteur au cours des derniers trimestres est de nature conjoncturelle. 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, la cohorte démographique des baby-boomers, qui représente environ 30 % de la population canadienne, 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 80 % des logements ont plus de 15 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.

Depuis quelques trimestres, l'économie américaine connaît une sévère correction dans le secteur immobilier. Les mises en chantier et la revente de maisons sont fortement à la baisse, alors que le prix moyen des maisons a cessé d'augmenter. La situation est très différente au Canada où RONA effectue la totalité de ses ventes. La baisse des mises en chantier est beaucoup moins prononcée qu'aux États-Unis et la revente de maisons poursuit sa croissance malgré des prévisions à la baisse de la SCHL. Le nombre de mises en chantier demeure à un niveau historiquement élevé et la revente de maisons atteint de nouveaux records, ce qui stimule la croissance du prix moyen des maisons dans plusieurs régions.

Cependant, la diminution des mises en chantier de maisons individuelles, jumelée au ralentissement de la croissance dans la revente de maisons ainsi qu'aux effets négatifs sur les exportations et sur l'emploi manufacturier du renforcement de la devise canadienne par rapport à sa contrepartie américaine, influencent le comportement des consommateurs dans leurs projets de rénovation. Si la confiance des consommateurs demeure saine par rapport à son niveau historique, elle a continué à fléchir en janvier 2008 après son déclin notable de la fin de 2007. Les consommateurs canadiens semblent inquiets quant aux perspectives économiques à court terme. De plus, la force de la devise canadienne semble entraîner un accroissement rapide des dépenses à l'étranger des consommateurs canadiens. De l'avis de la direction, ces deux éléments pourraient expliquer une partie de la pression actuelle sur les ventes comparables dans notre industrie. Il importe toutefois de mentionner qu'historiquement, les hauts volumes de revente de maisons et de construction résidentielle donnent lieu à des dépenses importantes en rénovation dans les années suivantes. Cette situation d'essoufflement quant aux dépenses pour certains biens de consommation pourrait s'atténuer rapidement lorsque l'incertitude économique se résorbera.

Malgré tout, à court terme, les éléments mentionnés ci-haut freinent la croissance de notre marché. Dans ce contexte, et nonobstant le plan stratégique 2008 – 2011 que nous rendrons public peu après la publication de ce *Communiqué*, nous avons déjà entrepris des mesures énergiques pour dynamiser nos ventes et notre rentabilité. Nombreuses, incrémentielles et réalisables rapidement, ces mesures touchent l'ensemble de nos opérations :

- Diverses mesures seront implantées et diverses campagnes mises sur pied pour dynamiser les ventes du réseau existant, autant chez les marchands affiliés que dans notre réseau de magasins corporatifs et franchisés. Au premier chef, nous poursuivons l'amélioration de notre service en magasin. En outre, nous ne manquons pas de leviers de promotion et de fidélisation, qui vont de la carte de crédit RONA jusqu'aux cartes cadeaux, en passant par le programme Air Miles<sup>MC</sup>, les promotions en marge de notre programme olympique, qui peuvent être utilisés davantage ou différemment.
- Nous allons également améliorer et accélérer le processus de lancement de nos nouveaux magasins et le processus d'intégration des marchands récemment affiliés et des acquisitions, afin d'accélérer la contribution de l'expansion du réseau RONA. Enfin, nous procéderons à la vente de certains actifs non-stratégiques.
- Nous intensifions l'effort de recrutement de nouveaux affiliés pour accélérer l'expansion du réseau.
- Diverses initiatives visent à améliorer la marge brute consolidée : par exemple, la réduction des pertes d'inventaires liées aux vols et aux bris (« shrink ») tout au

long de la chaîne d'approvisionnement, l'optimisation des synergies d'approvisionnement, etc.

- Nous mettons en œuvre un train de mesures d'accroissement de notre efficacité d'exploitation à tous les niveaux : optimisation des flux de marchandises, réduction d'inventaires, raffinement de nos processus opérationnels de distribution et de transport, etc.
- Nous passons en revue un certain nombre de magasins corporatifs établis depuis longtemps, dont la contribution est chroniquement insuffisante. Selon leur potentiel stratégique, ces magasins feront l'objet d'un plan de redressement.
- Nous continuerons d'innover par le développement de nouveaux concepts de magasins et de vente au détail.

Sur l'horizon du plan stratégique 2008 – 2011, RONA entend faire en sorte d'être reconnue comme le leader de son industrie en termes de qualité de service, d'efficacité d'exploitation et d'innovation, ainsi que de développement durable. La direction de RONA entend poursuivre avec vigueur la consolidation du marché canadien de la rénovation et continuer d'accroître ses parts de marché tout en maximisant la croissance de ses bénéfices ainsi que son rendement sur le capital investi.

## **INFORMATION ADDITIONNELLE**

Le *Rapport de gestion* et les états financiers non vérifiés de l'exercice et du quatrième 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 mercredi 20 février 2008 à 11 h 30 (HE)*, RONA tiendra une conférence téléphonique pour la communauté financière. Pour joindre la conférence téléphonique, vous devrez composer le (514) 861-0443 ou le 1 866 542-4146. Pour suivre la conférence en ligne, veuillez accéder à l'adresse suivante <http://events.startcast.com/events/153/B0019>.

## **JOURNÉE DE L'INVESTISSEUR RONA 2008**

RONA dévoilera son plan stratégique 2008-2011 dans le cadre de la Journée de l'investisseur RONA 2008 qui se tiendra, le 27 février prochain, à Montréal. Pour les investisseurs et analystes qui désirent assister à cet événement, vous devez vous inscrire au préalable auprès d'Elaine Pelletier, soit par courriel à l'adresse [elaine.pelletier@rona.ca](mailto:elaine.pelletier@rona.ca) ou par téléphone au (514) 599-5900 poste 8215. Pour ceux qui ne pourront se joindre à l'équipe de direction, les présentations seront diffusées en direct via le site Internet de RONA, audio seulement, au [www.rona.ca](http://www.rona.ca), ou par téléphone, en mode écoute seulement, au (514) 861-1681 ou au 1 866 299-8690. Les diapositives seront également disponibles sur notre site Internet, un peu avant le début de l'événement.

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

Dans ce *Communiqué*, 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.

## **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 19 février 2008 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**

Solution complète à vos besoins en habitation, RONA est le plus important distributeur et détaillant canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage. RONA exploite un réseau de près de 680 magasins corporatifs, franchisés et affiliés, de dimensions et de formats variés, qui emploie plus de 27 000 personnes dans toutes les

régions du Canada, sous diverses bannières. Le réseau de magasins RONA totalise plus de 15 millions de pieds carrés et réalise des ventes au détail annuelles de plus de 6,2 milliards de dollars.

-30-

Pour renseignements :

**Médias**

Eva Boucher-Hartling  
Directrice, Communications externes  
RONA inc.  
514-599-5900 poste 5114  
[eva.boucher-hartling@rona.ca](mailto:eva.boucher-hartling@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)



## RAPPORT ANNUEL DE GESTION EXERCICE TERMINÉ LE 30 DÉCEMBRE 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 19 février 2008, comptait 679 magasins corporatifs, franchisés et affiliés ainsi que neuf 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 pour l'exercice terminé le 30 décembre 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.

## **FRACTIONNEMENT D' ACTIONS**

Le 22 mars 2005, RONA a fractionné ses actions ordinaires à raison de deux pour une. Dans le texte qui suit, les nombres d'actions et les montants par action donnent à ce fractionnement un effet rétroactif aux années antérieures, le cas échéant.

## **EXERCICE FINANCIER**

L'exercice financier de RONA se termine le dernier dimanche de chaque année et comporte normalement 52 semaines. Pour fins de divulgation intermédiaire, les trimestres se terminent le dernier dimanche de mars, juin, septembre et décembre respectivement et comportent 13 semaines. L'exercice financier 2005 s'est terminé le 25 décembre, l'exercice financier 2006 s'est terminé le 31 décembre et l'exercice financier 2007 s'est terminé le 30 décembre. Ainsi, l'exercice 2006 comportait 53 semaines et le quatrième trimestre 2006 comportait 14 semaines. Dans le présent *Rapport de gestion*, nous avons parfois apporté des ajustements appropriés pour rendre pertinente et significative l'analyse comparative impliquant l'exercice 2006 ou son dernier trimestre en comparant les chiffres sur une base hebdomadaire moyenne. De tels ajustements sont indiqués explicitement, le cas échéant.

## **SURVOL DES TROIS DERNIERS EXERCICES**

RONA a enregistré un bénéfice net de 185,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007, comparativement à 190,6 millions pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, une baisse de 2,9 %. Le bénéfice net de 2006 a pour sa part augmenté de 8,9 % comparativement au bénéfice net de 175,2 millions enregistré en 2005. Le bénéfice par action s'est établi à 1,61 \$ (1,59 \$ après dilution) comparativement à 1,66 \$ (1,64 \$ après dilution) en 2006 et à 1,53 \$ en 2005 (1,51 \$ après dilution). L'exercice 2006 comportait une semaine supplémentaire. Cette semaine supplémentaire a eu pour effet de gonfler la croissance des ventes, du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net en 2006 par rapport à 2005; à l'inverse, la véritable performance de RONA est sous-estimée par la stricte comparaison des ventes, du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net de 2007 comparativement à 2006. En excluant l'effet de cette semaine supplémentaire d'activité, calculé selon une moyenne hebdomadaire, le bénéfice net aurait légèrement diminué en 2007.

**RONA : chiffres-clés, exercices 2007, 2006 et 2005**  
**(en millions de dollars, sauf les nombres d'actions et les bénéfices par action)**

	Exercices terminés les		
	<b>30 décembre 2007 (52 semaines)</b>	31 décembre 2006* (53 semaines)	25 décembre 2005** (52 semaines)
Ventes	<b>4 785,1</b>	4 551,9	4 026,4
Bénéfice net	<b>185,1</b>	190,6	175,2
Bénéfice par action***	<b>1,61 \$</b>	1,66 \$	1,53 \$
Bénéfice dilué par action***	<b>1,59 \$</b>	1,64 \$	1,51 \$
Actif total	<b>2 482,5</b>	2 108,4	1 667,6
Dette à long terme	<b>602,5</b>	455,3	230,3
Nombre d'actions en circulation à la fin de l'exercice	<b>115 412 766</b>	114 935 569	114 412 744

N.B. : La Compagnie n'a pas versé de dividendes au cours de ces trois exercices.

\* Voir « Exercice financier » à la page précédente.

\*\* Au début de 2006, la Compagnie a adopté le CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client* (rabais volumes). Les chiffres de vente de 2005 ont été ajustés rétroactivement.

\*\*\* Les chiffres par action donnent effet à un fractionnement d'actions à raison de deux actions pour une effectué en mars 2005.

Nos ventes consolidées ont progressé de 5,1 % en 2007 et de 13,1 % en 2006. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), la progression des ventes a été de 7,1 % en 2007 et de 10,9 % en 2006. En 2006, comme en 2007, la croissance des ventes a été à la fois interne et par acquisitions.

Plus précisément, 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 magasins affiliés;
- les acquisitions.

À la fin de 2005, nous avons lancé le « Programme 7-07 ». L'objectif de ce programme était d'utiliser les quatre vecteurs de croissance ci-dessus afin que les ventes totales au détail<sup>1</sup> 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 de dollars et elles avoisinent maintenant les 6,2 milliards.

De 2005 à la fin de 2007, nous avons complété plusieurs acquisitions. La plus importante a été celle de TOTEM Building Supplies conclue en avril 2005, qui ajoutait à nos ventes

<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.

quelque 260 millions de dollars sur une base annuelle. Pendant la première année du Programme 7-07, l'évolution des ventes annuelles du réseau a été conforme à notre objectif. Mais en 2007, divers facteurs ont fait en sorte que la croissance a été inférieure à l'objectif du Programme. La hausse des ventes par magasins comparables a subi une pression croissante dès le début 2006 dans une conjoncture devenue progressivement moins favorable; cette même conjoncture nous a incités à reporter l'ouverture de certains magasins en 2007, ralentissant ainsi la contribution des nouveaux magasins à la croissance de nos ventes; le recrutement a été conforme aux objectifs du Programme en 2006, mais a été plus difficile que prévu en 2007. Enfin, les acquisitions de 2006 et 2007 contribuent pour environ 550 millions de dollars à nos ventes annualisées, même si nous avons affiché plus de prudence dans le rythme de nos acquisitions vers la fin de 2007.

En 2006, nous avons acquis Chester Dawe à Terre-Neuve (en mars); Matériaux Coupal au Québec (en avril); Curtis Lumber en Colombie-Britannique (en juillet); et Mountain Building Centres en Colombie-Britannique (en août). L'ensemble des acquisitions de 2006 représente des ventes annuelles de plus de 300 millions de dollars. En 2007, nous avons concentré nos acquisitions dans le segment commercial et professionnel, notamment avec Noble Trade, un leader de la plomberie en Ontario et Dick's Lumber, un leader en matériaux de construction en Colombie-Britannique. Au total, les acquisitions complétées en 2007 ont ajouté plus de 250 millions de dollars à nos ventes consolidées annualisées, en plus de raffermir notre position concurrentielle en Colombie-Britannique et en Ontario.

Les acquisitions de 2006 et de 2007 ont été surtout concentrées dans le segment de marché appelé Industriel, commercial et institutionnel (ICI). Ce segment totalise environ 70 milliards de dollars de ventes annuelles au Canada et présente pour RONA un potentiel de croissance très intéressant. La concentration dans ce segment de nos acquisitions des deux derniers exercices vise à nous y doter rapidement d'une masse critique et d'une présence nationale, qui constitueront notre socle de croissance future dans le segment ICI.

La croissance interne des ventes de RONA (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de 6,0 % en 2006 et de 0,9 % en 2007. En 2006, les ventes par magasins comparables ont progressé de 1,4 %, après correction pour la semaine supplémentaire de l'exercice et élimination de l'impact des variations des prix des produits forestiers. Le reste de la croissance interne de 2006 provient de la construction de nouveaux magasins et de l'impact du recrutement de nouveaux affiliés. En 2007, les ventes par magasins comparables ont reculé de 0,8 %, après les corrections correspondantes à celles de 2006.

De 2005 à 2007, la marge d'exploitation (BAIIA/ventes) s'est légèrement accrue, passant de 8,3 % en 2005, à 8,4 % en 2006 et en 2007. Cette croissance de 10 points de base masque le succès de nos efforts d'amélioration d'efficacité tout le long de la chaîne d'approvisionnement et de distribution. En effet, notre marge d'exploitation a bénéficié de mesures internes d'amélioration d'efficacité ainsi que des acquisitions complétées par RONA au cours des dernières années, incluant les synergies qui en résultent. Les améliorations d'efficacité prennent plusieurs formes : meilleures conditions d'approvisionnement obtenues des fournisseurs, meilleure efficacité de la logistique de distribution reliée à l'expansion du réseau, meilleure performance de nos magasins et meilleure efficacité consécutive à la mise à niveau continue de la plateforme technologique en usage chez RONA.

En revanche, plusieurs de nos acquisitions des deux dernières années ont été réalisées dans le segment des matériaux de construction, où les marges d'exploitation sont

inférieures à ce qu'elles sont dans les centres de rénovation et les quincailleries – toutefois, le rendement de l'investissement y est comparable à celui de nos activités de détail. De plus, nous avons intensifié nos efforts pour stimuler les ventes dans un contexte où la croissance générale du marché a fortement ralenti en 2007, ce qui a créé des pressions sur la marge d'exploitation. Tel que mentionné précédemment, la marge d'exploitation a cependant bénéficié de l'impact favorable de l'accroissement d'efficacité des opérations en général ainsi que des acquisitions complétées par RONA au cours des dernières années, incluant les synergies qui en résultent.

