



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

RONA ANNONCE SES RÉSULTATS POUR L'EXERCICE 2008

CROISSANCE DE 27 % DES FONDS GÉNÉRÉS PAR L'EXPLOITATION ET RÉDUCTION DE 25 % DE L'ENDETTEMENT NET RÉSULTANT DE LA SOLIDE PERFORMANCE DU PROGRAMME PEP ET D'UNE GESTION RIGOUREUSE DU BILAN

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2008

- Ventes consolidées en hausse de 2,2 %.
- Ventes du secteur de la distribution en hausse de 4,9 % provenant d'une croissance des ventes comparables des marchands affiliés RONA et du recrutement de nouveaux marchands.
- Augmentation de 89 points de base de la marge brute ajustée excluant les éléments inhabituels et de 101 points de base en éliminant l'effet de la variation importante du poids relatif du secteur de la distribution
- Réduction de 118 millions \$, ou 13,8 %, des inventaires comparables et diminution de 37,5 millions, ou 16,1 %, des investissements en immobilisations.
- Fonds générés par l'exploitation de 350,3 millions, soit 3,03 \$ par action, une augmentation de 26,6 % sur 2007.
- Réduction de l'endettement net de 163,2 millions \$, ou 25,0 %, comparativement à 2007.
- Bénéfice net de 160,2 millions \$, soit 1,37 \$ par action dilué comparativement à 185,1 millions, soit 1,59 \$ par action dilué en 2007. En excluant des éléments inhabituels de 11,0 millions \$ après impôts, soit 0,10 \$ par action comptabilisés en 2008, le bénéfice net par action dilué s'est établi à 1,47 \$, soit une baisse de 7,5 % sur 2007.
- Poursuite de l'expansion du réseau par l'ouverture de six nouveaux magasins RONA, les rénovations majeures de dix magasins dont huit magasins Réno-Dépôt au Québec, le recrutement de 31 nouveaux marchands indépendants et la réalisation de plus de 160 projets d'amélioration et d'agrandissement de magasins affiliés.

Boucherville (Québec), le 19 février 2009 – RONA inc. (TSX : RON), le plus important distributeur et détaillant canadien d'articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage, annonce une hausse de 2,2 % de ses ventes consolidées, lesquelles ont atteint 4 891,1 millions de dollars pour l'exercice 2008 comparativement à 4 785,1 millions en 2007. Cette croissance est attribuable à la progression des ventes des marchands affiliés RONA, au recrutement de nouveaux marchands, à l'ouverture de nouveaux magasins et aux acquisitions réalisées à la fin 2007 et au début 2008. Ces éléments ont plus que compensé la baisse de 4 % des ventes comparables du réseau de magasins corporatifs et franchisés, lesquels ont fait face à des conditions de marché plus difficiles qu'anticipé tout au long de l'exercice dans certaines régions du pays, notamment en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

Le bénéfice d'exploitation (BAIIA), incluant les éléments inhabituels, a atteint 377,1 millions de dollars pour l'exercice 2008, comparativement à 400,2 millions enregistrés en 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,71 % en 2008. En 2008, des éléments inhabituels de 16,0 millions de dollars (11,0 millions après impôts) ont été comptabilisés pour des coûts de fermeture et des frais d'annulation d'engagements futurs, net de gains sur cession d'actifs non stratégiques. De ce montant, 12,2 millions ont affecté le BAIIA. En excluant ces éléments, le bénéfice d'exploitation a atteint 389,3 millions de dollars pour l'exercice 2008, en baisse de 10,9 millions, soit 2,7 % sur celui de 2007. Cette diminution s'explique principalement par la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs. Cette pression a eu un effet plus important sur les résultats du premier et du quatrième trimestres que sur ceux des deuxième et troisième trimestres, puisque le début et la fin de l'exercice représentent les périodes les moins achalandées de l'année où les

coûts variables sont plus difficilement compressibles. La baisse du bénéfice d'exploitation est également attribuable aux magasins récemment ouverts, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces facteurs.

Quant à la marge d'exploitation excluant les éléments inhabituels, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,96 % en 2008. Cette baisse est attribuable en grande partie à la forte croissance des activités de distribution provenant du recrutement de nouveaux marchands indépendants et de la bonne performance du réseau de marchands affiliés existant. Mentionnons que les activités de distribution génèrent de plus faibles marges que les activités de détail expliquant ainsi la pression à la baisse sur la marge d'exploitation. Bien que ces activités de développement aient affecté négativement la marge d'exploitation, elles ont généré un impact positif sur le rendement en capital de l'entreprise. Mentionnons également que la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs a également affecté la marge d'exploitation de l'exercice. Cependant les améliorations d'efficacité provenant du programme PEP ont permis d'atténuer cet effet négatif.

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels, s'est établi à 160,2 millions de dollars en 2008, soit 1,37 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net a atteint 171,2 millions de dollars pour l'exercice 2008, soit 1,47 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. Il s'agit d'une baisse de 13,9 millions de dollars ou 7,5 %. Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoute l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement relié aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions.