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

### **Éléments de conjoncture**

Sur l'ensemble de 2007, la conjoncture économique canadienne est demeurée généralement favorable à l'industrie de la rénovation et de la construction, avec toutefois, d'importantes différences régionales. L'économie de l'ouest du pays a continué à bénéficier de la robustesse de la demande pour les ressources naturelles. Dans l'est du pays, traditionnellement le cœur manufacturier du Canada, la confiance des consommateurs a continué d'être affectée négativement par la disparition de plus de 130 000 emplois dans le secteur de la fabrication, liés en bonne partie à l'appréciation accélérée de la devise canadienne par rapport à sa contrepartie américaine.

Par ailleurs, cette conjoncture s'est détériorée au cours du dernier trimestre. La croissance économique du Canada a ralenti, principalement en raison de l'érosion de la balance commerciale canadienne, conséquence de la hausse accélérée du dollar canadien par rapport à la devise américaine. Aussi en janvier 2008, la Banque du Canada a revu à la baisse sa prévision de croissance pour 2008, en particulier celle du premier semestre, mais a légèrement rehaussé sa prévision de croissance pour 2009. Sa prévision s'établit maintenant à 1,8 % pour 2008 et à 2,8 % pour 2009.

Du côté des taux d'intérêts, la Banque du Canada a maintenu son taux cible du financement à un jour dans l'étroite fourchette de 4,25 % à 4,50 % pendant toute l'année 2007.

La tenue de l'économie canadienne se reflète dans le marché de l'habitation. En effet, selon l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), l'activité du marché résidentiel de la revente a encore connu une bonne progression en 2007. Ce fort niveau d'activité a également stimulé le prix moyen de revente de maisons, lequel a augmenté de plus de 11 % pour les principaux marchés résidentiels au Canada au cours des douze derniers mois.

En ce qui concerne les mises en chantier dans l'ensemble du pays, leur niveau de 2007 a été de 0,4 % supérieur à celui de 2006, malgré un brusque ralentissement observé en décembre, que la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) attribue à un hiver précoce et rigoureux. Cela étant, toute la croissance a été le fait des logements collectifs (+3,2 %) qui génèrent relativement peu de ventes au détail, puisque les matériaux de construction utilisés sont différents de ceux utilisés dans les constructions de maisons individuelles, alors que le nombre de mises en chantier a quelque peu diminué dans les logements individuels (-2,0 %).

Nonobstant la tenue généralement bonne de l'économie canadienne, la confiance du consommateur, mesurée par le Conference Board of Canada, s'est peu à peu érodée au cours de 2007, avant de baisser radicalement en fin d'année. Il faut sans doute y voir un

lien avec une certaine faiblesse observée dans les ventes au détail des centres de rénovation et quincailleries qui ont ralenti leur croissance en 2007. En fait, bien que les ventes au détail demeurent supérieures à leur niveau de 2006, elles ont commencé à diminuer de mois en mois à compter du début de l'été de 2007, phénomène qu'on n'avait pas observé depuis 2002.

Par ailleurs, une partie des dépenses de rénovation sont assimilables à des dépenses de loisir et, en ce sens, notre secteur est en concurrence avec d'autres types de dépenses discrétionnaires. Ainsi, la direction de l'entreprise estime qu'il pourrait y avoir un lien entre le ralentissement des ventes au détail des centres de rénovation et quincailleries et la forte croissance des dépenses des canadiens à l'étranger observée en 2007 selon Statistique Canada, à savoir plus de 11 % au cours des trois premiers trimestres de l'année.

Enfin, l'effet négatif relié à la variation du prix moyen pour les produits forestiers sur nos ventes de l'exercice a été de 0,8 % pour les ventes de nos magasins corporatifs et franchisés et de 0,4 % pour les ventes de distribution en 2007.

## Le réseau RONA

### RONA : nombre de magasins en 2008\* et 2007\*\*

	Grandes surfaces	Magasins de proximité	Spécialisés - Consommateurs	Spécialisés - ICI***	
Corporatifs	RONA 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 Dick's Lumber	236 (215 en 2007)
Franchisés	RONA Le Régional RONA L'entrepôt		RONA Cashway		22 (22 en 2007)
Affiliés		RONA Le Quincaillier RONA Le Rénovateur RONA L'express RONA Hardware RONA Home Centre	RONA L'express Matériaux RONA Building Centre BOTANIX		421 (405 en 2007)
	77 (72 en 2007)	327 (326 en 2007)	235 (228 en 2007)	40 (16 en 2007)	679 (642 en 2007)
<b>9 centres de distribution (7 en 2007)</b>					

\* Le 19 février 2008.

\*\* Le 20 février 2007.

\*\*\* Institutionnel, commercial et industriel

En date du 19 février 2008, le réseau RONA comptait 679 magasins. Au cours de l'année, 38 magasins se sont ajoutés au réseau. Les acquisitions ont ajouté 26 points de vente. Six nouveaux magasins à grande surface RONA ont également ouvert leurs portes, dont quatre en Ontario, un en Alberta et un au Québec. Le magasin à grande surface de Brossard au Québec a déménagé vers un nouveau site plus porteur et le magasin grande surface de Pont-Viau (Laval) au Québec a été transformé en magasin de proximité. Trois magasins de proximité ont également ouvert leurs portes en 2007. Le premier à Edmundston au Nouveau-Brunswick, le second, à Leamington, en Ontario et le plus récent, à Collingwood, en Ontario. Avec les ouvertures à Leamington et Collingwood, deux petits magasins spécialisés consommateurs ont été fermés dans ces régions. De plus, 27 magasins affiliés ont été recrutés, et trois magasins affiliés situés au Québec ont été acquis par RONA,

devenant ainsi des magasins de proximité corporatifs. Enfin, quelques autres magasins corporatifs et affiliés ont fermé ou fusionné.

### **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.

À la fin de 2005, nous avons lancé le Programme 7-07. L'objectif de ce programme était de s'appuyer sur les quatre vecteurs de croissance ci-dessus, afin que les ventes au détail totales de notre réseau atteignent un rythme annuel de 7 milliards de dollars à la fin de 2007. Les ventes s'élevaient à plus de 6,2 milliards de dollars à la date de publication de ce Rapport. Cet écart, par rapport à l'objectif du Programme, est le produit de retards encourus dans la croissance des ventes par magasins comparables, du report de la construction et de la mise en service de certains magasins planifiés, ainsi que d'un ralentissement en 2007 du rythme de recrutement de nouveaux marchands affiliés

En effet, la hausse des ventes par magasins comparables a subi une pression croissante dans une conjoncture devenue progressivement moins favorable; cette même conjoncture nous a incités à reporter l'ouverture de certains magasins en 2007, ralentissant ainsi la contribution des nouveaux magasins à la croissance de nos ventes; le recrutement a été conforme aux objectifs du Programme en 2006, mais a accusé un retard en 2007 en raison d'une détérioration rapide des conditions de marché. Enfin, les acquisitions de 2006 et 2007 contribuent pour environ 550 millions de dollars à nos ventes annualisées, même si nous avons affiché plus de prudence dans le rythme de nos acquisitions vers la fin de 2007.

En 2007, nous avons complété deux acquisitions importantes. Au début du deuxième trimestre, nous avons clôturé l'acquisition de Noble Trade. Depuis ce temps, Noble Trade a réalisé des ventes de plus de 120 millions de dollars et a maintenu une forte marge d'exploitation. 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 plateforme de grande qualité pour poursuivre le développement de RONA dans ce marché à fort potentiel de consolidation.

En décembre, RONA a complété l'acquisition de 100 % des actifs d'exploitation et des immobilisations du spécialiste Dick's Lumber de Colombie-Britannique. Cette entreprise a généré des ventes de plus de 100 millions de dollars au cours des douze mois précédant son acquisition, tout en dégagant une solide marge de profit dans son secteur d'activité. Cette transaction s'inscrit également dans la suite des acquisitions de Curtis Lumber et de Mountain Building Centres réalisées en 2006 et de l'addition de 14 points de vente en Colombie-Britannique au cours des deux dernières années, provenant de l'ouverture de nouveaux magasins et du recrutement de détaillants indépendants. Grâce à l'ajout des trois magasins spécialisés de Dick's Lumber dans la région de Vancouver, RONA compte désormais 54 magasins dans cette province. Afin de poursuivre sa croissance par acquisition, RONA étudie présentement plusieurs dossiers intéressants.

La croissance interne des ventes de RONA (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de 2,9 % en 2007 (après correction pour la semaine supplémentaire de 2006). La croissance interne a surtout été alimentée par la construction de nouveaux magasins corporatifs. Les ventes par magasins comparables ont diminué de 0,8 % en 2007 en excluant les effets de la semaine supplémentaire de l'exercice 2006 et de la déflation du prix moyen des produits forestiers de 0,8 %.

En 2006, nous avons mis en service huit nouveaux magasins, lesquels ont contribué à la croissance des ventes en 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, dont un au Manitoba (Winkler) et deux en Alberta (Spruce Grove) et (Leduc) . Ces magasins n'ont pas encore atteint leur plein potentiel, mais montrent une croissance générale de leurs ventes.

Dix nouveaux magasins ont ouvert leurs portes en 2007, en majorité dans la seconde moitié de l'exercice. Ces magasins sont encore dans leur phase d'implantation dans leurs marchés respectifs et atteindront progressivement leur rythme de croisière.

Les magasins ouverts en 2007 ajoutent davantage que des surfaces de vente additionnelles. Par exemple, le nouveau magasin de Pierrefonds, au Québec, repose sur un nouveau concept de magasin à grande surface de taille moyenne. D'une superficie de 80 000 pieds carrés, ce magasin offre une sélection de plus de 40 000 produits. Le magasin ouvert à Edmundston, au Nouveau-Brunswick, représente la fine pointe en matière de magasin de proximité : d'une superficie de 35 000 pieds carrés, il offre une sélection de 20 000 produits. Les magasins de Leamington et de Collingwood, en Ontario, offrent tous deux, une superficie de vente de 52 000 pieds carrés et plus de 22 000 produits. Ils comportent également une cour à bois extérieure, un centre de jardinage et un entrepôt couvert.

Vers la fin de l'exercice, RONA a ouvert quatre nouveaux magasins à grande surface et en a déménagé un. Ces cinq magasins de 100 000 pieds carrés chacun, situés à Whitby South, Waterdown et London en Ontario, à Calgary North en Alberta et à Brossard au Québec, représentent les plus récentes innovations de RONA en termes de signalisation et de boutiques spécialisées. Ils offrent le tout nouveau service Guide projet ainsi que les services d'installation.

Du côté du développement de futurs magasins, nous avons en mains une banque de terrains bien situés et approuvés par le conseil d'administration de la Compagnie. Cette banque de terrains est suffisante pour accueillir nos nouveaux magasins dans des endroits stratégiques pour les cinq prochaines années.

En matière de recrutement de marchands affiliés, nous avons recruté 27 nouveaux magasins depuis le début de l'exercice 2007, ce qui ajoute à notre réseau 208 000 pieds carrés (excluant les superficies d'entreposage extérieur) et plus de 81 millions de dollars de ventes au détail annuelles. Ce résultat est en-deçà de notre objectif de 200 millions pour 2007. Ce retard ne remet pas en question notre conviction fondamentale en matière de recrutement de nouveaux affiliés, à savoir que l'affiliation à RONA constitue la meilleure alternative au pays pour le support et le développement des marchands indépendants. Nous demeurons persuadés que le resserrement de notre marché ajoute au contexte favorable au recrutement de nouveaux affiliés. Il semble toutefois que les présentes conditions de marché forcent certains marchands à se concentrer davantage sur la

rentabilisation à court terme de leurs opérations. À moyen terme, ces conditions devraient toutefois nous être favorables alors qu'ils voudront joindre un groupement fort, bien positionné et en croissance. En outre, depuis le dernier trimestre de 2007, nous avons intensifié notre effort de recrutement et ciblé des joueurs stratégiques dans certains groupements d'achats. Compte tenu du nombre très élevé de rencontres avec des marchands indépendants au cours des derniers mois, nous demeurons confiants quant au fort potentiel de croissance de ce vecteur en 2008.

## **LES RÉSULTATS**

### **Ventes en hausse de 5,1 %**

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

Les ventes consolidées de l'exercice 2007 se sont établies à 4 785,1 millions de dollars, soit 5,1 % de plus que les 4 551,9 millions enregistrés en 2006. Ramenées sur une base hebdomadaire pour éliminer la différence de durée des deux exercices, les ventes consolidées ont progressé de 7,1 %. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins. En excluant l'apport des acquisitions importantes, principalement Noble Trade, Curtis Lumber et Mountain Building Centres, les ventes hebdomadaires consolidées ont progressé de 2,9 %. Cette croissance interne provient de ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des douze derniers mois et des magasins affiliés acquis par RONA.

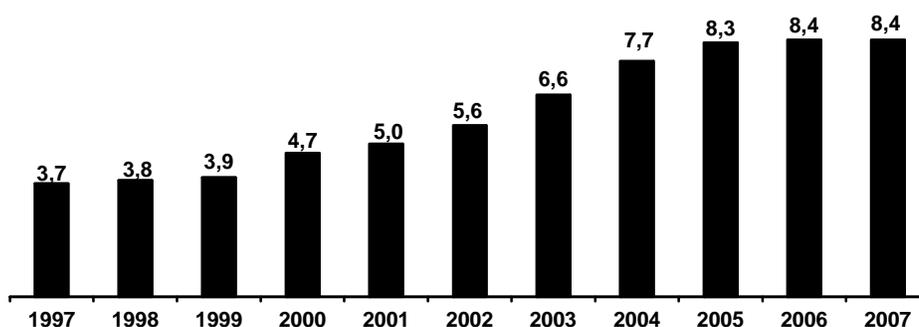
### **Bénéfice d'exploitation en hausse de 4,3 %**

Le bénéfice d'exploitation a atteint 400,2 millions de dollars en 2007, en hausse de 4,3 % sur celui de 2006.

La marge d'exploitation a été stable à 8,4 %. Bien que les marges brutes se soient maintenues en 2007, la marge d'exploitation a néanmoins été sous pression, en particulier à la fin de l'année, alors que les ventes par magasins comparables ont diminué – certains coûts d'exploitation étant incompressibles à court terme. De plus, nous avons consenti d'importants efforts promotionnels pour stimuler les ventes et l'achalandage en magasin dans tout le réseau RONA. Ces éléments défavorables ont cependant été compensés par les mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place en cours d'exercice. Cette amélioration de l'efficacité s'inscrit également dans une tendance à long terme, reflétant principalement des investissements soutenus effectués dans notre infrastructure et notre technologie de distribution, ainsi que des synergies d'achat et d'exploitation produites par l'intégration des compagnies acquises au fil des ans.

L'évolution de la marge d'exploitation reflète également deux facteurs qui ont trait au mixte de nos revenus. D'une part, la présence croissante de la Compagnie dans le secteur du détail a entraîné la marge d'exploitation à la hausse, car les marges d'exploitation y sont supérieures à celles du secteur de la distribution. D'autre part, la percée réalisée par acquisitions dans le segment des matériaux de construction, au cours des deux dernières années, a eu un impact inverse sur notre marge d'exploitation car ce segment génère des marges inférieures à notre marge consolidée. Cela étant, ces acquisitions produisent d'aussi bons rendements du capital investi. Enfin, RONA vise toujours à continuer d'accroître ses marges d'exploitation par la mise en place de plusieurs initiatives d'amélioration de l'efficacité.

### RONA : marge d'exploitation (%), 1997-2007



Note : Les données de ventes utilisées dans le calcul de la marge d'exploitation ont été rajustées pour refléter l'application du CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client* (rabais volumes).

#### Intérêts et amortissements

La dépense d'intérêt de l'exercice s'est chiffrée à 31,6 millions de dollars, comparativement à 22,1 millions en 2006. Cette augmentation tient surtout à la hausse de notre endettement requise par le financement de notre expansion, notamment les acquisitions complétées en 2006 et 2007 et dans une moindre mesure, à la légère hausse des taux d'intérêt survenue au cours de 2006 et 2007.

L'amortissement de l'exercice 2007 s'est élevé à 90,9 millions de dollars, soit une augmentation de 21,9 % sur le chiffre de 2006. Cette augmentation 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.

#### Impôts

Les impôts de l'exercice se chiffrent à 88,1 millions de dollars, pour un taux d'imposition effectif de 31,7 %. L'an dernier, les impôts s'établissaient à 92,2 millions, pour un taux effectif de 32,1 %.

#### Bénéfice net

Le bénéfice net pour 2007 s'est établi à 185,1 millions de dollars, soit 1,59 \$ par action après dilution, comparativement à 190,6 millions en 2006, ou 1,64 \$ par action après dilution. Cette diminution est principalement attribuable à la semaine d'activité supplémentaire enregistrée en 2006. Sur une base de semaines comparables (chiffres hebdomadaires moyens), le bénéfice net aurait légèrement diminué comparativement à 2006. Le bénéfice net a également été affecté par la comptabilisation d'une dépense non-récurrente après impôts de 1,4 million de dollars encourue à la fin 2007, relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie. Cette étude a d'ailleurs déjà permis d'entreprendre un vaste exercice d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie, lequel contribuera grandement à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle dès 2008.

Par ailleurs, certains investissements consacrés à l'expansion du réseau RONA apportent progressivement leur contribution à la croissance des résultats de la Compagnie, mais engendrent dès leur mise en service, la plénitude des frais d'amortissement et d'intérêts associés. Malgré le ralentissement général de la croissance en cours dans l'industrie de la

rénovation et de la construction, RONA continue d'investir dans plusieurs projets de développement qui lui assureront un meilleur positionnement au cours des prochaines années.

L'évolution du bénéfice net a été variable au cours de l'année : les deuxième et troisième trimestres ont affiché une progression du bénéfice net, mais ces progrès ont été effacés par les résultats des premier et quatrième trimestres. L'expansion de nos activités dans le secteur des matériaux de construction a ajouté au caractère saisonnier de nos ventes.

## ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 DÉCEMBRE 2007

### RONA : chiffres clés sectoriels, pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007

(en milliers de dollars)

	2007	2006*	Variation \$	Variation %	Variation % sur 2006 des chiffres hebdomadaires moyens
<b>Ventes des secteurs</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	3 720 214	3 447 426	272 788	7,9 %	10,0 %
Distribution	2 296 054	2 256 894	39 160	1,7 %	3,7 %
<b>Total</b>	<b>6 016 268</b>	<b>5 704 320</b>	<b>311 948</b>	<b>5,5 %</b>	<b>7,5 %</b>
<b>Ventes intersectorielles et redevances</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	(13 695)	(11 790)	(1 905)	16,2 %	18,4 %
Distribution	(1 217 467)	(1 140 594)	(76 873)	6,7 %	8,8 %
<b>Total</b>	<b>(1 231 162)</b>	<b>(1 152 384)</b>	<b>(78 778)</b>	<b>6,8 %</b>	<b>8,9 %</b>
<b>Ventes</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	3 706 519	3 435 636	270 883	7,9 %	10,0 %
Distribution	1 078 587	1 116 300	(37 713)	(3,4)%	(1,5)%
<b>Total</b>	<b>4 785 106</b>	<b>4 551 936</b>	<b>233 170</b>	<b>5,1 %</b>	<b>7,1 %</b>
<b>Bénéfice d'exploitation</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	332 017	316 618	15 399	4,9 %	6,9 %
Distribution	68 190	67 264	926	1,4 %	3,3 %
<b>Total</b>	<b>400 207</b>	<b>383 882</b>	<b>16 325</b>	<b>4,3 %</b>	<b>6,3 %</b>
<b>Marge d'exploitation</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	8,96%	9,22 %	–	-26 p.b.	–
Distribution	6,32%	6,03 %	–	+29 p.b.	–
<b>Total</b>	<b>8,36%</b>	<b>8,43 %</b>	<b>–</b>	<b>-7 p.b.</b>	<b>–</b>

\* L'exercice 2006 comportait 53 semaines

### Magasins corporatifs et franchisés : ventes en hausse de 7,9 % et bénéfice d'exploitation en hausse de 4,9 %

Les ventes au détail du secteur des magasins corporatifs et franchisés ont augmenté de 270,9 millions de dollars, soit 7,9 % au cours de 2007, pour atteindre 3 706,5 millions. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), les ventes ont augmenté de 10,0 %. Les acquisitions réalisées en 2007, particulièrement celle de Noble Trade conclue en avril, ainsi que les acquisitions de Matériaux Coupal, Curtis Lumber, Chester Dawe et de Mountain Building Centres réalisées en 2006, ont été un facteur de croissance important. L'acquisition de marchands affiliés et leur reclassement subséquent comme magasins corporatifs a également contribué à la croissance des ventes des magasins corporatifs.

La croissance interne, soit sans l'apport des acquisitions importantes, s'est établie à 0,9 %, ou 2,9 % sur une base comparable (moyenne hebdomadaire). La croissance interne a bénéficié de l'apport des magasins corporatifs et franchisés ouverts au cours des dix-huit derniers mois en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba, en Ontario, au Québec et au Nouveau-Brunswick.

En excluant la déflation du prix moyen des produits forestiers et l'impact de la 53<sup>e</sup> semaine de l'exercice 2006, les ventes par magasins comparables ont diminué de 0,8 % pour l'exercice. Ce recul est conforme au ralentissement qui caractérise l'ensemble de notre secteur depuis deux ans. Toutefois, le marché canadien connaît d'importantes disparités régionales, ce que reflètent les ventes de notre réseau de détail. Les ventes par magasins comparables ont progressé dans l'ouest du pays, bénéficiant de la forte croissance économique de cette région; à l'inverse au Québec et en Ontario, elles ont fléchi dans la foulée de la perte importante d'emplois manufacturiers survenue dans le cœur industriel canadien au cours des deux dernières années, perte qui s'est accélérée en 2007.

#### **RONA : Évolution des ventes par magasins comparables, exercice 2007 vs 2006**

	<b>Changement en %</b>
Ventes par magasins comparables	- 2,6 %
Impact de la 53 <sup>e</sup> semaine de 2006	- 1,0 %
Impact de la baisse du prix moyen des produits forestiers	- 0,8 %
Ventes par magasins comparables, à prix moyen des produits forestiers constant et après élimination de la semaine supplémentaire de 2006	- 0,8 %

Le bénéfice d'exploitation des activités de détail s'est élevé à 332,0 millions de dollars, comparativement à 316,6 millions en 2006. Cette hausse de 15,4 millions, ou 4,9 % provient principalement des récentes acquisitions, en particulier le spécialiste en plomberie Noble Trade en 2007 et les nombreuses acquisitions réalisées en 2006. La hausse est également attribuable aux mesures additionnelles prises pour améliorer l'efficacité opérationnelle, à la réalisation de synergies provenant des acquisitions et à l'acquisition de magasins affiliés.

La marge d'exploitation du secteur s'est établie à 8,96 % comparativement à 9,22 % en 2006, soit une diminution de 26 points de base. Tel que mentionné dans l'analyse des résultats consolidés, la marge d'exploitation a été sous pression à la fin de l'année, à cause du recul enregistré dans les ventes par magasins comparables : certains coûts d'exploitation sont incompressibles à court terme. En outre, la percée réalisée par acquisitions dans le segment des matériaux de construction au cours des deux dernières années a eu un impact négatif sur notre marge d'exploitation, car ce segment génère des marges inférieures à notre marge consolidée. Cela étant, ces acquisitions produisent d'aussi bons rendements du capital investi. Par ailleurs, tout au long de l'année nous avons intensifié nos efforts promotionnels pour stimuler les ventes et l'achalandage dans le réseau RONA. Ces éléments ont cependant été en partie compensés par les mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place dès le début du deuxième trimestre.

#### **Distribution : ventes en baisse de 3,4 % et bénéfice d'exploitation en hausse de 1,4 %**

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 1,7 % en 2007, pour s'établir à 2 296,1 millions de dollars. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), les ventes du secteur ont augmenté de 3,7 %. Cette croissance reflète l'expansion du réseau des magasins corporatifs et franchisés. Les affiliés recrutés en 2006 et au début de 2007 s'intègrent également tour à tour au réseau RONA et soutiennent la croissance des ventes de distribution.

Nettes des activités intersectorielles, les ventes de distribution ont diminué de 3,4 % pour s'établir à 1 078,6 millions de dollars en 2007. Sur une base hebdomadaire moyenne, elles ont diminué de 1,5 %. Mentionnons également qu'entre les deux exercices de comparaison, nous avons acquis la totalité ou la majorité des actions d'un certain nombre d'affiliés. Les ventes faites à ces magasins sont donc éliminées des ventes de distribution. Sans ce facteur, les ventes de distribution aux affiliés auraient été à la hausse de 1,3 %. La croissance aurait également été plus forte, n'eût été la baisse dans le prix moyen des produits forestiers au cours de l'année.

Nos ventes de distribution affichaient une bonne croissance au terme des trois premiers trimestres. Le ralentissement s'est produit vers la fin de l'exercice, notamment dans le secteur des matériaux, qui a souffert d'un début d'hiver hâtif et rigoureux, peu propice aux activités de construction. Le climat a provoqué la fermeture hâtive des chantiers, se qui s'est traduit en fin d'exercice par des besoins de réapprovisionnement moins élevés qu'en temps normal pour les magasins affiliés actifs dans le segment des matériaux. Ce ralentissement reflète en outre une saine prudence de nos marchands affiliés devant une conjoncture incertaine, résultant en une réduction de leur niveau d'inventaire en magasin. L'excellente réactivité de notre réseau de distribution leur permet de gérer leurs propres stocks de façon conservatrice. Le cas échéant, ils pourront s'ajuster rapidement si l'achalandage dans leurs magasins dépasse leurs attentes.

Les activités de distribution ont produit un bénéfice d'exploitation de 68,2 millions de dollars pour 2007, comparativement à 67,3 millions en 2006. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), le bénéfice d'exploitation a progressé de 3,3 %. La marge d'exploitation a pour sa part augmenté à 6,32 % en 2007 par rapport à 6,03 % en 2006. Cette augmentation de 29 points de base 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, l'ajout d'infrastructures plus performantes ainsi que les récentes mesures d'amélioration de l'efficacité implantées en cours d'exercice.

## **TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE**

L'exploitation a généré des fonds de 286,2 millions de dollars en 2007, comparativement à 283,3 millions pour l'exercice précédent. Net de l'accroissement du fonds de roulement lié à la croissance et au développement du réseau de détail et de distribution, l'exploitation a produit des flux de trésorerie de 276,8 millions de dollars, contre 283,4 millions en 2006.

L'acquisition d'entreprises a entraîné des décaissements nets de 228,5 millions de dollars, soit 35,3 % de plus qu'en 2006. Les acquisitions de 2007 ont renforcé notre réseau en Ontario et dans l'ouest du Canada, essentiellement dans le segment des magasins spécialisés.

En 2007, nous avons consacré 233,7 millions de dollars aux investissements en immobilisations, ce qui est conforme au budget d'immobilisations rendu public il y a un an. Ces investissements ont été consacrés principalement 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. Comme chaque année, nous avons aussi consacré d'importants investissements à l'amélioration continue des systèmes d'information afin d'accroître notre efficacité opérationnelle.

Les investissements et acquisitions de l'exercice ont été majoritairement financés par les flux financiers tirés de l'exploitation. En outre, nous avons accru notre dette à long terme d'un montant net de 121,4 millions de dollars, essentiellement à même nos facilités de crédit existantes.

Notre fonds de roulement (excluant les versements sur la dette à long terme) s'élevait à 697,5 millions de dollars en fin d'exercice, comparativement à 663,2 millions un an plus tôt. Cette augmentation s'explique principalement par la croissance du réseau, autant interne que par acquisitions. Les stocks atteignaient 856,3 millions de dollars en fin d'exercice, en augmentation de 8,3 % sur l'année précédente, liée à l'expansion de l'entreprise, tant par acquisitions que par la mise en service de nouveaux magasins, nombreuses en fin d'exercice.

Le bilan de RONA demeure solide. Au 30 décembre 2007, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 33,1 %, comparativement à 30,9 % à la clôture de l'exercice 2006. La Compagnie vise à améliorer ce ratio par une gestion disciplinée du capital et la mise en place de mesures additionnelles d'amélioration de l'efficacité. Ces initiatives permettront ainsi d'accroître sa flexibilité financière au cours des prochains trimestres.

Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 53,4 % au terme de l'exercice 2007 comparativement à 53,8 % 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 à long terme sur la majeure partie de notre dette à long terme, à savoir notre débenture de 400 millions de dollars, nous disposons en outre de liquidités importantes et d'un accès à plus de 300 millions de dollars de crédit additionnel à des taux compétitifs. En juillet dernier, nous avons prolongé d'un an l'échéance de notre facilité de crédit renouvelable, soit du 6 octobre 2011 au 6 octobre 2012. Nos ressources financières sont donc suffisantes pour poursuivre notre développement de façon disciplinée 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.

En 2008, notre programme d'immobilisations se situera aux environs de 240 millions de dollars. De cette somme, environ 180 millions seront consacrés à la construction, l'aménagement ou la rénovation de magasins, ainsi qu'à l'acquisition de terrains. Environ 20 millions seront consacrés à l'expansion du réseau de distribution afin de soutenir l'expansion rapide de notre réseau dans l'ouest du pays. Enfin, quelque 40 millions de dollars seront consacrés à l'amélioration continue de nos systèmes d'information.

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des obligations contractuelles de la Compagnie au 30 décembre 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 (arrangements qui n'apparaissent pas au tableau ci-dessous). Pour une description détaillée de ces arrangements, voir les notes 17 et 20 afférentes aux états financiers consolidés.

**RONA : obligations contractuelles selon l'échéance  
(au 30 décembre 2007)**

Obligations contractuelles	Versements à effectuer selon l'échéance (en milliers de dollars)				
	Total	Moins de un an	1-2 ans	3-4 ans	5 ans et plus
Emprunts à long terme	592 991	4 563	9 398	171 612	407 418
Obligations relatives aux biens loués	16 374	6 774	7 489	1 937	174
Contrats de location exploitation et baux	1 290 252	114 917	222 274	203 921	749 140
Autres obligations à long terme	78 132	36 625	34 908	6 449	150
<b>Total</b>	<b>1 977 749</b>	<b>162 879</b>	<b>274 069</b>	<b>383 919</b>	<b>1 156 882</b>

**RONA : données sur les actions en circulation, au 15 février 2008**

<b>Actions ordinaires</b>	115 415 441
<b>Options non exercées</b>	2 922 552
<b>Total</b>	<b>118 337 993</b>

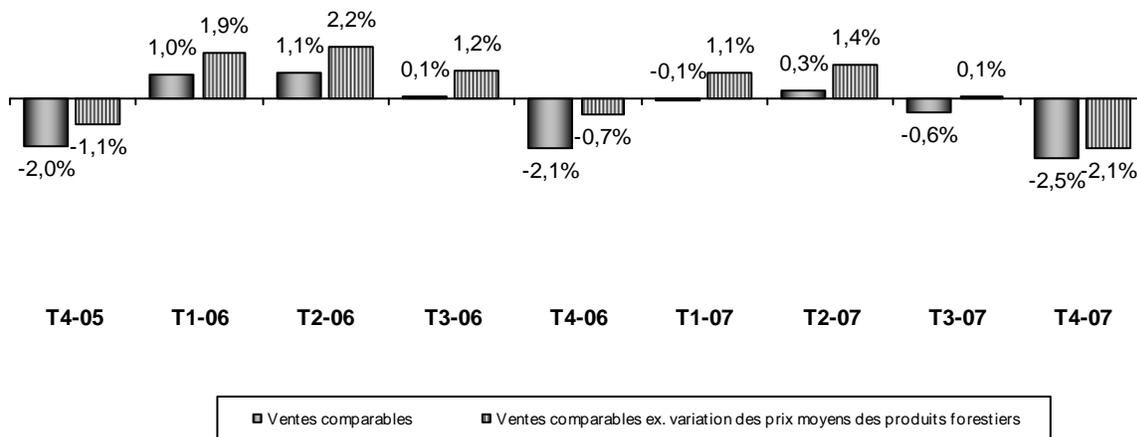
## INFORMATION TRIMESTRIELLE

### RONA : résultats financiers trimestriels consolidés (en millions de dollars, à l'exception des bénéfices par action)

	2007				2006*			
	T4	T3	T2	T1	T4*	T3	T2	T1
Ventes	1 087,0	1 350,5	1 469,1	878,5	1 141,3	1 265,8	1 346,0	798,8
Bénéfice d'exploitation	75,9	121,6	161,8	40,9	86,7	109,6	145,0	42,6
Bénéfice net	30,5	59,4	86,2	9,0	38,1	56,1	80,0	16,4
Bénéfice par action (\$)	0,26	0,52	0,75	0,08	0,33	0,49	0,70	0,14
Bénéfice dilué par action (\$)	0,26	0,51	0,74	0,08	0,33	0,48	0,69	0,14

\* T4 2006 comporte 14 semaines, contre 13 semaines pour les autres trimestres. L'exercice 2006 comporte donc 53 semaines, contre 52 semaines pour 2007. Voir plus haut « Exercice financier ».