« Dès le début de 2008, RONA a adopté des mesures proactives pour faire face à l'environnement économique plus difficile qu'anticipé. D'ailleurs, à chacun des trimestres de l'exercice, nous avons amélioré notre efficacité opérationnelle dans le cadre de notre programme PEP (productivité, efficacité, profitabilité). Nous avons également considérablement amélioré notre bilan par la réduction de notre niveau d'endettement de plus de 160 millions de dollars grâce, entre autres, à une augmentation de près de 27 % de nos fonds générés par l'exploitation, lesquels ont atteint un niveau record de 350 millions de dollars en 2008. La vitalité de notre réseau de marchands affiliés et nos plus récents succès en recrutement nous ont également permis d'afficher une croissance de 4,9 % des ventes du secteur de la distribution en 2008 et de 15,3 % au quatrième trimestre de l'exercice. Ces divers éléments nous ont permis d'atténuer l'effet négatif sur nos résultats causé par la baisse du niveau de confiance des consommateurs canadiens ainsi que par la réduction des activités de construction/rénovation dans certaines régions du pays », a déclaré Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA.

« Le contexte actuel demeure très favorable à la poursuite de la consolidation du marché canadien par le recrutement de marchands indépendants désirant joindre une forte marque avec un plan de développement des plus prometteurs. C'est d'ailleurs la raison qui a motivé ma décision de m'impliquer directement dans le recrutement et le soutien aux marchands. En 2008, nous avons recruté 31 marchands indépendants représentant des ventes au détail de 132 millions de dollars. Depuis le début de 2009, 4 marchands représentant des ventes au détail de 19 millions de dollars se sont ajoutés à ce nombre. Nous avons encore plusieurs dossiers à l'étude et poursuivrons le développement de ce vecteur de croissance avec vigueur au cours des prochains trimestres », a ajouté M. Dutton.

« Avec l'incertitude entourant les effets potentiels de la crise économique mondiale sur le comportement des consommateurs, nous demeurerons toutefois prudents dans nos autres activités de développement. Nous débutons l'année 2009 avec un programme PEP amélioré et une structure organisationnelle optimisée. Nous serons très vigilants tout au long de l'exercice afin d'adapter nos activités d'exploitation et nos investissements en immobilisations à la conjoncture particulière prévue en 2009. Déjà en début d'exercice, nous prévoyons réduire nos investissements en immobilisations de près de 50 millions de dollars, soit 25 % de moins qu'en 2008. Nous désirons conserver un bilan solide afin de profiter des occasions de croissance qui se présenteront pendant ou vers la fin de la période de récession », a conclu M. Dutton.

Bien que le programme PEP ait permis d'atténuer une très grande partie des effets négatifs liés aux conditions plus difficiles qu'anticipé depuis le début de l'exercice, l'ampleur de la crise économique mondiale qui sévit actuellement apporte un haut degré d'incertitude en ce qui concerne le comportement futur des consommateurs. La direction de RONA estime donc que la détérioration prévue de l'environnement économique au cours des prochains trimestres l'empêchera d'atteindre son objectif de faible croissance du bénéfice par action (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié de son plan 2008-2011.

La direction demeure toutefois optimiste quant aux facteurs fondamentaux qui soutiennent la demande et l'engouement pour les projets de rénovation d'autant plus que cette demande devrait être stimulée par les crédits à la rénovation mis en place par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec en début d'exercice 2009 et bonifiés par RONA par la suite. La Compagnie entend également poursuivre avec vigueur la réalisation des diverses mesures pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité dans le cadre du programme PEP au cours des prochains trimestres.

Enfin, la direction estime que les périodes de grande incertitude économique occasionnent souvent d'importants changements dans le comportement des consommateurs, ce qui représente une excellente occasion de développer des concepts de magasins des plus innovateurs pour la reprise à venir. La Compagnie désire également conserver un bilan solide afin de profiter des occasions de croissance qui se présenteront pendant ou vers la fin de la période de récession.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DE L'EXERCICE 2008

Éléments de conjoncture

Dans l'ensemble en 2008, la conjoncture a été relativement favorable à l'activité de rénovation au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Rappelons que dans ces deux régions, RONA génère près de 50 % de ses ventes. Cependant, les hausses importantes du prix de vente des maisons ont continué d'affecter l'activité de construction/rénovation dans l'ouest du pays, particulièrement en Alberta, qui avait accumulé un inventaire élevé de maisons neuves invendues et la Colombie-Britannique, où le prix des maisons était devenu très dispendieux. En Ontario, l'activité de construction /rénovation de maisons individuelles a été affectée par les difficultés économiques de cette province, fortement touchée par le ralentissement dans le secteur de l'automobile.

D'ailleurs en 2008, les mises en chantier de maisons individuelles ont connu une décroissance de 18,1 % en milieu urbain au Canada selon les estimations de la SCHL. La décroissance a été particulièrement forte en Alberta où les mises en chantier de maisons individuelles ont diminué de 44 % alors qu'elles ont diminué de 19,8 % en Colombie-Britannique et de 15,1 % en Ontario. Au Québec, la baisse des mises en chantier a été beaucoup moins prononcée, soit de 5,3 % alors que dans les provinces de l'Atlantique, les mises en chantier de maisons individuelles ont augmenté de 13,2 %, reflétant ainsi une forte croissance économique dans les provinces de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve. Les plus récentes statistiques publiées pour la revente de maisons et les prix de vente moyen des maisons sont également à la baisse particulièrement en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

À compter du troisième trimestre, la situation économique a cependant changé de façon importante à travers le pays. Avec la crise financière et économique qui sévit actuellement à l'échelle mondiale, l'incertitude économique a atteint de nouveaux sommets, de sorte que la confiance des consommateurs a été durement touchée. D'ailleurs, selon le plus récent sondage publié par le Conference Board du Canada, la confiance des consommateurs canadiens se situait à son plus bas niveau des 26 dernières années en décembre dernier et ce, malgré une légère augmentation par rapport au mois précédent en raison de l'importante baisse du prix de l'essence.

Compte tenu des circonstances et de la baisse prévue de l'indice des prix à la consommation, la Banque du Canada a abaissé son taux directeur à plusieurs reprises au cours des derniers mois. Après la plus récente baisse de 50 points en janvier dernier, il se situe à 1,50 %. Selon le plus récent *Rapport sur la politique monétaire* de la Banque du Canada publié en janvier dernier, le PIB canadien devrait afficher une décroissance de 1,2 % en 2009.

Mentionnons qu'en 2008, l'économie canadienne a affiché une croissance de 0,7 % de son PIB alors qu'en 2007, elle a connu une croissance de 2,7 %.

L'environnement de taux d'intérêt actuel demeure donc toujours favorable à de hauts niveaux de mises en chantier et de revente de logements. De plus, les pressions inflationnistes ont beaucoup diminué au cours des derniers mois. Cependant, l'accessibilité au crédit est de plus en plus restreinte et tel que mentionné précédemment, la confiance des consommateurs se situe à de très bas niveaux.

Toutefois, rappelons que les tendances sont toujours favorables à la rénovation au Canada. Plus de 65 % des logements ont plus de 25 ans, les baby-boomers représentent environ 30 % de la population et investissent d'importantes sommes, soit dans leur maison ou résidence secondaire et il y a toujours un fort engouement pour les activités de décoration et de jardinage. D'ailleurs, une tendance lourde se dessine du côté de la décoration de la cour extérieure des maisons (« outdoor living »). Enfin, de plus en plus, les nouvelles générations de Canadiens recherchent des solutions clés en main pour leurs projets de rénovation et un service hors-pair dans un magasin convivial à proximité de leur domicile. C'est donc en tenant compte de ces différentes tendances que RONA développe ses nouveaux formats et concepts de magasins, sélectionne ses produits et élabore des services innovateurs.

L'environnement d'affaires actuel est très favorable à la consolidation du marché de la construction/rénovation au Canada, particulièrement par le recrutement de marchands indépendants. D'ailleurs, les résultats de RONA en matière de recrutement démontrent bien qu'en période plus difficile, les marchands désirent rejoindre les rangs d'une entreprise avec une forte notoriété qui au-delà du pouvoir d'achat, leur fournit les outils de gestion et de développement pouvant les aider à mieux performer et à mettre en place un solide plan de croissance.

Ventes consolidées

Les ventes consolidées pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008 se sont établies à 4 891,1 millions de dollars, soit 106,0 millions, ou 2,2 % de plus que les 4 785,1 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de six magasins en cours d'exercice, au recrutement de 31 nouveaux marchands affiliés et à l'intégration des récentes acquisitions. En excluant l'apport des acquisitions, soit Noble Trade, Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont diminué de 1,3 %. Les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts et recrutés au cours des 12 derniers mois n'ont pu compenser la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables, lesquels ont diminué de 4,0 % au cours de l'exercice 2008, en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers.

La diminution des ventes excluant les acquisitions, est attribuable, tel que mentionné précédemment, à une baisse continue du niveau de confiance des consommateurs canadiens, ainsi qu'à une baisse des mises en chantier et de la revente de maisons individuelles, particulièrement en Alberta, en Ontario et en Colombie-Britannique. Malgré une baisse du nombre de transactions en magasin causée par les éléments ci-dessus, les activités de fidélisation et de stimulation des ventes de RONA, ainsi que les efforts déployés par nos employés pour offrir le meilleur service et la meilleure expérience de magasinage de notre industrie ont contribué à une augmentation du panier moyen de notre clientèle. Les ventes ont diminué dans la plupart des catégories de produits, indiquant ainsi une baisse générale de la consommation depuis le début de l'exercice. Les ventes de produits de marque privée et les ventes des services d'installation ont toutefois connu une forte croissance depuis le début de l'année.

Marge brute ajustée

Pour l'exercice 2008, la marge brute ajustée excluant les éléments inhabituels s'est améliorée de 89 points de base, passant de 29,24 % en 2007 à 30,13 % en 2008. En éliminant l'effet de la variation importante du poids du secteur de la distribution dans le calcul de la marge, celle-ci a augmenté de 101 points de base. Pour sa part, la marge brute ajustée du secteur du détail a augmenté de 116 points de base. Cette croissance provient d'une meilleure gestion des catégories de produits, d'une augmentation des ventes des produits de la marque privée, d'une réduction des pertes en magasin (« shrink ») et de l'amélioration continue des conditions d'achat auprès de nos fournisseurs.

Éléments inhabituels

Au cours de l'exercice, dans le cadre d'un vaste programme d'amélioration de l'efficacité et de l'optimisation du réseau de magasins RONA existants, la Compagnie a pris la décision de fermer quatre magasins moins performants et de transférer le volume d'affaires de ces magasins vers d'autres magasins RONA avoisinants. Au cours du deuxième trimestre, la Compagnie a vendu certains actifs non stratégiques et a réalisé un gain avant impôts de 1,4 million de dollars. Au cours du troisième trimestre 2008, la Compagnie a comptabilisé des frais inhabituels reliés à l'annulation d'engagements futurs. Au quatrième trimestre 2008, la Compagnie a également comptabilisé des frais inhabituels de 0,9 million de dollars reliés à la fermeture des magasins annoncés au deuxième trimestre. Pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008, des frais inhabituels nets de 16,0 millions de dollars ont été comptabilisés dont 12,2 millions ont affecté le bénéfice d'exploitation et 3,8 millions l'amortissement et dépréciation ainsi que les frais financiers. Après impôts, les frais inhabituels pour l'exercice 2008 s'élèvent à 11,0 millions de dollars.