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



Note : Les chiffres de T4-06 et T4-07 sont corrigés de l'impact de la 14<sup>e</sup> semaine de T4-06

#### Les trimestres de l'exercice 2006

Malgré une conjoncture devenue plus exigeante, nos ventes par magasins comparables ont affiché une légère croissance au premier trimestre 2006, le moins significatif de l'année en termes de bénéfice. À ce facteur se sont ajoutés l'impact des acquisitions et celui du recrutement. Les marges d'exploitation ont continué de progresser et le bénéfice de RONA s'est accru de 15,3 % par rapport à celui de l'exercice précédent.

Au deuxième trimestre 2006, nous avons enregistré un très fort trimestre avec un bénéfice net de 80,0 millions de dollars, en croissance de 13,7 % par rapport à l'année précédente. Grâce à l'intensification de nos efforts de mise en marché, de merchandising et de service en magasins, nous avons affiché une légère hausse de nos ventes par magasins comparables malgré une baisse des prix des produits forestiers. Par ailleurs, à compter de ce trimestre, nous avons intégré à nos opérations celles de Chester Dawe, de Matériaux Coupal et de Curtis Lumber.

Le troisième trimestre 2006 a produit une croissance du bénéfice net de 5,8 %. Nous avons réagi à un durcissement de notre environnement de marché en investissant davantage dans les efforts de vente et dans la qualité du service en magasins, grâce aux ressources dégagées par l'amélioration continue de notre efficacité opérationnelle. Malgré le déclin persistant des prix des produits forestiers, nos ventes par magasins comparables ont progressé légèrement, dans un contexte où celles de nos concurrents de référence en cette matière affichaient un net recul.

Pour le quatrième trimestre de 2006, RONA affiche un bénéfice net en hausse de 1,3 %. Nos ventes consolidées du trimestre ont progressé de 13,2 % (5,1 % sur une base comparable – moyenne hebdomadaire) sur l'année précédente. Cette croissance s'est manifestée dans les ventes de nos magasins corporatifs et franchisés. La croissance interne de nos ventes consolidées (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de 6,1 %. Le bénéfice d'exploitation du trimestre a augmenté de 17,4 % par rapport à celui du trimestre correspondant de l'année précédente.

Cette augmentation est en partie attribuable au fait que le quatrième trimestre 2006 comptait une semaine additionnelle, mais également à une croissance réelle des ventes et à une meilleure marge d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation représente 7,6 % du chiffre d'affaires du trimestre, contre 7,3 % l'année précédente.

### **Les trimestres de l'exercice 2007**

Une saisonnalité plus prononcée et des conditions économiques et météorologiques défavorables ont affecté la rentabilité de la Compagnie au premier trimestre de 2007. 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. 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 était attribuable à des effets temporaires et prévisibles, notamment le poids plus important provenant de nos récentes acquisitions dans le segment des matériaux de construction, lesquelles ont des résultats plus faibles en début d'années et n'ont pas encore été totalement intégrées au réseau RONA. L'autre moitié était 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.

Au deuxième trimestre de l'exercice, le bénéfice net s'est accru de 6,2 millions de dollars soit 7,7 %, passant de 80,0 millions au deuxième trimestre 2006 à 86,2 millions en 2007. Ces résultats records ont été atteints grâce à la mise en place de mesures additionnelles pour stimuler les ventes de nos produits de marque privée, pour accroître la loyauté de notre clientèle et pour améliorer notre efficacité. La croissance provient également de l'intégration de nos récentes acquisitions.

Le bénéfice net du troisième trimestre a atteint 59,4 millions de dollars, soit une hausse de 5,9 % sur 2006. Cette hausse, qui a été réalisée en dépit de la pression sur les ventes dans l'industrie du détail, provient de l'amélioration de l'efficacité du réseau de magasins et de centres de distribution ainsi que de la contribution des récentes acquisitions incluant les synergies afférentes à ces transactions.

## **QUATRIÈME TRIMESTRE 2007**

Pour le quatrième trimestre de 2007, RONA affiche un bénéfice net de 30,5 millions de dollars, comparativement à 38,1 millions pour le quatrième trimestre 2006. Après dilution, le bénéfice par action du trimestre s'élève à 0,26 \$, comparativement à 0,33 \$ un an auparavant. Il faut rappeler que le quatrième trimestre 2006 comptait 14 semaines plutôt que 13. Cette semaine supplémentaire a eu pour effet de gonfler substantiellement la croissance des ventes, du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net en 2006 par rapport à 2005; à l'inverse, la véritable performance de RONA est sous-estimée par la stricte comparaison des ventes, du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net de 2007 et de 2006.

### **Éléments de conjoncture**

Le dernier trimestre de 2007 a été marqué par un ralentissement de la croissance économique canadienne. Celle-ci a été inférieure aux attentes de la Banque du Canada. Ce ralentissement s'est accompagné d'une baisse rapide et marquée de l'indice de confiance du consommateur, particulièrement dans le centre et l'est du Canada.

Le début de l'hiver a été précoce et rigoureux. Si ce facteur a eu un effet positif sur la vente de certains produits saisonniers, en revanche, il a eu un impact négatif important sur les activités de construction et, par conséquent, sur les ventes de matériaux.

Les prix des produits forestiers observés durant le quatrième trimestre ont ralenti leur déclin par rapport aux trimestres précédents.

### **Ventes en baisse de 4,8 %**

Nos ventes consolidées du trimestre ont atteint 1 087,0 millions de dollars, 4,8 % de moins qu'un an auparavant. Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), les ventes consolidées ont progressé de 2,6 %. Cette croissance s'est manifestée dans les ventes de nos magasins corporatifs et franchisés. Sur une base hebdomadaire, la croissance interne de nos ventes consolidées (ventes consolidées moins les acquisitions importantes) a été de -1,9 %.

### **Bénéfice d'exploitation en baisse de 12,5 %**

Pour le quatrième trimestre 2007, notre bénéfice d'exploitation s'est établi à 75,9 millions de dollars, en baisse de 12,5 % sur celui du trimestre correspondant de l'année précédente. En excluant l'effet de la semaine d'activité supplémentaire, le bénéfice d'exploitation aurait diminué de 5,7 %.

Le bénéfice d'exploitation représente 7,0 % du chiffre d'affaires du trimestre, contre 7,6 % l'année précédente. Cette diminution est principalement attribuable à la comptabilisation d'une dépense non-récurrente de 2,1 millions de dollars encourue à la fin 2007, relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie ainsi qu'à l'effet relié à la semaine d'activité supplémentaire, laquelle avait permis d'absorber une plus grande partie des frais fixes au quatrième trimestre 2006. La marge d'exploitation a également été sous pression alors que les ventes par magasins comparables ont diminué – certains coûts d'exploitation étant incompressibles à court terme. De plus, nous avons consenti d'importants efforts pour stimuler les ventes et l'achalandage en magasin dans tout le réseau RONA.

### **Intérêts et amortissements**

Notre dépense d'intérêt du trimestre s'est chiffrée à 7,5 millions de dollars, comparativement à 5,3 millions un an plus tôt. L'accroissement est dû au financement de la croissance de toutes sources, notamment les acquisitions de l'exercice.

Les amortissements du trimestre terminé le 30 décembre 2007 se sont élevés à 23,4 millions de dollars, comparativement à 22,3 millions pour le trimestre correspondant de 2006. La relative faiblesse de l'accroissement s'explique par le fait que plusieurs nouveaux éléments d'actif construits ou acquis n'ont été mis en service qu'à la toute fin du trimestre.

### **Impôts**

Les impôts du trimestre se chiffrent à 13,9 millions de dollars, pour un taux d'imposition effectif de 30,9 %. L'an dernier, les impôts du quatrième trimestre s'établissaient à 19,2 millions de dollars, pour un taux effectif de 32,5 %. Cette diminution est attribuable à l'annonce de baisses de taux dans plusieurs provinces, lesquelles ont un impact sur les impôts futurs de la Compagnie.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net du trimestre s'est établi à 30,5 millions de dollars, soit 0,26 \$ par action après dilution, comparativement à 38,1 millions en 2006, ou 0,33 \$ par action après dilution. Cette diminution est principalement attribuable à la semaine d'activité supplémentaire enregistrée en 2006 ainsi qu'à une dépense non-récurrente après impôts de 1,4 million de dollars encourue au cours du trimestre relative à une étude exhaustive de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie. Cette étude a d'ailleurs déjà permis d'entreprendre un vaste exercice d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement de la Compagnie, lequel contribuera grandement à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle dès 2008. Enfin, plusieurs activités ont été réalisées au cours du trimestre afin de stimuler les ventes compte tenu de l'environnement d'affaires plus difficile.

Par ailleurs, tel que mentionné dans l'analyse des résultats annuels, certains investissements consacrés à l'expansion du réseau RONA apportent progressivement leur contribution à la croissance des résultats de la Compagnie, mais engendrent dès leur mise en service, la plénitude des frais d'amortissement et d'intérêts associés. En ce sens, plusieurs nouveaux magasins ont ouvert leurs portes au cours du trimestre, résultant ainsi en une pression à court terme sur le bénéfice net de la Compagnie.

## ANALYSE SECTORIELLE

### RONA : chiffres clés sectoriels, trimestre terminé le 30 décembre 2007

(en milliers de dollars)

	2007	2006	Variation \$ sur 2006	Variation % sur 2006	Variation % sur 2006 des chiffres hebdomadaires moyens
<b>Ventes des secteurs</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	870 568	878 095	(7 527)	(0,9)%	6,8 %
Distribution	489 711	548 726	(59 015)	(10,8)%	(3,9) %
<b>Total</b>	<b>1 360 279</b>	<b>1 426 821</b>	<b>(66 542)</b>	<b>(4,7)%</b>	<b>2,7 %</b>
<b>Ventes intersectorielles et redevances</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	(3 826)	(2 892)	(934)	32,3 %	42,5 %
Distribution	(269 418)	(282 591)	13 173	(4,7)%	2,7 %
<b>Total</b>	<b>(273 244)</b>	<b>(285 483)</b>	<b>12 239</b>	<b>(4,3)%</b>	<b>3,1 %</b>
<b>Ventes</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	866 742	875 203	(8 461)	(1,0)%	6,7 %
Distribution	220 293	266 135	(45 842)	(17,2)%	(10,9) %
<b>Total</b>	<b>1 087 035</b>	<b>1 141 338</b>	<b>(54 303)</b>	<b>(4,8)%</b>	<b>2,6 %</b>
<b>Bénéfice d'exploitation</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	63 746	72 541	(8 795)	(12,1)%	(5,4) %
Distribution	12 194	14 206	(2 012)	(14,2)%	(7,6) %
<b>Total</b>	<b>75 940</b>	<b>86 747</b>	<b>(10 807)</b>	<b>(12,5)%</b>	<b>(5,7) %</b>
<b>Marge d'exploitation</b>					
Magasins corporatifs et franchisés	7,35 %	8,29 %	—	-94 p.b.	—
Distribution	5,54 %	5,34 %	—	+20 p.b.	—
<b>Total</b>	<b>6,99 %</b>	<b>7,60 %</b>	<b>—</b>	<b>-61 p.b.</b>	<b>—</b>

Note : le quatrième trimestre 2006 comporte 14 semaines, contre 13 semaines en 2007. Voir plus haut « Exercice financier ».

#### Magasins corporatifs et franchisés : ventes en baisse de 1,0 % et bénéfice d'exploitation en baisse de 12,1 %

Sur une base hebdomadaire moyenne, les ventes du secteur ont progressé de 6,7 %. L'acquisition de Noble Trade au début du deuxième trimestre 2007 a été le principal facteur de croissance. L'acquisition de marchands affiliés a également contribué à la croissance des ventes. La croissance interne a bénéficié de l'apport des magasins corporatifs et franchisés ouverts au cours des douze derniers mois, à Calgary North (Alberta), à London, Whitby South, Waterdown, Collingwood, Leamington et Scarborough (Ontario), Pierrefonds (Québec) et Edmunston (Nouveau-Brunswick). En excluant l'impact de la semaine supplémentaire de 2006 et la déflation du prix moyen des produits forestiers de 0,4 %, les ventes par magasins comparables ont diminué de 2,1 % au cours du trimestre.

**RONA : Évolution des ventes par magasins comparables, quatrième trimestre 2007  
vs quatrième trimestre 2006**

	<b>Changement en %</b>
Ventes par magasins comparables	- 10,3 %
Impact de la 53 <sup>e</sup> semaine de 2006	- 7,8 %
Impact de la baisse du prix moyen des produits forestiers	- 0,4 %
Ventes par magasins comparables, à prix moyen des produits forestiers constant et après élimination de la semaine supplémentaire de 2006	- 2,1 %

Le bénéfice d'exploitation des activités de détail s'est élevé à 63,7 millions de dollars, comparativement à 72,5 millions au quatrième trimestre 2006. Cette baisse de 8,8 millions est principalement attribuable au fait que le quatrième trimestre de 2007 comportait une semaine de moins que le trimestre de comparaison de 2006. La baisse s'explique également par l'effet de levier négatif d'une réduction des ventes par magasins comparables, alors que des frais d'exploitation sont invariables sur une courte période. Enfin, compte tenu des conditions de marché plus difficiles en fin d'exercice, des activités supplémentaires ont été mises en place pour stimuler les ventes. Par conséquent, la marge d'exploitation du secteur a diminué de 94 points de base pour s'établir à 7,35 % pour le trimestre.

**Distribution : ventes en baisse de 17,2 % et bénéfice d'exploitation en baisse de 14,2 %**

Sur une base comparable (moyenne hebdomadaire), les ventes du secteur distribution ont diminué de 3,9 % au quatrième trimestre 2007. Les ventes du trimestre se sont établies à 489,7 millions de dollars. Cette baisse reflète le recul des ventes par magasins comparables, qui s'est traduit par un ralentissement des livraisons faites aux magasins corporatifs et franchisés existants. La diminution est également attribuable à la poursuite des baisses de prix de vente de certains produits forestiers résultant au maintien d'un bas niveau d'inventaire pour notre réseau de marchands indépendants. De plus, la fin du trimestre a été caractérisée par un ralentissement marqué des ventes de matériaux, causée par un début d'hiver hâtif et particulièrement rigoureux dans la plupart des régions canadiennes. La rigueur du climat a entraîné une baisse soudaine du nombre de mises en chantier en décembre, après des mois d'octobre et novembre robustes.

Nettes des activités intersectorielles, les ventes de distribution du trimestre se sont établies à 220,3 millions de dollars, une baisse de 17,2 % sur 2006. Sur une base hebdomadaire moyenne, les ventes de distribution ont diminué de 10,9 % par rapport au trimestre de comparaison de 2006. Entre les deux trimestres 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. En tenant compte de cet élément, les ventes hebdomadaires de distribution aux affiliés auraient été à la baisse de 13,8 % au cours du quatrième trimestre. La croissance aurait également été plus forte, n'eût été la baisse dans le prix moyen des produits forestiers au cours du trimestre. Ceux-ci ont à nouveau décliné en 2007.