Bénéfice d'exploitation consolidé

Le bénéfice d'exploitation, incluant les éléments inhabituels, a atteint 377,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008, en baisse de 23,1 millions, soit 5,8 % sur les 400,2 millions enregistrés en 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,71 % en 2008, soit une baisse de 65 points de base, attribuable en grande partie aux éléments inhabituels et à la pression sur les ventes comparables.

En excluant les éléments inhabituels enregistrés aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 2008, le bénéfice d'exploitation a atteint 389,3 millions de dollars pour l'exercice 2008, en baisse de 10,9 millions, soit 2,7 % sur celui de 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,96 % en 2008, soit une baisse de 40 points de base.

La baisse du bénéfice d'exploitation s'explique principalement par la pression actuelle sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs. Cette pression a eu un effet plus important sur les résultats du premier et du quatrième trimestres que sur ceux des deuxième et troisième trimestres puisque le début et la fin de l'exercice représentent les périodes les moins achalandées de l'année où les coûts variables sont plus difficilement compressibles. La baisse du bénéfice d'exploitation est également attribuable aux magasins récemment ouverts, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces facteurs. Depuis le début de l'exercice, le programme PEP a permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, de réduire le niveau des inventaires, d'optimiser le réseau de magasins existants, d'améliorer la logistique, d'accélérer le recrutement de marchands indépendants et d'améliorer le processus d'ouverture de nouveaux magasins.

Quant à la baisse de la marge d'exploitation, une grande partie de celle-ci est attribuable à la forte croissance des activités de distribution provenant du recrutement de nouveaux marchands indépendants et de la bonne performance du réseau de marchands affiliés existant. Mentionnons que les activités de distribution génèrent de plus faibles marges que les activités de détail expliquant ainsi la pression à la baisse sur la marge d'exploitation. Bien que ces activités de développement aient affecté négativement la marge d'exploitation, elles ont généré un impact positif sur le rendement en capital de l'entreprise. Mentionnons également que la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs a également affecté la marge d'exploitation de l'exercice. Cependant les améliorations d'efficacité provenant du programme PEP ont permis d'atténuer cet effet négatif.

Bénéfice net

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels pour l'exercice 2008 a diminué de 13,4 % pour s'établir à 160,2 millions de dollars, soit 1,37 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoute l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement relié aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions.

En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net a atteint 171,2 millions de dollars pour l'exercice 2008, soit 1,47 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. Il s'agit d'une baisse de 13,9 millions soit 7,5 % reflétant la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation, laquelle n'a pu être complètement compensée par les mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place depuis le début de l'exercice.

FAITS SAILLANTS DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Ventes consolidées

Les ventes consolidées pour le quatrième trimestre 2008 se sont établies à 1 124,6 millions de dollars, soit 37,6 millions, ou 3,5 % de plus que les 1 087,0 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de magasins, au recrutement de nouveaux marchands affiliés et aux acquisitions. En excluant l'apport des acquisitions, soit Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont augmenté de 1,5 %. L'augmentation de 34,2 millions de dollars, soit 15,3 % des ventes du secteur de la distribution provenant d'une très bonne performance de notre réseau d'affiliés et de l'intégration rapide des plus récents marchands recrutés, de même que les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois ont plus que compensé la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables. La hausse des ventes du secteur de la distribution provient du stockage temporaire de certains matériaux de construction à bas prix en fin d'exercice et à la croissance générale des achats de matériaux de construction de notre réseau d'affiliés compte tenu de la mise en place d'un programme d'achat amélioré pour nos marchands spécialisés en matériaux de construction.

Au cours du quatrième trimestre 2008, les ventes comparables ont diminué de seulement 0,8 %, en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers. Le Québec, les Prairies et les provinces de l'Atlantique ont très bien performé au cours du trimestre mais n'ont pu complètement compenser la pression actuelle sur les ventes dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, plus durement touchées par le ralentissement économique.

Malgré une baisse du nombre de transactions en magasin causée par les éléments ci-dessus, les activités de fidélisation et de stimulation des ventes de RONA, ainsi que les efforts déployés par nos employés afin d'offrir le meilleur service et la meilleure expérience de magasinage de notre industrie ont contribué à maintenir le panier moyen de notre clientèle à un niveau légèrement inférieur à celui du quatrième trimestre de 2007. Les ventes ont diminué dans la plupart des catégories de produits, indiquant ainsi une baisse générale de la consommation au cours du trimestre. Tel que mentionné dans l'analyse des résultats de l'exercice, les ventes de produits de la marque privée et les ventes des services d'installation ont toutefois connu une forte croissance depuis le début de l'année.