Le ralentissement des ventes de distribution reflète en outre une saine prudence de nos marchands affiliés devant une conjoncture incertaine. L'excellente réactivité de notre réseau de distribution leur permet de gérer leurs propres stocks de façon conservatrice. Le cas échéant, ils pourront s'ajuster rapidement si l'achalandage dans leurs magasins dépasse leurs attentes.

Les activités de distribution ont produit un bénéfice d'exploitation de 12,2 millions de dollars au quatrième trimestre 2007, comparativement à 14,2 millions au trimestre correspondant en 2006. La majeure partie de la baisse s'explique par la semaine supplémentaire que comptait le trimestre de comparaison en 2006. De fait, la marge d'exploitation s'est améliorée de 20 points de base entre les deux périodes, pour s'établir à 5,54 % pour le quatrième trimestre 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, l'ajout d'infrastructures plus performantes permettant la réduction des coûts reliés à l'utilisation de petits centres de distribution satellites ainsi que les mesures d'amélioration de l'efficacité implantées en 2007.

## **PERSPECTIVES**

La direction de RONA est d'avis que le ralentissement observé dans notre secteur au cours des derniers trimestres est de nature conjoncturelle. 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, la cohorte démographique des baby-boomers, qui représente environ 30 % de la population canadienne, 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 80 % des logements ont plus de 15 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.

Depuis quelques trimestres, l'économie américaine connaît une sévère correction dans le secteur immobilier. Les mises en chantier et la revente de maisons sont fortement à la baisse, alors que le prix moyen des maisons a cessé d'augmenter. La situation est très différente au Canada où RONA effectue la totalité de ses ventes. La baisse des mises en chantier est beaucoup moins prononcée qu'aux États-Unis et la revente de maisons poursuit sa croissance malgré des prévisions à la baisse de la SCHL. Le nombre de mises en chantier demeure à un niveau historiquement élevé et la revente de maisons atteint de nouveaux records, ce qui stimule la croissance du prix moyen des maisons dans plusieurs régions.

Cependant, la diminution des mises en chantier de maisons individuelles, jumelée au ralentissement de la croissance dans la revente de maisons ainsi qu'aux effets négatifs sur les exportations et sur l'emploi manufacturier du renforcement de la devise canadienne par rapport à sa contrepartie américaine, influencent le comportement des consommateurs dans leurs projets de rénovation. Si la confiance des consommateurs demeure saine par rapport à son niveau historique, elle a continué à fléchir en janvier 2008 après son déclin notable de la fin de 2007. Les consommateurs canadiens semblent inquiets quant aux perspectives économiques à court terme. De plus, la force de la devise canadienne semble entraîner un accroissement rapide des dépenses à l'étranger des consommateurs canadiens. De l'avis de la direction, ces deux éléments pourraient expliquer une partie de la pression actuelle sur les ventes comparables dans notre industrie. Il importe toutefois de mentionner qu'historiquement, les hauts volumes de revente de maisons et de construction résidentielle donnent lieu à des dépenses importantes en rénovation dans les années

suivantes. Cette situation d'essoufflement quant aux dépenses pour certains biens de consommation pourrait s'atténuer rapidement lorsque l'incertitude économique se résorbera.

Malgré tout, à court terme, les éléments mentionnés ci-haut freinent la croissance de notre marché. Dans ce contexte, et nonobstant le plan de développement 2008 – 2011 que nous rendrons public peu après la publication de ce rapport, nous avons déjà entrepris des mesures énergiques pour dynamiser nos ventes et notre rentabilité. Nombreuses, incrémentielles et réalisables rapidement, ces mesures touchent l'ensemble de nos opérations :

- Diverses mesures seront implantées et diverses campagnes mises sur pied pour dynamiser les ventes du réseau existant, autant chez les marchands affiliés que dans notre réseau de magasins corporatifs et franchisés. Au premier chef, nous poursuivons l'amélioration de notre service en magasins. En outre, nous ne manquons pas de leviers de promotion et de fidélisation, qui vont de la carte de crédit RONA jusqu'aux cartes cadeaux, en passant par le programme Air Miles<sup>MC</sup>, les promotions en marge de notre programme olympique, qui peuvent être utilisés davantage ou différemment.
- Nous allons également améliorer et accélérer le processus de lancement de nos nouveaux magasins et le processus d'intégration des marchands récemment affiliés et des acquisitions, afin d'accélérer la contribution de l'expansion du réseau RONA. Enfin, nous procéderons à la vente de certains actifs non-stratégiques.
- Nous intensifions l'effort de recrutement de nouveaux affiliés pour accélérer l'expansion du réseau.
- Diverses initiatives visent à améliorer la marge brute consolidée : par exemple, la réduction des pertes d'inventaires liés aux vols et aux bris (« shrink ») tout au long de la chaîne d'approvisionnement, l'optimisation des synergies d'approvisionnement, etc.
- Nous mettons en œuvre un train de mesures d'accroissement de notre efficacité d'exploitation à tous les niveaux : optimisation des flux de marchandises, réduction d'inventaires, raffinement de nos processus opérationnels de distribution et de transport, etc.
- Nous passons en revue un certain nombre de magasins corporatifs établis depuis longtemps, dont la contribution est chroniquement insuffisante. Selon leur potentiel stratégique, ces magasins feront l'objet d'un plan de redressement.
- Nous continuerons d'innover par le développement de nouveaux concepts tels que des concepts urbains et écologiques

Sur l'horizon du plan de développement 2008 – 2011, RONA entend faire en sorte d'être reconnue comme le leader de son industrie en termes de qualité de service, d'efficacité d'exploitation et d'innovation, ainsi que de développement durable. La direction de RONA entend poursuivre avec vigueur la consolidation du marché canadien de la rénovation et continuer d'accroître ses parts de marché tout en maximisant la croissance de ses bénéfices ainsi que son rendement sur le capital investi.

## **RISQUES ET INCERTITUDES**

Le contrôle et l'amélioration des opérations sont des préoccupations constantes chez RONA. Dans cette perspective, l'identification et la gestion des risques sont des facteurs importants. RONA a identifié et évalué les principaux risques d'entreprise qui pourraient avoir des conséquences négatives sur l'atteinte des objectifs et subséquemment sur le rendement de la Compagnie.

RONA gère ses risques de façon continue et a mis en place de nombreuses activités dont l'objectif est de mitiger les risques principaux qui sont mentionnés dans la section suivante afin d'en atténuer les impacts financiers.

### **Marché et compétition**

Le secteur des articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage dans lequel RONA intervient est très concurrentiel. Les concurrents de RONA sont de grandes chaînes nationales et multinationales, ainsi que plusieurs groupes régionaux ou magasins indépendants.

Les tendances dans le secteur de la construction ont une incidence directe sur RONA. Les ventes de l'entreprise sont liées, dans une certaine mesure, avec le nombre de mises en chantier, les reventes de propriété et l'intérêt des consommateurs pour la rénovation. De plus, la demande de produits de rénovation, de quincaillerie et de jardinage dépend en partie des goûts des consommateurs et des tendances qui se dessinent. RONA doit donc se tenir à l'affût des besoins et des demandes de ses clients.

Le secteur dans lequel RONA fait affaires a un caractère saisonnier. Les variations météorologiques peuvent avoir un certain impact sur les ventes. De plus, 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.

Ces différents facteurs peuvent avoir des impacts importants sur la situation financière de la Compagnie.

### **Économique**

Une partie significative des dépenses dans le secteur de la rénovation, de la quincaillerie et du jardinage est discrétionnaire et, par conséquent, sensible à la conjoncture économique, à la vigueur de l'économie et au pouvoir d'achat des consommateurs. En outre, le bois d'œuvre, les matières premières et d'autres matériaux de construction sont des marchandises dont les prix fluctuent en fonction des marchés, ce qui a des incidences sur les ventes de la Compagnie.

De plus, différents facteurs tel que le taux de change, le taux de chômage, les taux d'intérêts et les conditions générales de crédit peuvent avoir une influence négative sur les résultats financiers de la Compagnie.

### **Employés compétents**

Pour atteindre nos objectifs, nous devons attirer, former et retenir un grand nombre d'employés compétents et ce, tout en contrôlant la masse salariale. Notre capacité à contrôler les coûts de main-d'œuvre est sujette à plusieurs facteurs externes dont les taux de rémunération et d'assurances collectives.

L'incapacité à attirer, former et retenir des employés compétents pourrait avoir un impact sur la capacité de croissance et la performance financière de la Compagnie.

### **Technologies de l'information**

De par le modèle d'affaires et la croissance par acquisitions, la structure des technologies de l'information est complexe.

Nous avons fait des investissements technologiques importants et nous continuerons à le faire autant dans nos magasins, nos centres de distributions et nos centres administratifs.

Ces investissements permettront d'intégrer ces systèmes, de simplifier la structure, de répondre à certaines exigences opérationnelles et profiter d'une évolution technologique.

L'incapacité à intégrer ces systèmes dans un délai raisonnable pourrait ne pas permettre l'atteinte des résultats financiers escomptés.

### **Réputation**

L'entreprise vend de nombreux produits diversifiés de plusieurs marques différentes, y compris sa propre marque. Une atteinte à la réputation de ces marques pourrait être dommageable pour l'entreprise en se répercutant sur la perception de l'entreprise par les consommateurs. Plusieurs autres facteurs peuvent affecter la réputation de l'entreprise et avoir des incidences importantes sur notre rendement, par exemple la non-conformité à des lois ou règlements, notamment en matière environnementale, des poursuites judiciaires contre l'entreprise ou la divulgation d'information personnelle ou confidentielle.

### **Chaîne d'approvisionnement**

L'entreprise doit prévoir et satisfaire adéquatement les besoins de ses magasins en marchandise. À cet égard, elle dépend de ses fournisseurs nationaux et internationaux qui se doivent de fournir en temps opportun et au meilleur prix possible tout en respectant nos standards de qualité. Il est important pour RONA d'établir des relations solides et durables avec ses fournisseurs pour éviter des ruptures de stock ou une variation non prévue des prix des marchandises.

Dans ce contexte, RONA se doit de gérer de façon optimale la chaîne d'approvisionnement. Son incapacité à le faire pourrait affecter la situation financière de la Compagnie.

### **Acquisition / Intégration / Développement**

Les acquisitions sont un des quatre vecteurs de notre stratégie de développement. La Compagnie peut avoir la volonté de faire une acquisition, mais rien ne garantit la disponibilité d'une entreprise respectant ses critères rigoureux de sélection.

RONA a pour objectif d'intégrer rapidement les entreprises acquises afin de réaliser les bénéfices escomptés.

De plus, la volonté de développement de l'entreprise peut être contrée par l'incapacité à trouver des sites propices aux affaires de RONA.

### **Exigences législatives et réglementaires**

RONA met tout en œuvre pour assurer le respect des lois et règlements par la Compagnie. Par contre, des poursuites judiciaires ou des litiges avec des tiers pourraient affecter négativement la situation de l'entreprise et ses résultats.

### **Normes comptables**

Les PCGR sont complexes et impliquent de faire de nombreuses hypothèses et estimations et peuvent être le fait de jugements de la part de la direction. De plus, ces règles sont sujettes aux changements. Des modifications à ces principes, hypothèses, estimations peuvent avoir des répercussions sur les résultats financiers de la Compagnie.

### **Disponibilité de financement**

La Compagnie ne pourrait pas avoir accès au financement nécessaire pour certains de ses vecteurs de croissance ce qui l'empêcherait de conclure certaines acquisitions d'entreprise ou de retarder certains investissements en capital.

Une faible disponibilité de financement peut avoir plusieurs impacts différents pour l'entreprise. En effet, un manque de financement peut influencer l'entreprise dans son désir de croissance et l'empêcher d'acquiescer d'autres magasins ou retarder certains investissements dans des magasins existants. L'entreprise pourrait ne pas atteindre les objectifs de croissance et avoir une incidence défavorable sur ses résultats financiers.

## **MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES**

Le 1<sup>er</sup> 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 lequel 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, à l'exception du crédit rotatif, 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 4,8 millions de dollars, une diminution de la dette à long terme de 4,9 millions et une augmentation du solde d'ouverture des bénéfices non répartis de 46 000 dollars (31 000 dollars, net des impôts futurs).

- La Compagnie a recours à des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de change. La Compagnie n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation. Les dérivés sont classés comme passifs détenus à des fins de transaction et sont évalués à leur juste valeur.

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 étaient encore en vigueur au 1<sup>er</sup> 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 pris la décision 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 (1,6 million, net des impôts futurs) au 1<sup>er</sup> janvier 2007. Pour les périodes de treize et de cinquante-deux semaines terminées le 30 décembre 2007, cette modification a entraîné une augmentation (une diminution) des éléments suivants :

<b>En millions de dollars, sauf les montants par action</b>	<b>Quatrième trimestre</b>	<b>2007</b>		
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	(1,4)	\$	4,2	\$
Bénéfice net	(1,0)	\$	2,9	\$
Bénéfice par action	(0,01)	\$	0,03	\$
Bénéfice dilué par action	(0,01)	\$	0,03	\$

### **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**

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. De plus, la nouvelle norme exige la communication des nouvelles sources premières de PCGR qui ont été publiées mais qui ne sont pas encore adoptées par la Compagnie.

## **PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES**

Certains montants apparaissant aux états financiers ou dans le présent rapport sont le fruit d'estimations de la direction, fondées sur sa connaissance des événements en cours et anticipés. Les principales estimations comptables concernent l'évaluation du stock, les rabais volumes et les écarts d'acquisition.

### **Stock**

La direction révisé annuellement les mouvements d'inventaire afin d'établir la réserve pour désuétude nécessaire pour couvrir les risques de pertes potentiellement associées aux stocks désuets ou à faible taux de rotation.

### **Rabais volumes**

Au début de chaque année, la direction fixe le niveau des rabais volumes selon des plateaux établis en fonction de volumes historiques. Les rabais volumes sont donc estimés avec ces données tout au long de l'exercice et ils peuvent être révisés au fur et à mesure que de nouveaux plateaux sont atteints. À la fin de l'exercice, les rabais volumes sont déterminés selon les nouveaux plateaux annuels réels.

### **Écarts d'acquisition et marques de commerce**

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une baisse de valeur. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur des unités d'exploitation de la compagnie avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la compagnie compare la juste valeur de tout écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

Les marques de commerces sont également soumises à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur non actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif.

## **DIVULGATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE**

Au cours de l'année 2007, la direction a poursuivi ses travaux relatifs à la mise en place du « Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information financière présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs des Autorités canadiennes en valeurs mobilières » (le « Règlement 52-109 »). Ces travaux ont été effectués selon le cadre de contrôle reconnu COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission et avaient comme objectifs de mettre à jour la documentation des contrôles,

d'élaborer une stratégie d'évaluation de l'efficacité des contrôles et d'amorcer une revue du portefeuille de contrôles en fonction des risques financiers.

RONA poursuivra ses travaux au cours des prochains exercices dans le but d'être fin prête à se conformer à la dernière exigence du Règlement 52-109, soit l'évaluation par la direction de l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière. À cet effet, les autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) ont annoncé en novembre dernier un report de la date effective d'entrée en vigueur de cette dernière exigence, initialement prévue pour les organisations dont la fin d'année est le 30 juin 2008 et après. La nouvelle date d'entrée en vigueur devrait être annoncée au cours de 2008. RONA déploiera graduellement son processus d'évaluation de l'efficacité de ses contrôles au cours de 2008 dans le but d'être prête à attester de leur efficacité, le moment venu et de continuer à renforcer l'importance de cette démarche au sein de l'organisation.

### **CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION**

Les contrôles et procédures de communication sont conçus afin de donner une assurance raisonnable que les documents annuels, définis selon le Règlement 52-109, présentent fidèlement la situation de RONA.

L'efficacité des contrôles et procédures de communication a fait l'objet d'une évaluation quant à leur conception et à leur fonctionnement. Au 30 décembre 2007, le président et chef de la direction et le premier vice-président et chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient bien conçus et efficaces.

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

Au cours de 2007, RONA a évalué la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière conformément aux directives du Règlement 52-109. Cette évaluation a permis au président et chef de la direction et au premier vice-président et chef de la direction financière de conclure que les contrôles internes à l'égard de l'information financière sont conçus pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière présentée est fiable et que les états financiers consolidés de RONA ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

De plus, ces travaux ont permis de déterminer qu'au cours de l'exercice terminé le 30 décembre 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'avèreront 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 19 février 2008 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 19 février 2008. Le lecteur trouvera d'autres informations relatives à RONA, y compris sa notice annuelle, sur le site de la compagnie à l'adresse [www.rona.ca](http://www.rona.ca) et sur le site SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

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

Le président et chef de la direction,

Claude Guévin CA

Robert Dutton



**États financiers consolidés  
au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006**

États financiers	
Résultats consolidés	2
Bénéfices non répartis consolidés	3
Surplus d'apport consolidé	3
Flux de trésorerie consolidés	4
Bilans consolidés	5
Notes complémentaires	6 à 34

**RONA inc.****Résultats consolidés**

des exercices terminés le 30 décembre 2007 et le 31 décembre 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf le bénéfice par action)

	Quatrième trimestre		Cumulatif	
	2007	2006	2007	2006
<b>Ventes</b>	<b>1 087 035</b>	<b>1 141 338</b>	<b>4 785 106</b>	<b>4 551 936</b>
Bénéfice avant les postes suivants	<b>75 940</b>	86 747	<b>400 207</b>	383 882
Intérêts sur la dette à long terme	<b>6 599</b>	4 707	<b>28 270</b>	18 728
Intérêts sur les emprunts bancaires	<b>894</b>	639	<b>3 329</b>	3 417
Amortissements (notes 10, 11 et 12)	<b>23 397</b>	22 293	<b>90 901</b>	74 545
	<b>30 890</b>	27 639	<b>122 500</b>	96 690
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<b>45 050</b>	59 108	<b>277 707</b>	287 192
Impôts sur les bénéfices (note 4)	<b>13 925</b>	19 202	<b>88 130</b>	92 202
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<b>31 125</b>	39 906	<b>189 577</b>	194 990
Part des actionnaires sans contrôle	<b>636</b>	1 793	<b>4 488</b>	4 406
<b>Bénéfice net et résultat étendu</b>	<b>30 489</b>	38 113	<b>185 089</b>	190 584
<b>Bénéfice net par action</b> (note 23)				
De base	<b>0,26</b>	0,33	<b>1,61</b>	1,66
Dilué	<b>0,26</b>	0,33	<b>1,59</b>	1,64

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

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

des exercices terminés le 30 décembre 2007 et le 31 décembre 2006  
(non vérifiés et en milliers de dollars)

---

	<u>2007</u>		<u>2006</u>	
<b>Bénéfices non répartis consolidés</b>				
Solde au début présenté antérieurement	<b>709 467</b>	\$	518 883	\$
Instruments financiers – comptabilisation et évaluation (note 2)	<b>(1 589)</b>		-	
Solde au début retraité	<b>707 878</b>		518 883	
Bénéfice net	<b>185 089</b>		190 584	
<b>Solde à la fin</b>	<b>892 967</b>	\$	709 467	\$
<hr/>				
<b>Surplus d'apport consolidé</b>				
Solde au début	<b>9 182</b>	\$	6 618	\$
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	<b>2 082</b>		2 490	
Exercice d'options d'achat d'actions	<b>(219)</b>		(177)	
Gain sur la cession d'actions ordinaires de la compagnie réalisé par une coentreprise, déduction faite des impôts sur les bénéfices de 59 \$	-		251	
<b>Solde à la fin</b>	<b>11 045</b>	\$	9 182	\$

---

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

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

des exercices terminés le 30 décembre 2007 et le 31 décembre 2006

(non vérifiés et en milliers de dollars)

	Quatrième trimestre		Cumulatif	
	2007	2006	2007	2006
<b>Activités d'exploitation</b>				
Bénéfice net	30 489	\$ 38 113	\$ 185 089	\$ 190 584
Éléments hors caisse				
Amortissements	23 397	22 293	90 901	74 545
Instruments financiers dérivés	819	-	(2 483)	-
Impôts futurs	2 032	9 218	1 894	8 933
Pertes nettes (gains nets) sur cession d'éléments d'actif	152	(179)	1 041	(1 594)
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	537	722	2 082	2 490
Part des actionnaires sans contrôle	636	1 793	4 488	4 406
Autres éléments	731	1 382	3 158	3 957
	<b>58 793</b>	73 342	<b>286 170</b>	283 321
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 5)	<b>69 294</b>	(60 852)	<b>(9 361)</b>	116
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<b>128 087</b>	12 490	<b>276 809</b>	283 437
<b>Activités d'investissement</b>				
Acquisitions d'entreprises (note 6)	(53 162)	(15 945)	(228 502)	(168 872)
Avances à des coentreprises et autres avances	(7 666)	(4 628)	(2 795)	(5 295)
Autres placements	-	-	(588)	(1 310)
Immobilisations	(73 175)	(79 771)	(233 662)	(232 173)
Autres éléments d'actif	(3 489)	(1 698)	(9 414)	(10 889)
Cession d'éléments d'actif	9 895	516	17 028	6 852
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<b>(127 597)</b>	(101 526)	<b>(457 933)</b>	(411 687)
<b>Activités de financement</b>				
Emprunts bancaires et crédit rotatif	16 488	(251 723)	156 128	(199 808)
Autres emprunts à long terme	807	402 685	1 740	406 302
Frais de financement	-	(6 826)	-	(6 826)
Remboursements d'autres emprunts à long terme et rachat d'actions privilégiées	(17 601)	(9 672)	(36 472)	(21 488)
Émission d'actions ordinaires	1 160	797	5 318	4 701
Émission de titres de participation auprès des actionnaires sans contrôle	-	-	750	735
Dividendes en espèces versés par une filiale aux actionnaires sans contrôle	(1 960)	-	(1 960)	-
Rachat de titres de participation auprès des actionnaires sans contrôle	-	-	-	(1 000)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<b>(1 106)</b>	135 261	<b>125 504</b>	182 616
<b>Augmentation (diminution) nette de l'encaisse</b>	<b>(616)</b>	46 225	<b>(55 620)</b>	54 366
Encaisse au début	3 482	12 261	58 486	4 120
Encaisse à la fin	<b>2 866</b>	\$ 58 486	\$ 2 866	\$ 58 486
<b>Informations supplémentaires</b>				
Intérêts versés	2 933	\$ 1 095	\$ 28 555	\$ 15 791
Impôts sur les bénéfices versés	23 782	\$ 23 136	\$ 100 952	\$ 80 116

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## RONA inc.

### Bilans consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006  
(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2007	2006
<b>Actif</b>		
Actif à court terme		
Encaisse	2 866 \$	58 486 \$
Débiteurs (note 7)	237 043	205 808
Impôts sur les bénéfices à recevoir	5 684	-
Stock	856 326	790 496
Frais payés d'avance	27 913	23 454
Instruments financiers dérivés (note 18)	1 168	-
Impôts futurs (note 4)	12 279	10 859
	<b>1 143 279</b>	<b>1 089 103</b>
Placements (note 8)	11 901	17 642
Immobilisations (note 10)	816 919	634 131
Écarts d'acquisition	454 882	316 558
Marques de commerce (note 11)	4 145	1 380
Autres éléments d'actif (note 12)	28 685	30 314
Impôts futurs (note 4)	22 635	19 254
	<b>2 482 446 \$</b>	<b>2 108 382 \$</b>
<b>Passif</b>		
Passif à court terme		
Emprunts bancaires (note 13)	19 574 \$	21 221 \$
Comptes fournisseurs et charges à payer	421 446	394 103
Impôts sur les bénéfices à payer	-	7 242
Instruments financiers dérivés (note 18)	1 067	-
Impôts futurs (note 4)	3 650	3 314
Versements sur la dette à long terme (note 14)	34 239	29 511
	<b>479 976</b>	<b>455 391</b>
Dette à long terme (note 14)	602 537	455 310
Autres passifs à long terme (note 15)	24 526	20 386
Impôts futurs (note 4)	23 781	19 402
Part des actionnaires sans contrôle	26 420	23 527
	<b>1 157 240</b>	<b>974 016</b>
<b>Capitaux propres</b>		
Capital-actions (note 16)	421 194	415 717
Bénéfices non répartis	892 967	709 467
Surplus d'apport	11 045	9 182
	<b>1 325 206</b>	<b>1 134 366</b>
	<b>2 482 446 \$</b>	<b>2 108 382 \$</b>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **1. Statuts et nature des activités**

La compagnie, constituée en vertu de la Partie 1A de la Loi sur les compagnies (Québec), est un distributeur et un détaillant d'articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage au Canada.

#### **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.
- La dette à long terme est classée comme autre passif financier. Elle est évaluée, à l'exception du crédit rotatif, 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 4 824 \$, une diminution de la dette à long terme de 4 870 \$ et une augmentation du solde d'ouverture des bénéfices non répartis de 46 \$ (31 \$, net des impôts futurs).
- La compagnie a recours à des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de change. La compagnie n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation. Les dérivés sont classés comme passifs détenus à des fins de transaction et sont évalués à leur juste valeur.

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

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

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 étaient 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 pris la décision 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 les périodes de treize et de cinquante-deux semaines terminées le 30 décembre 2007, cette modification a entraîné une augmentation (une diminution) des éléments suivants :

	<b>Quatrième trimestre</b>		<b>Cumulatif</b>	
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	(1 425)	\$	4 219	\$
Bénéfice net	(969)		2 868	
Bénéfice par action	(0,01)	\$	0,03	\$
Bénéfice dilué par action	(0,01)	\$	0,03	\$

#### 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.

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

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

### **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**

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. De plus, la nouvelle norme exige la communication des nouvelles sources premières de PCGR qui ont été publiées mais qui ne sont pas encore adoptées par la compagnie (note 24).

## **3. Conventions comptables**

### **Estimations comptables**

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

### **Principes de consolidation**

Ces états financiers incluent les comptes de la compagnie et de ses filiales. De plus, la compagnie inclut sa quote-part des éléments d'actif, de passif et des résultats des coentreprises dans lesquelles elle détient une participation, cette quote-part étant comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

### **Constatation des produits**

La compagnie constate ses produits à la suite de la vente en magasin ou à la livraison de la marchandise, lorsque la vente est acceptée par le client et lorsque le recouvrement est raisonnablement assuré.

### **Évaluation du stock**

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

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

### **3. Conventions comptables (suite)**

#### **Remises de fournisseurs**

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

#### **Immobilisations**

Les immobilisations sont comptabilisées au coût incluant, s'il y a lieu, des intérêts capitalisés. L'amortissement commence dès l'utilisation des actifs et est comptabilisé selon la méthode linéaire et aux taux annuels suivants, de façon à amortir le coût de ces actifs sur leur durée de vie utile estimative.

	<u>Taux</u>
Stationnements	8 % et 12,5 %
Bâtiments	4 % et 5 %
Améliorations locatives	5 % à 33 %
Mobilier et équipement	10 % à 30 %
Équipement informatique et logiciels	10 % à 33 %

#### **Dépréciation d'actifs à long terme**

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

#### **Écarts d'acquisition et marques de commerce**

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une baisse de valeur. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur des unités d'exploitation de la compagnie avec leur valeur comptable. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la compagnie compare la juste valeur de tout écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

### **3. Conventions comptables (suite)**

#### **Écarts d'acquisition et marques de commerce (suite)**

Les marques de commerce ayant une durée de vie limitée sont amorties linéairement sur une période de cinq à sept ans. Les marques de commerce sont également soumises à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable ne sera peut-être pas recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable de l'actif dépasse la valeur non actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif. Le montant de la perte est quantifié en comparant la valeur comptable de l'actif à leur juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés.

#### **Autres éléments d'actif**

Les frais de préouverture sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de trois ans à compter du début des activités.

Les frais de financement ont trait aux facilités de crédit et sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire selon la durée du financement sur une période de six ans.

Les frais afférents aux contrats de cession-bail sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire selon la durée des baux.

#### **Impôts sur les bénéfices**

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

#### **Autres passifs à long terme**

Les autres passifs à long terme sont constitués d'un gain reporté sur une transaction de cession-bail et d'obligations reportées relatives à des baux. Ils sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire selon la durée des baux.

Les obligations reportées relatives à des baux résultent de la constatation par la compagnie de la charge locative de façon linéaire sur la durée du bail lorsque des baux contiennent des clauses de prix échelonnés.

#### **Régimes de rémunération à base d'actions**

La compagnie comptabilise ses options émises selon la méthode de la juste valeur. Le coût de rémunération doit être mesuré à la date d'attribution et doit être constaté sur la période d'acquisition des droits par les détenteurs. Toute contrepartie reçue des employés au moment de l'exercice des options ou de l'achat des actions est portée au compte de capital-actions, ainsi que le coût de rémunération correspondant constaté à titre de surplus d'apport.

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

### **3. Conventions comptables (suite)**

#### **Conversion des devises**

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

#### **Avantages sociaux futurs**

La compagnie comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite des salariés de même que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes.

Pour les régimes à prestations déterminées, les conventions comptables suivantes ont été retenues :

- l'évaluation actuarielle des obligations au titre des prestations de retraite constituées est fondée sur la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés;
- pour les besoins du calcul du rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur;
- le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date des modifications;
- les gains actuariels (pertes actuarielles) résultent de l'écart entre le rendement à long terme réel des actifs du régime au cours d'une période et le rendement prévu pendant cette période, ou des modifications apportées aux hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées. L'excédent du gain actuariel net ou de la perte actuarielle nette sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par le régime de retraite est de 16 ans (17 ans au 31 décembre 2006);
- l'obligation transitoire est amortie sur 10 ans selon la méthode linéaire, ce qui représente la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés censés recevoir des avantages en vertu du régime d'avantages sociaux en 2000.

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

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

### 3. Conventions comptables (suite)

#### Bénéfice par action et information relative au nombre d'actions

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

#### Exercice

L'exercice de la compagnie se termine le dernier dimanche de décembre. Les exercices terminés le 30 décembre 2007 et le 31 décembre 2006 comprennent 52 et 53 semaines d'exploitation respectivement.

### 4. Impôts sur les bénéfices

	2007		2006	
Exigibles	86 236	\$	83 269	\$
Futurs	1 894		8 933	
	<b>88 130</b>	<b>\$</b>	<b>92 202</b>	<b>\$</b>

Les impôts futurs résultent principalement de la variation d'écarts temporaires.