Marge brute ajustée

Au quatrième trimestre 2008, la marge brute ajustée excluant les éléments inhabituels est passée de 30,82 % en 2007 à 30,59 % en 2008, soit une diminution de 23 points de base. La diminution de la marge brute ajustée est principalement attribuable à la forte croissance des activités de distribution provenant du recrutement de nouveaux marchands indépendants et de la bonne performance de nos marchands affiliés existants. Elle est également attribuable à un poids plus important de produits forestiers et de matériaux de construction dans la répartition des ventes du quatrième trimestre 2008 provenant du stockage temporaire de certains matériaux de construction à bas prix en fin d'exercice et à la croissance générale des achats de matériaux de construction de notre réseau d'affiliés compte tenu de la mise en place d'un programme d'achat amélioré pour nos marchands spécialisés en matériaux de construction. Mentionnons que les activités de distribution génèrent de plus faibles marges que les activités de détail et que la marge sur la vente de produits forestiers et de matériaux de construction est généralement plus basse que sur la vente de produits de quincaillerie, expliquant ainsi la pression à la baisse sur la marge brute ajustée. Bien que ces activités de développement aient affecté négativement la marge brute ajustée, elles ont généré un impact positif sur le rendement en capital de l'entreprise. En éliminant l'effet de la variation importante du poids du secteur de la distribution dans le calcul de la marge, celle-ci a augmenté de 32 points de base. Pour sa part, la marge brute ajustée du secteur détail a augmenté de 95 points de base. Cette croissance provient d'une meilleure gestion des catégories

de produits, d'une augmentation des ventes de produits de la marque privée, d'une réduction des pertes en magasin (« shrink ») et de l'amélioration continue des conditions d'achat auprès de nos fournisseurs.

Éléments inhabituels

Tel que mentionné dans l'analyse des résultats de l'exercice, dans le cadre d'un vaste programme d'amélioration de l'efficacité et de l'optimisation du réseau de magasins RONA existants, la Compagnie a pris la décision de fermer quatre magasins moins performants et de transférer le volume d'affaires de ces magasins vers d'autres magasins RONA avoisinants. Au cours du quatrième trimestre 2008, la Compagnie a comptabilisé des frais inhabituels de 0,9 million de dollars reliés à ces fermetures. Après impôts, ces frais inhabituels s'élèvent à 0,6 million de dollars.

Bénéfice d'exploitation consolidé

Le bénéfice d'exploitation, incluant les éléments inhabituels, a atteint 70,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre 2008 comparativement à 75,9 millions en 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 6,99 % en 2007 à 6,31 % en 2008. En excluant les éléments inhabituels enregistrés, le bénéfice d'exploitation a atteint 71,8 millions de dollars au quatrième trimestre 2008, en baisse de 4,2 millions, soit 5,5 % sur celui de 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 6,99 % en 2007 à 6,38 % en 2008, soit une diminution de 61 points de base.

En plus du changement de mix mentionné dans l'analyse de la marge brute ajustée, cette baisse s'explique par la pression actuelle sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la diminution du niveau de confiance des consommateurs. Cette pression a eu un impact plus important sur les résultats du premier et du quatrième trimestres que ceux des deuxième et troisième trimestres, puisque le début et la fin de l'exercice représentent les périodes les moins achalandées de l'année où les coûts variables sont plus difficilement compressibles. La baisse est également attribuable aux magasins ouverts récemment, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Tel que mentionné dans l'analyse des résultats de l'exercice, les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces trois facteurs. Depuis le début de l'exercice, le programme PEP a permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, de réduire le niveau des inventaires, d'optimiser le réseau de magasins existants, d'améliorer la logistique, d'accélérer le recrutement de marchands indépendants et d'améliorer le processus d'ouverture de nouveaux magasins.

Bénéfice net

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels pour le quatrième trimestre 2008 s'est établi à 25,7 millions de dollars, soit 0,22 \$ par action dilué, comparativement à 30,5 millions en 2007, ou 0,26 \$ par action dilué. En excluant les éléments inhabituels mentionnés, le bénéfice net a atteint 26,3 millions de dollars au quatrième trimestre 2008, soit 0,23 \$ par action dilué, comparativement à 30,5 millions en 2007, ou 0,26 \$ par action dilué. Il s'agit d'une baisse de 4,2 millions soit 13,8 %. Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoute l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement relié aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions.

TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a généré des fonds de 275,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2008, comparativement à 286,2 millions en 2007. Nette de la variation d'éléments du fonds de roulement, l'exploitation a généré des fonds de 350,3 millions de dollars, contre 276,8 millions en 2007, une augmentation de 73,5 millions soit 26,6 %. Mentionnons que les stocks provenant des magasins comparables et des centres de distribution ont diminué de 118 millions de dollars au cours de l'exercice 2008. D'ailleurs, tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous, le niveau des inventaires comparables a diminué de façon significative à chacun des trimestres de l'exercice 2008.

Réduction des inventaires comparables

En millions de dollars	Premier trimestre 2008	Deuxième trimestre 2008	Troisième trimestre 2008	Quatrième trimestre 2008
Niveau des inventaires à la fin de la période correspondante en 2007	944 \$	959 \$	872 \$	856 \$
Réduction des inventaires comparables	83 \$	118 \$	80 \$	118 \$
Réduction en pourcentage	8,8 %	12,3 %	9,2 %	13,8 %

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2008, la direction de RONA a pris la décision de réduire son programme d'immobilisations de 240 millions de dollars à 200 millions pour 2008, et ce, compte tenu des conditions de marché plus difficiles que prévu. RONA a terminé l'exercice avec un investissement total de 196,1 millions de dollars en immobilisations, soit 37,6 millions, ou 16,1 % de moins que les 233,7 millions investis en 2007.

Ces investissements ont été consacrés à l'expansion de notre réseau de détail, à savoir la construction de nouveaux magasins ainsi que la réfection, la rénovation et la mise à niveau de magasins existants en fonction des nouveaux concepts, notamment des magasins exploités sous la bannière Réno-Dépôt. Nous avons également consenti une partie des investissements à l'amélioration continue des systèmes d'information afin d'accroître notre efficacité opérationnelle. Tout au long de l'exercice, la Compagnie a appliqué une gestion financière disciplinée et un suivi rigoureux des investissements en immobilisations.