Le taux effectif d'impôts sur les bénéfices est différent du taux réglementaire d'impôts sur les bénéfices au Canada. Cette différence résulte des éléments suivants :

	2007		2006	
Taux réglementaire d'impôts sur les bénéfices au fédéral	22,1	%	22,1	%
Taux réglementaire des différentes provinces	9,8		10,0	
Taux réglementaire d'impôts sur les bénéfices combinés	31,9		32,1	
Frais non déductibles	0,4		0,4	
Autres	(0,6)		(0,4)	
Taux effectif d'impôts sur les bénéfices	<b>31,7</b>	<b>%</b>	<b>32,1</b>	<b>%</b>

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**4. Impôts sur les bénéfices (suite)**

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

	<u>2007</u>		<u>2006</u>
<b>Actifs d'impôts futurs</b>			
Court terme			
Pertes autres qu'en capital reportées	2 024	\$	2 765
Frais directs relatifs aux acquisitions d'entreprises	674		688
Provisions non déduites et autres	9 581		7 406
	<u>12 279</u>	<u>\$</u>	<u>10 859</u>
Long terme			
Pertes autres qu'en capital reportées	5 754	\$	4 317
Frais relatifs à l'émission d'actions	-		563
Immobilisations et frais de préouverture	7 152		6 709
Gain reporté sur une transaction de cession-bail	4 137		4 415
Écarts d'acquisition	1 101		1 239
Revenus reportés et autres	4 491		2 011
	<u>22 635</u>	<u>\$</u>	<u>19 254</u>
<b>Passifs d'impôts futurs</b>			
Court terme			
Paiements incitatifs reçus	2 065	\$	2 442
Autres	1 585		872
	<u>3 650</u>	<u>\$</u>	<u>3 314</u>
Long terme			
Immobilisations et frais de préouverture	15 822	\$	15 441
Écarts d'acquisition	3 544		2 444
Régimes de retraite	2 079		1 020
Autres	2 336		497
	<u>23 781</u>	<u>\$</u>	<u>19 402</u>

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### 5. Informations sur les flux de trésorerie

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

	<u>2007</u>		<u>2006</u>
Débiteurs	<b>11 801</b>	\$	41 032 \$
Stock	<b>(18 451)</b>		14 004
Frais payés d'avance	<b>(3 740)</b>		(9 104)
Comptes fournisseurs et charges à payer	<b>13 700</b>		(48 969)
Impôts sur les bénéfices (à recevoir) à payer	<b>(12 671)</b>		3 153
	<b>(9 361)</b>	\$	116 \$

#### 6. Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2007, la compagnie a acquis sept compagnies (quatorze compagnies en 2006), œuvrant dans le secteur d'activité des magasins corporatifs et franchisés, au moyen d'achat d'actions ou d'achat d'actifs. En considérant les coûts directs d'acquisition, ces acquisitions ont été effectuées pour une contrepartie de 253 704 \$ (188 430 \$ en 2006). 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 :

	<u>2007</u>		<u>2006</u>
Actif à court terme	<b>93 823</b>	\$	137 128 \$
Immobilisations	<b>40 403</b>		39 734
Écarts d'acquisition	<b>138 817</b>		64 221
Marques de commerce	<b>2 981</b>		1 514
Autres éléments d'actif	<b>118</b>		327
Impôts futurs	<b>1 240</b>		(578)
Passif à court terme	<b>(18 636)</b>		(43 691)
Dette à long terme	<b>(5 042)</b>		(6 312)
Part des actionnaires sans contrôle	<b>-</b>		(3 913)
	<b>253 704</b>		188 430
Moins : Coûts directs d'acquisition courus	<b>(1 044)</b>		(1 409)
Soldes de prix d'achat	<b>(24 158)</b>		(18 149) \$
Contreparties payées en espèces	<b>228 502</b>	\$	168 872

La compagnie prévoit qu'un montant de 104 519 \$ des écarts d'acquisition sera déductible sur le plan fiscal.

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### 7. Débiteurs

	2007		2006
Comptes clients			
Magasins affiliés et franchisés	<b>49 451</b>	\$	49 955
Coentreprises	<b>8 176</b>		12 896
Autres (clients au détail)	<b>153 502</b>		121 434
Avances à des coentreprises, variant de taux préférentiel à taux préférentiel plus 3 %	<b>8 377</b>		5 582
Autres débiteurs	<b>13 254</b>		14 181
Portion des placements encaissable à court terme	<b>4 283</b>		1 760
	<b>237 043</b>	\$	205 808

#### 8. Placements

	2007		2006
Coentreprises, au coût			
Actions privilégiées, dividende de 6 %	<b>1 071</b>	\$	4 594
Prêts hypothécaires, taux moyen pondéré de 9,5 % (9,1 % en 2006), échéant à différentes dates jusqu'en 2015	<b>693</b>		766
Satellites			
Actions, à la valeur de consolidation	<b>2 387</b>		2 631
Actions privilégiées, au coût, rachetables sur 10 ans, échéant en 2011	<b>320</b>		400
Prêts et avances, au coût			
Prêts hypothécaires et billets à terme, taux moyen pondéré de 5,7 % (7,1 % en 2006), échéant à différentes dates jusqu'en 2016	<b>11 071</b>		10 374
Autres	<b>642</b>		637
	<b>16 184</b>		19 402
Portion encaissable à court terme	<b>4 283</b>		1 760
	<b>11 901</b>	\$	17 642

Les résultats consolidés incluent des revenus de dividendes de 82 \$ (287 \$ en 2006) et des revenus d'intérêts de 2 885 \$ (2 651 \$ en 2006).

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **9. Informations sur les coentreprises**

Les participations dans des coentreprises peuvent ne pas être comparables d'un exercice financier à l'autre, étant donné que la compagnie peut céder ses participations et qu'elle peut acquérir des participations dans de nouvelles coentreprises. De plus, ces dernières peuvent ne pas avoir un exercice financier complet.

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

	<u>2007</u>		<u>2006</u>
Actif à court terme	<b>14 459</b>	\$	16 357 \$
Actif à long terme	<b>19 177</b>		9 531
Passif à court terme	<b>16 250</b>		11 017
Passif à long terme	<b>5 719</b>		6 432
Ventes	<b>57 599</b>		70 284
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<b>2 746</b>		3 582
Bénéfice net	<b>749</b>		1 221
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<b>6 919</b>		119
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<b>(9 411)</b>		(2 218)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<b>2 841</b>		894

Les ventes de la compagnie incluent des ventes effectuées à la juste valeur à des coentreprises pour un montant de 91 456 \$ (118 308 \$ en 2006).

La quote-part de la compagnie dans les engagements de ces coentreprises représente 327 \$ (490 \$ en 2006).

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**10. Immobilisations**

	2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Terrains et stationnements	166 386 \$	11 871 \$	154 515 \$
Bâtiments	234 995	43 294	191 701
Améliorations locatives	174 231	67 198	107 033
Mobilier et équipement	292 670	153 810	138 860
Équipement informatique et logiciels	166 544	105 665	60 879
Projets en cours <sup>(a)</sup>	71 175	-	71 175
Terrains pour développement futur	73 328	-	73 328
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition <sup>(b)</sup>			
Mobilier et équipement	18 690	7 706	10 984
Équipement informatique et logiciels	21 372	12 928	8 444
	<b>1 219 391 \$</b>	<b>402 472 \$</b>	<b>816 919 \$</b>

	2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Terrains et stationnements	119 630 \$	7 877 \$	111 753 \$
Bâtiments	193 371	31 597	161 774
Améliorations locatives	131 309	55 481	75 828
Mobilier et équipement	249 259	130 740	118 519
Équipement informatique et logiciels	128 230	83 545	44 685
Projets en cours <sup>(a)</sup>	27 220	-	27 220
Terrains pour développement futur	72 253	-	72 253
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition <sup>(b)</sup>			
Mobilier et équipement	16 501	5 593	10 908
Équipement informatique et logiciels	21 118	9 927	11 191
	<b>958 891 \$</b>	<b>324 760 \$</b>	<b>634 131 \$</b>

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### 10. Immobilisations (suite)

L'amortissement des immobilisations représente 81 506 \$ (65 704 \$ en 2006).

- (a) Les projets en cours sont constitués de coûts relatifs à la construction de bâtiments qui serviront à l'exploitation de magasins et des centres de distribution.
- (b) Au cours de l'exercice, la compagnie a acquis pour 6 017 \$ (15 001 \$ en 2006) de biens loués au moyen de contrats de location-acquisition.

#### 11. Marques de commerce

	<u>2007</u>		<u>2006</u>	
Coût	4 495	\$	1 514	\$
Amortissement cumulé	350		134	
Coût non amorti	<u>4 145</u>	<u>\$</u>	<u>1 380</u>	<u>\$</u>

L'amortissement des marques de commerce représente 216 \$ (134 \$ en 2006). Du coût total, un montant de 2 321 \$ a une durée de vie illimitée.

#### 12. Autres éléments d'actif

	<u>2007</u>		<u>2006</u>	
Au coût non amorti				
Frais de préouverture	15 753	\$	14 488	\$
Frais de financement	3 122		8 554	
Frais afférents aux contrats de cession-bail	2 653		2 878	
Actif au titre des prestations constituées (note 19)	7 149		4 349	
Autres	8		45	
	<u>28 685</u>	<u>\$</u>	<u>30 314</u>	<u>\$</u>

L'amortissement des autres éléments d'actif représente 9 179 \$ (8 707 \$ en 2006).

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **13. Facilités de crédit**

##### **a) Compagnie mère et certaines de ses filiales**

Le 6 octobre 2006, la compagnie a complété le refinancement de ses facilités de crédit en vertu d'une nouvelle convention conclue avec un syndicat de prêteurs. La convention prévoit une facilité de crédit renouvelable non garantie de 500 000 \$ et, sous réserve de certaines conditions, un montant additionnel pouvant aller jusqu'à 150 000 \$. La prime sur le taux d'intérêt de base et les frais d'emprunt varie en fonction de la notation de crédit accordée aux débentures non garanties. La convention vient à échéance en 2012 et peut être prolongée pour une période additionnelle de un an.

La facilité de crédit peut aussi servir à l'émission de lettres de garantie et de lettres de crédit à l'importation. Au 30 décembre 2007, les lettres de garantie émises totalisent 14 717 \$. Pour l'année 2007, le taux d'intérêt moyen pondéré sur les emprunts par crédit rotatif est de 5,5 % (4,9 % en 2006).

La compagnie doit respecter certains ratios financiers. Au 30 décembre 2007, ceux-ci sont respectés.

La compagnie dispose aussi d'une autre facilité de crédit non garantie d'un montant pouvant atteindre 55 000 \$ utilisée pour l'émission de lettres de crédit à l'importation. Les conditions à respecter sont les mêmes que celles du crédit rotatif. Au 30 décembre 2007, le montant utilisé est de 29 493 \$.

##### **b) Autres filiales**

Des éléments d'actif au montant de 120 480 \$ (171 245 \$ en 2006) sont donnés en garantie d'emprunts bancaires. Ces emprunts bancaires portent intérêt à des taux variant du taux préférentiel au taux préférentiel plus 1 % et sont renouvelables annuellement. Au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006, les taux d'intérêt varient de 6 % à 7 %. Le montant autorisé de ces facilités de crédit est de 58 250 \$ (65 500 \$ en 2006) et le montant utilisé est de 17 142 \$ (18 805 \$ en 2006).

##### **c) Coentreprises**

Des éléments d'actif sont donnés en garantie d'emprunts bancaires. La quote-part de la compagnie de ces éléments d'actif s'élève à 12 408 \$ (16 657 \$ en 2006). Ces emprunts bancaires portent intérêt à des taux variant du taux préférentiel au taux préférentiel plus 1 % et sont renouvelables annuellement. Au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006, les taux d'intérêt varient de 6 % à 7 %. Le montant autorisé de ces facilités de crédit est de 18 700 \$ (23 700 \$ en 2006) et le montant utilisé est de 2 432 \$ (2 417 \$ en 2006).

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**14. Dette à long terme**

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Crédit rotatif, taux moyen pondéré 5,5 % (4,9 % en 2006) (note 13)	<b>160 200</b>	-
Débitures non garanties, 5,4 %, échéant en 2016 (note 2) <sup>(a)</sup>	<b>395 821</b>	400 000
Emprunts hypothécaires garantis par des actifs dont le coût non amorti est de 43 069 \$ (84 553 \$ en 2006), à des taux variant de 5,1 % à 10,0 % (de 5,9 % à 10,3 % en 2006) échéant à différentes dates jusqu'en 2017	<b>32 512</b>	41 570
Obligations relatives aux biens loués, taux variant de 2,9 % à 12,4 % (2,9 % à 11,6 % en 2006) échéant à différentes dates jusqu'en 2016	<b>15 317</b>	18 304
Soldes de prix d'achat, variant de 0 % au taux préférentiel, payables à différentes dates jusqu'en 2010	<b>27 926</b>	18 594
Actions émises et payées		
- actions privilégiées catégorie C, série 1 (353 actions en 2006) <sup>(b)</sup>	-	353
5 000 000 actions privilégiées catégorie D (6 000 000 actions en 2006) <sup>(c)</sup>	<b>5 000</b>	6 000
	<b>636 776</b>	484 821
Versements exigibles à court terme	<b>34 239</b>	29 511
	<b>602 537</b>	455 310

(a) Taux effectif de 5,5 %

(b) Au cours de l'exercice, la compagnie a racheté 353 actions (677 actions en 2006) en contrepartie de 353 \$ en espèces (677 \$ en 2006). Ces actions étaient rachetables sur une période de 5 ans.

(c) Au cours de l'exercice, la compagnie a racheté 1 000 000 actions (1 000 000 actions en 2006) en contrepartie de 1 000 \$ en espèces (1 000 \$ en 2006). Ces actions sont rachetables sur une période de 10 ans.

Les dividendes affectant les résultats représentent 240 \$ (294 \$ en 2006).

Les versements et rachats à effectuer au cours des prochains exercices s'établissent comme suit :

	Obligations relatives aux biens loués	Autres emprunts à long terme et actions
2008	<b>6 774</b>	<b>27 883</b>
2009	<b>4 260</b>	<b>7 868</b>
2010	<b>3 229</b>	<b>9 137</b>
2011	<b>1 390</b>	<b>8 087</b>
2012	<b>547</b>	<b>165 525</b>
2013 et suivants	<b>174</b>	<b>407 417</b>
Total des paiements minimums exigibles	<b>16 374</b>	
Frais financiers inclus dans les paiements minimums exigibles	<b>1 057</b>	
	<b>15 317</b>	\$

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### 15. Autres passifs à long terme

	2007		2006	
Gain reporté sur une transaction de cession-bail	13 140	\$	14 290	\$
Obligations reportées relatives à des baux	11 386		6 096	
	<b>24 526</b>	<b>\$</b>	<b>20 386</b>	<b>\$</b>

#### 16. Capital-actions

##### Autorisé

Nombre illimité d'actions

Ordinaires

Privilégiées catégorie A, pouvant être émises en séries

Série 5, dividende non cumulatif égal à 70 % du taux préférentiel, rachetables au gré de la compagnie au prix de leur émission

Privilégiées catégorie B, dividende non cumulatif de 6 %, rachetables au gré de la compagnie à leur valeur nominale de 1 \$ chacune

Privilégiées catégorie C, pouvant être émise en séries

Série 1, dividende non cumulatif égal à 70 % du taux préférentiel, rachetables au gré de la compagnie à la valeur nominale de 1 000 \$ chacune (note 14)

Privilégiées catégorie D, dividende cumulatif de 4 %, rachetables au gré de la compagnie à leur prix d'émission. À compter de 2003, elles sont rachetables sur une période maximale de dix ans à raison de 10 % par année, à leur prix d'émission (note 14)

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**16. Capital-actions (suite)****Émis et payé :**

Les tableaux suivants présentent les variations du nombre d'actions ordinaires en circulation et leur valeur globale :

	30 décembre 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	339 327	1 876
Émission pour une contrepartie en espèces	17 155	315
Solde avant élimination des participations croisées	115 412 766	418 246
Élimination des participations croisées	(70 319)	(401)
Solde à la fin	115 342 447	417 845
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises <sup>(a)</sup>		3 349
		421 194 \$

	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.

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

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

### **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 1<sup>er</sup> 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 30 décembre 2007, les 2 920 000 options octroyées ont un prix de levée de 3,47 \$ et de ce nombre, 1 449 500 options (1 149 723 options au 31 décembre 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 était de 1,10 \$ par option.

Il n'y a aucun coût de rémunération passé en charge au titre de ce régime pour les exercices terminés le 30 décembre 2007 et le 31 décembre 2006.

### **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 du régime d'options d'achat d'actions du 1<sup>er</sup> mai 2002. 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 ont aussi été approuvées par les actionnaires lors de l'assemblée annuelle de ceux-ci le 8 mai 2007. 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 2007, 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.