Avec les importants fonds générés par l'exploitation et la gestion disciplinée du fonds de roulement et des investissements en immobilisations tout au long de l'exercice, l'endettement net de la Compagnie au 28 décembre 2008 se situait à 490,3 millions de dollars. Il s'agit d'une diminution de 163,2 millions de dollars, soit 25,0 % comparativement à 2007.

Le bilan de RONA demeure très solide. Au 28 décembre 2008, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 25,2 %, comparativement à 33,1 % à la clôture de l'exercice 2007. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 59,6 % au terme de l'exercice 2008, comparativement à 53,4 % à pareille date en 2007.

RONA a accès à 650 millions de dollars de crédit rotatif, soit 150 millions de plus depuis le 11 juillet 2008. À la fin de l'exercice, cette facilité était utilisée à hauteur de 42 millions de dollars. Le renouvellement de cette facilité de crédit n'est pas prévu avant 2012 alors que l'échéance des débetures non garanties constituant la majeure partie de la dette à long terme est en 2016. L'exploitation de la Compagnie produit également des flux financiers importants. Avec un niveau d'endettement relativement bas et des taux fixés à long terme sur la majeure partie de sa dette à long terme, RONA dispose en outre de liquidités importantes et d'un accès à plusieurs millions de dollars de crédit à des taux avantageux. Nos ressources financières sont donc suffisantes pour faire face à la présente récession et poursuivre le 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 marchands affiliés et les acquisitions.

PERSPECTIVES

Tel que mentionné en détail dans la section éléments de conjoncture, la situation économique a changé de façon importante vers la fin du troisième trimestre 2008. Avec la crise financière et économique qui sévit actuellement à l'échelle mondiale, l'incertitude économique a atteint de nouveaux sommets, de sorte que la confiance des consommateurs a été durement touchée selon les plus récents sondages.

Avec les multiples baisses du taux directeur de la Banque du Canada en 2008 et au début de 2009, l'environnement actuel des taux d'intérêt demeure toujours favorable à de hauts niveaux de mises en chantier et de revente de logements. Cependant, l'accessibilité au crédit est de plus en plus restreinte et la confiance des consommateurs est à son plus bas niveau des 26 dernières années.

Bien que le programme PEP ait permis d'atténuer une très grande partie des effets négatifs liés aux conditions plus difficiles qu'anticipé depuis le début de l'exercice causés par l'ampleur de la crise économique mondiale, la direction de RONA estime donc que la détérioration prévue de l'environnement économique au cours des prochains trimestres l'empêchera d'atteindre son objectif de faible croissance du bénéfice par action (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié de son plan 2008-2011.

La direction demeure toutefois optimiste quant aux facteurs fondamentaux qui soutiennent la demande et l'engouement pour les projets de rénovation d'autant plus que cette demande devrait être stimulée par les crédits à la rénovation mis en place par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec en début d'exercice 2009 et bonifiés par RONA par la suite.

La Compagnie entend également poursuivre avec vigueur la réalisation des diverses mesures pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité dans le cadre du programme PEP au cours des prochains trimestres. Certaines sont la poursuite d'initiatives porteuses introduites en 2008, d'autres sont de nouvelles initiatives toujours selon les quatre grands projets introduits en 2008. Les principales mesures qui seront mises en place en 2009 dans le cadre du programme PEP sont les suivantes :

L'amélioration de la profitabilité de notre réseau de magasins corporatifs :

- Continuer d'accroître la marge brute ajustée du secteur du détail.
- Poursuivre l'amélioration du taux de pertes en magasin (« shrink »).
- Poursuivre l'optimisation du réseau par la mise en place de plans d'amélioration pour les magasins les moins performants.
- Poursuivre l'amélioration des différents systèmes d'information de la Compagnie afin d'accroître l'efficacité et faciliter la prochaine vague de croissance par acquisitions de la Compagnie.
- Poursuivre la vente d'actifs non stratégiques.

L'optimisation de la chaîne d'approvisionnement :

- Poursuivre la réduction des inventaires comparables et améliorer les taux de rotation en magasins et aux centres de distribution.
- Améliorer la qualité des inventaires avec la collaboration accrue des fournisseurs.
- Poursuivre l'optimisation des canaux de distribution et revoir les ententes de transport.
- Accroître la capacité de distribution de la Division du marché commercial et professionnel.

L'accélération du recrutement de marchands indépendants :

- Accélérer le recrutement de marchands indépendants et accroître le taux de fidélisation des marchands existants.
- Favoriser les projets d'expansion des marchands indépendants existants.

L'amélioration des ventes et la fidélisation de la clientèle du réseau RONA :

- Mettre en place un programme de revitalisation des magasins à grande surface existants et créer un concept innovateur pour les futures ouvertures.
- Créer de nouveaux concepts de magasins spécialisés.
- Accroître le taux de pénétration des produits de la marque privée de 17 % à 18 %.
- Accroître la force de vente de la Division du marché commercial et professionnel afin d'augmenter les ventes à cette clientèle à travers tout le réseau RONA.
- Diversifier les activités de la Division du marché commercial et professionnel dans d'autres catégories de produits reliés à la rénovation, tels les produits de ventilation et de climatisation.
- Poursuivre le développement de nouveaux projets de rénovation dans la série Les prêts-à-rénover RONA incluant des projets Prêts-à-construire et des projets Prêts-à-décorer.

- Continuer d'accroître les ventes des services d'installation et l'utilisation du Guide projet pour les travaux de rénovation majeurs de la clientèle et tirer avantage des programmes de crédits à la rénovation annoncés par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec et bonifiés par RONA par la suite.
- Continuer d'accroître le nombre de clients utilisant le programme AIR MILES^{MC} ainsi que la carte de crédit RONA Desjardins.
- Poursuivre la mise en marché de produits éco-responsables et développer une gamme de produits éco-énergétiques avec la rigoureuse approche de l'analyse du cycle de vie.
- Mettre en marché de nouvelles catégories de produits et démarrer un service de réparation pour les produits de la marque privé et les équipements de jardin.

Dans le but de donner un dynamisme renouvelé et un levier solide à l'organisation pour poursuivre la réalisation du plan stratégique 2008-2011, RONA a apporté des changements à sa structure organisationnelle au cours des derniers mois. Les opérations des grandes surfaces et des magasins de proximité et spécialisés ont été regroupées au sein d'un seul et même service. Les activités de marketing de RONA ont été consolidées et élargies et sont aujourd'hui davantage orientées vers l'innovation et l'expérience client. Une nouvelle vice-présidence à la gestion de la chaîne d'approvisionnement a également été introduite et le recrutement et le support aux marchands indépendants est maintenant sous la supervision directe du président et chef de la direction. Enfin, de nouveaux outils pour la gestion du talent et la planification de la relève pour les cadres supérieurs seront introduits en 2009.

RONA débute donc l'année 2009 avec un programme PEP amélioré et une structure organisationnelle optimisée. La Compagnie sera toutefois très vigilante tout au long de l'année afin d'adapter ses activités d'exploitation et ses investissements en immobilisations à la conjoncture particulière prévue en 2009. Déjà en début d'exercice, RONA prévoit réduire ses investissements en immobilisations de 196,1 millions en 2008 à 150 millions en 2009. Des sept magasins actuellement en construction, trois ouvriront leurs portes en 2009. Il s'agit de l'agrandissement d'un magasin à grande surface Réno-Dépôt à LaSalle au Québec; de l'ouverture d'un nouveau magasin de proximité à Strathmore en Alberta sous la bannière TOTEM; et de la reconstruction et de la relocalisation d'un magasin RONA à la suite d'un incendie à St-Georges-de-Beauce au Québec. L'ouverture des quatre autres magasins aura lieu au début de 2010, trois de ces magasins sont situés en Ontario et l'autre en Alberta.

La direction estime cependant que les conditions de marché actuelles représentent un important potentiel pour la consolidation du marché canadien de la construction/rénovation, particulièrement par le recrutement de marchands indépendants. La direction estime également que les périodes de grande incertitude économique occasionnent souvent d'importants changements dans le comportement des consommateurs, ce qui représente une excellente occasion de développer des concepts de magasins des plus innovateurs pour la reprise à venir dans notre secteur d'activité. La Compagnie désire également conserver un bilan solide afin de profiter des occasions de croissance qui se présenteront pendant ou vers la fin de la période de récession.

AFFAIRES DE LA SOCIÉTÉ

En janvier dernier, dans le cadre de la septième édition des Prix d'excellence en gouvernance d'entreprise Korn Ferry / Magazine *Commerce*, RONA a été désigné entreprise gagnante dans la catégorie grande entreprise. Cette reconnaissance témoigne des efforts importants déployés par la direction de RONA et les membres de son Conseil d'administration depuis de nombreuses années afin de maintenir des pratiques exemplaires au niveau de la gouvernance et de l'éthique en affaires.

INFORMATION ADDITIONNELLE

Le *Rapport de gestion* et les états financiers non vérifiés pour l'exercice 2008 peuvent être consultés sur le site Internet de la Compagnie à l'adresse www.rona.ca, section Investisseurs et sur le site 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 jeudi 19 février 2009 à 11 heures (HE), RONA tiendra une conférence téléphonique pour la communauté financière. Pour joindre la conférence téléphonique vous devrez composer le 514-861-4190 ou 1 877 677-7769. Pour suivre la conférence en ligne, veuillez accéder à l'adresse suivante :

<http://events.startcast.com/events6/153/C0003/Default.aspx>

MESURES 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 dépréciation 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. Nous utilisons également la notion de « marge brute ajustée » laquelle correspond aux ventes moins le coût des marchandises incluant la totalité des rabais reçus des fournisseurs. Bien que le BAIIA et la marge brute ajustée n'aient 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 ces mesures ne sont pas normalisées, elles peuvent ne pas être strictement comparables 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 et la marge brute ajustée ne devraient pas être considérés isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme une information complémentaire.

Au cours de l'exercice 2008, RONA a comptabilisé des éléments inhabituels pour coûts de fermeture de magasins et gains sur disposition d'actifs ainsi que des frais inhabituels reliés à l'annulation d'engagements futurs. Dans le présent document, des analyses de variance de la marge brute ajustée, du bénéfice d'exploitation, de la marge d'exploitation, du bénéfice net et du bénéfice par action excluant ces éléments inhabituels sont présentées. Bien que ces mesures n'aient pas de sens normalisé par les PCGR, la direction de la Compagnie considère qu'elles constituent de bons indicateurs de la performance opérationnelle des activités existantes.

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 et à 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 2009 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Compagnie nie expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

À PROPOS DE RONA

RONA est le plus important distributeur et détaillant canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage. RONA exploite un réseau de près de 700 magasins corporatifs, franchisés et affiliés, de dimensions et de formats variés, qui emploie plus de 29 000 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 6,3 milliards de dollars.