Au 30 décembre 2007, les 1 700 852 options (1 504 852 options au 31 décembre 2006) octroyées ont un prix de levée variant de 14,29 \$ à 26,87 \$ et de ce nombre, 85 100 options (45 550 options au 31 décembre 2006) ont été exercées et 163 700 options (67 100 options au 31 décembre 2006) ont été frappés d'extinction.

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

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

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 :

	2007	2006
Juste valeur moyenne pondérée par option octroyée	8,50 \$	7,71 \$
Taux d'intérêt sans risque	3,90 %	4,06 %
Volatilité prévue de l'action	26 %	28 %
Dividende annuel prévu	0 %	0 %
Durée prévue (en années)	6	6

Le coût de rémunération passé en charge au titre de ce régime a été de 2 082 \$ pour l'exercice le 30 décembre 2007 (2 490 \$ au 31 décembre 2006).

Un sommaire de la situation 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 :

	30 décembre 2007	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	3 162 479	10,16 \$
Octroyées	196 000	23,58
Exercées	(339 327)	4,88
Frappées d'extinction	(96 600)	20,94
Solde à la fin	2 922 552	11,31
Options pouvant être exercées à la fin	2 007 194	6,69 \$

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

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

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

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 30 décembre 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	1 470 500	1 470 500
14,29 \$	16 décembre 2013	432 550	428 550
20,27 \$	22 décembre 2014	417 250	103 750
21,21 \$	24 février 2016	380 000	-
21,78 \$	1er septembre 2016	17 576	4 394
23,58 \$	8 mars 2017	176 100	-
23,73 \$	5 avril 2015	11 000	-
26,87 \$	24 février 2016	17 576	-
		<u>2 922 552</u>	<u>2 007 194</u>

#### 17. 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 un montant de 2 360 \$. 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 6 012 \$.

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 57 246 \$. 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.

## RONA inc.

### Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### 18. Instruments financiers

La valeur comptable et la juste valeur des instruments financiers étaient les suivantes :

	Au 30 décembre 2007		Au 31 décembre 2006	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Actifs financiers détenus à des fins de transaction				
Encaisse	2 866	\$ 2 866	\$ 58 486	\$ 58 486
Instruments financiers dérivés	1 168	1 168	-	-
Prêts et créances				
Débiteurs	237 043	237 043	205 808	205 808
Actions privilégiées rachetables	1 071	1 071	4 594	4 594
Passifs financiers				
Emprunts bancaires	19 574	19 574	21 221	21 221
Comptes fournisseurs et charges à payer	421 446	421 446	394 103	394 103
Crédit rotatif	160 200	160 200	-	-
Débetures	395 821	372 145	400 000	401 205
Emprunt hypothécaires et soldes de prix d'achat	60 438	60 438	60 164	60 164
Actions privilégiées	5 000	5 000	6 353	6 353
Passif financier détenu à des fins de transaction				
Instruments financiers dérivés	1 067	1 067	-	2 382

Les méthodes et hypothèses suivantes ont été utilisées pour déterminer la juste valeur estimative de chaque catégorie d'instruments financiers :

- la juste valeur des débiteurs, des emprunts bancaires et des comptes fournisseurs et charges à payer est comparable à leur valeur comptable en raison des courtes échéances;
- la juste valeur des prêts et avances, dont la quasi-totalité a été consentie à des marchands actionnaires, n'a pas été déterminée puisque ces transactions sont faites dans le cadre du maintien ou du développement des relations commerciales et ne reflètent pas nécessairement les conditions qui seraient négociées avec des tiers. De plus, la compagnie détient des sûretés sur certains placements qui peuvent lui accorder un recours éventuel sur l'exploitation des commerces des marchands actionnaires en cause;
- la juste valeur du crédit rotatif, des emprunts hypothécaires et des soldes de prix d'achat est équivalente à la valeur comptable étant donné que les emprunts importants portent intérêt à des taux qui varient en fonction du taux du marché;

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

#### **18. Instruments financiers (suite)**

- la juste valeur des débetures a été déterminée en fonction des prix du marché;
- la juste valeur des actions privilégiées catégorie C, série 1, et des actions privilégiées catégorie D, présentées dans la dette à long terme, se rapproche de leur valeur de rachat;
- la juste valeur des instruments dérivés a été déterminée en comparant les taux initiaux des dérivés avec les taux en vigueur lors de la réévaluation de ceux-ci avec des contrats ayant la même valeur et la même échéance.

Les produits, charges, gains et pertes générés par des actifs ou des passifs financiers enregistrés en résultat net sont les suivants :

	<b>2007</b>	2006
Intérêts sur les débiteurs	<b>(2 978) \$</b>	(2 318) \$
Intérêts sur les prêts et avances à long terme	<b>(2 885)</b>	(2 651)
Dividendes sur les actions privilégiées rachetables	<b>(82)</b>	(287)
Intérêts sur l'encaisse et les emprunts bancaires	<b>3 329</b>	3 417
Intérêts sur la dette à long terme	<b>28 270</b>	18 728
Gain sur la juste valeur des instruments financiers dérivés	<b>(3 738)</b>	-

#### **Risque de crédit**

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

#### **Risque de liquidité**

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

#### **Risque de change**

Le risque de change de la compagnie provient des achats faits en devises étrangères. La compagnie a recours à des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de change. La compagnie n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation. Au 30 décembre 2007, la valeur nominale des contrats de change à terme est de 37 300 \$ US. Le taux moyen de ces contrats est de 1,0092 et ils viennent à échéance à différentes dates jusqu'en mai 2008.

#### **Risque de taux d'intérêt**

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

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **19. Avantages sociaux futurs**

Au 30 décembre 2007, la compagnie maintient huit régimes de retraite à cotisations déterminées et quatre à prestations déterminées.

La charge totale à l'égard des régimes de retraite à cotisations déterminées est de 8 818 \$ (8 072 \$ en 2006).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2007, qui est constitué des cotisations de la compagnie à ses régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées, s'est chiffré à 12 528 \$ (15 278 \$ en 2006).

La compagnie évalue ses obligations au titre des prestations constituées et la juste valeur des actifs des régimes pour les besoins de la comptabilité au 31 décembre de chaque année. Les régimes à prestations déterminées font l'objet d'une évaluation actuarielle aux fins de la capitalisation tous les trois ans. Un d'entre eux sera réévalué au 31 décembre 2007 et les autres au 31 décembre 2009.

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**19. Avantages sociaux futurs (suite)**

Les informations relatives aux régimes de retraite à prestations déterminées, prises collectivement, se présentent comme suit :

	<b>2007</b>		2006	
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	<b>43 785</b>	\$	36 928	\$
Coût des services rendus	<b>752</b>		647	
Intérêts débiteurs	<b>2 230</b>		2 177	
Prestations versées	<b>(2 915)</b>		(2 231)	
(Gain) perte actuarielle	<b>(2 105)</b>		6 264	
Règlement	<b>(1 011)</b>		-	
Solde à la fin	<b>40 736</b>		43 785	
Actifs des régimes				
Juste valeur au début	<b>39 264</b>		30 385	
Rendement réel	<b>(544)</b>		3 677	
Cotisations de l'employeur	<b>3 710</b>		7 206	
Cotisations des employés	<b>227</b>		227	
Prestations versées	<b>(2 915)</b>		(2 231)	
Règlement	<b>(1 040)</b>		-	
Juste valeur à la fin	<b>38 702</b>		39 264	
Situation de capitalisation - déficit	<b>(2 034)</b>		(4 521)	
Coût non amorti des services passés	<b>22</b>		36	
Perte actuarielle nette non amortie	<b>9 034</b>		8 395	
Obligation transitoire non amortie	<b>87</b>		129	
Provision pour moins-value	<b>(139)</b>		-	
Actif au titre des prestations constituées	<b>6 970</b>	\$	4 039	\$
Actif au titre des prestations constituées compris dans les autres éléments d'actif	<b>7 149</b>	\$	4 349	\$
Passif au titre des prestations constituées compris dans les comptes fournisseurs et charges à payer	<b>179</b>	\$	310	\$
Composition des actifs des régimes				
Titres de participation	<b>58</b>	%	58	%
Titres de créances	<b>42</b>		42	
Total	<b>100</b>	%	100	%

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**19. Avantages sociaux futurs (suite)**

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

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Coût des services rendus au cours de l'exercice	525	420 \$
Intérêts débiteurs	2 230	2 177
Rendement réel des actifs des régimes	544	(3 677)
(Gain) perte actuarielle	<b>(2 105)</b>	6 264
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	<b>1 194</b>	5 184
Ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme du coût des avantages sociaux futurs :		
Écart entre le rendement prévu et le rendement réel des actifs des régimes pour l'exercice	<b>(3 341)</b>	1 520
Écart entre le montant de la perte actuarielle constaté pour l'exercice et le montant réel de la perte actuarielle ou du gain actuariel sur l'obligation au titre des prestations constituées pour l'exercice	<b>2 733</b>	(5 415)
Gain dû au règlement	<b>(2)</b>	-
Amortissement du coût des services passés	<b>14</b>	14
Amortissement de l'obligation transitoire	<b>42</b>	42
	<b>640</b>	1 345
Provision pour moins-value constituée à l'égard de l'actif au titre des prestations constituées	<b>139</b>	(36)
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	<b>779</b>	1 309 \$

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la compagnie pour évaluer les obligations au titre des prestations constituées pour les régimes à prestations déterminées sont les suivantes :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Obligation au titre des prestations constituées au 31 décembre :		
Taux d'actualisation	<b>5,5 %</b>	5,0 à 5,25 %
Taux de croissance de la rémunération	<b>3,0 à 5,5 %</b>	3,0 à 5,5 %
Coût des prestations pour les exercices terminés le 31 décembre :		
Taux d'actualisation	<b>5,0 à 5,25 %</b>	5,25 à 5,5 %
Taux de rendement prévu des actifs	<b>7,0 %</b>	7,0 %
Taux de croissance de la rémunération	<b>3,0 à 5,5 %</b>	3,0 à 5,5 %

## **RONA inc.**

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **20. Engagements**

La compagnie s'est engagée en vertu de contrats de location échéant jusqu'en 2018 à verser une somme de 70 783 \$ pour du matériel roulant, de l'équipement informatique, de l'équipement de distribution, un entrepôt et pour l'immeuble abritant le siège social et le centre de distribution situé au Québec.

La compagnie s'est aussi engagée, en vertu de contrats échéant jusqu'en 2028 à verser des loyers minimums de 1 116 695 \$ pour des locaux de magasins corporatifs.

Dans le cadre de l'exploitation des magasins à grande surface avec des marchands actionnaires, la compagnie intervient à titre de locataire principal, pour ensuite établir une entente de sous-location avec les marchands actionnaires concernés. À cet effet, la compagnie s'est engagée en vertu de contrats échéant jusqu'en 2023 à verser des loyers minimums de 102 773 \$ pour des locaux et un terrain sur lequel un bâtiment est érigé. En contrepartie, la compagnie a signé des ententes de sous-location pour une somme de 101 998 \$.

Les paiements minimums exigibles (encaissements minimums exigibles) pour les cinq prochains exercices, en vertu des contrats de location, s'élèvent à 114 917 \$ (9 987 \$) en 2008, 112 932 \$ (10 033 \$) en 2009, 109 342 \$ (10 033 \$) en 2010, 104 860 \$ (10 077 \$) en 2011 et 99 061 \$ (10 037 \$) en 2012.

En 2005, la compagnie a conclu une entente de partenariat d'une durée de huit années pour des droits de commandites des Jeux olympiques et paralympiques évaluée à 60 000 \$. De plus, en 2006 la compagnie s'est engagée à fournir un montant additionnel de 7 000 \$ par l'entremise de programmes de soutien financier aux athlètes. Au 30 décembre 2007, le solde de ces engagements est de 45 206 \$.

#### **21. 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.

#### **22. 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**

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**22. Informations sectorielles (suite)**

	Quatrième trimestre		Cumulatif	
	2007	2006	2007	2006
<b>Ventes des secteurs</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	870 568 \$	878 095 \$	3 720 214 \$	3 447 426 \$
Distribution	489 711	548 726	2 296 054	2 256 894
Total	1 360 279	1 426 821	6 016 268	5 704 320
<b>Ventes intersectorielles et redevances</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	(3 826)	(2 892)	(13 695)	(11 790)
Distribution	(269 418)	(282 591)	(1 217 467)	(1 140 594)
Total	(273 244)	(285 483)	(1 231 162)	(1 152 384)
<b>Ventes</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	866 742	875 203	3 706 519	3 435 636
Distribution	220 293	266 135	1 078 587	1 116 300
Total	1 087 035	1 141 338	4 785 106	4 551 936
<b>Bénéfice avant intérêts, amortissements, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	91 763	99 335	440 390	413 728
Distribution	17 495	19 781	89 965	90 382
Total	109 258	119 116	530 355	504 110
<b>Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	63 746	72 541	332 017	316 618
Distribution	12 194	14 206	68 190	67 264
Total	75 940	86 747	400 207	383 882
<b>Acquisition d'immobilisations</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	87 682	71 207	242 297	215 781
Distribution	13 632	13 790	28 857	36 669
Total	101 314	84 997	271 154	252 450
<b>Écarts d'acquisition</b>				
Magasins corporatifs et franchisés	16 512	(15)	138 324	64 221
Distribution	-	-	-	-
Total	16 512 \$	(15) \$	138 324 \$	64 221 \$
<b>Total de l'actif</b>				
Magasins corporatifs et franchisés			2 129 570	1 710 202
Distribution			352 876	398 180
Total			2 482 446 \$	2 108 382 \$

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

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

**23. Bénéfice par action**

Le tableau suivant présente le calcul des résultats de base et dilué par action :

	Quatrième trimestre		Cumulatif	
	2007	2006	2007	2006
<b>Bénéfice net</b>	<b>30 489 \$</b>	38 113 \$	<b>185 089 \$</b>	190 584 \$
<b>Nombre d'actions (en milliers)</b>				
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net de base par action	<b>115 346,2</b>	114 877,2	<b>115 289,2</b>	114 732,2
Effet de dilution des options d'achat d'actions <sup>(a)</sup>	<b>1 296,4</b>	1 637,1	<b>1 447,4</b>	1 744,8
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net dilué par action	<b>116 642,6</b>	116 514,3	<b>116 736,6</b>	116 477,0
<b>Bénéfice net par action</b>	<b>0,26 \$</b>	0,33 \$	<b>1,61 \$</b>	1,66 \$
<b>Bénéfice net dilué par action</b>	<b>0,26 \$</b>	0,33 \$	<b>1,59 \$</b>	1,64 \$

(a) Au 30 décembre 2007, 602 252 options d'achat d'actions ordinaires (921 152 options au 31 décembre 2006) n'ont pas été incluses dans le calcul du bénéfice net 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**

au 30 décembre 2007 et au 31 décembre 2006

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

---

#### **24. 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 1<sup>er</sup> octobre 2007. La compagnie évalue présentement 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 financière de l'entité ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée et la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre complète les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans 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.

En juin 2007 l'ICCA a publié la nouvelle recommandation suivante qui s'applique aux exercices ouverts le ou après le 1<sup>er</sup> janvier 2008.

##### **Stocks**

Le chapitre 3031, *Stocks*, en remplacement du chapitre 3030 du même nom, donne des directives quant à la base et la méthode d'évaluation des stocks et permet aussi, en cas de remontée de la valeur de ceux-ci, la reprise de dépréciations prises antérieurement. Finalement, le chapitre donne de nouvelles directives concernant les informations à fournir sur les méthodes comptables adoptées, les valeurs comptables, les montants comptabilisés en charges, les dépréciations et le montant de toute reprise de dépréciation. L'écart dans l'évaluation du solde d'ouverture des stocks peut être appliqué au solde d'ouverture des stocks de la période avec ajustement du solde d'ouverture des bénéfices non répartis, sans retraitement des périodes antérieures, ou rétrospectivement avec retraitement des états financiers des périodes antérieures. La compagnie appliquera cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de son exercice 2008 et en est actuellement à évaluer l'impact de son adoption sur ses états financiers consolidés.