-30-

Pour renseignements :

Médias

Eva Boucher-Hartling
Directrice, Communications externes
RONA inc.
514-599-5114
eva.boucher-hartling@rona.ca

Communauté financière

Stéphane Milot
Directeur principal, Relations avec les investisseurs
RONA inc.
514-599-5951
stephane.milot@rona.ca



RAPPORT DE GESTION ANNUEL EXERCICE TERMINÉ LE 28 DÉCEMBRE 2008

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 de près de 700 magasins corporatifs, franchisés et affiliés ainsi que neuf centres de distribution de quincaillerie et de matériaux de construction.

Les ventes de RONA comprennent :

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

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 28 décembre 2008 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 ou sur celui de SEDAR www.sedar.com. Le présent *Rapport de gestion* doit être lu avec les états financiers et les notes afférentes.

MESURES 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 dépréciation 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. Nous utilisons également la notion de « marge brute ajustée » laquelle correspond aux ventes moins le coût des marchandises incluant la totalité des rabais reçus des fournisseurs.

Bien que le BAIIA et la marge brute ajustée n'aient 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 ces mesures ne sont pas normalisées, elles peuvent ne pas être strictement comparables 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 et la marge brute ajustée ne devraient pas être considérés isolément ou comme substitut aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme une information complémentaire.

Au cours de l'exercice 2008, RONA a comptabilisé des éléments inhabituels pour coûts de fermeture de magasins et gains sur disposition d'actifs ainsi que des frais inhabituels reliés à l'annulation d'engagements futurs. Dans le présent document, des analyses de variance de la marge brute ajustée, du bénéfice d'exploitation, de la marge d'exploitation, du bénéfice net et du bénéfice par action excluant ces éléments inhabituels sont présentées. Bien que ces mesures n'aient pas de sens normalisé par les PCGR, la direction de la Compagnie considère qu'elles constituent de bons indicateurs de la performance opérationnelle des activités existantes.

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 2006 s'est terminé le 31 décembre, l'exercice financier 2007 s'est terminé le 30 décembre et l'exercice financier 2008 s'est terminé le 28 décembre. Ainsi, l'exercice 2006 comportait 53 semaines et le quatrième trimestre 2006 comportait 14 semaines.

SURVOL DES TROIS DERNIERS EXERCICES

Depuis le début de l'exercice 2007, les conditions de marché dans l'industrie de la construction/rénovation ont été très variables d'une région à l'autre du pays. Un ralentissement graduel de l'activité a d'abord été remarqué au Québec et en Ontario lorsque le dollar canadien s'est fortement apprécié par rapport au dollar américain, affectant ainsi l'industrie manufacturière de ces deux provinces. Ce renforcement de la devise a également eu un effet positif sur les voyages à l'étranger créant ainsi un déplacement des dépenses discrétionnaires des consommateurs. Ces deux éléments ont affecté les ventes du réseau RONA dans l'est du pays alors que les ventes dans l'ouest continuaient d'afficher une bonne croissance. 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 %. 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 des ventes générées par les nouveaux magasins ouverts en 2007 et des magasins affiliés acquis par RONA.

À la fin 2007 et au début 2008, le niveau d'activité dans l'ouest du pays a commencé à diminuer en raison de l'importante inflation dans cette région, particulièrement en Alberta où un large inventaire de maisons invendues s'était accumulé. Au Québec, la situation s'est stabilisée alors qu'en Ontario, la détérioration de l'environnement économique s'est poursuivie et s'est accélérée à compter du troisième trimestre lorsque la crise financière s'est accentuée. L'industrie de l'automobile a été durement touchée dans cette région. Dans les provinces de l'Atlantique, en Saskatchewan et au Manitoba, 2008 a été favorable, cependant, l'économie de ces provinces représente une faible proportion de l'activité économique canadienne. Compte tenu de ces divers éléments, les ventes comparables de RONA ont diminué de 4,0 % en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers. En général, les magasins situés dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ont moins bien performé que l'année dernière alors que les magasins du Québec, des Prairies et des provinces de l'Atlantique ont mieux performé.

De par son modèle d'affaires unique et en dépit du ralentissement général du niveau d'activité dans certaines régions du pays, RONA a poursuivi la consolidation de son marché au cours des deux dernières années en ajoutant 339,2 millions de dollars de ventes à son réseau, soit une augmentation de 7,5 %. La part de marché estimée de la Compagnie a également progressé, passant de 16,4 % à la fin 2006 à 17,5 % à la fin 2008. Cette croissance a été réalisée par le biais des quatre vecteurs de croissance de la Compagnie, soit la croissance du réseau de magasins comparables, le recrutement de marchands indépendants, l'ouverture de nouveaux magasins et les acquisitions.

RONA : chiffres-clés, exercices 2008, 2007 et 2006
(en millions de dollars, sauf les nombres d'actions et les bénéfices par action)

	Exercices terminés les		
	28 décembre 2008 (52 semaines)	30 décembre 2007 (52 semaines)	31 décembre 2006* (53 semaines)
Ventes	4 891,1	4 785,1	4 551,9
Bénéfice net	160,2	185,1	190,6
Bénéfice par action	1,39 \$	1,61 \$	1,66 \$
Bénéfice dilué par action	1,37 \$	1,59 \$	1,64 \$
Bénéfice net (excluant éléments inhabituels)	171,2	185,1	190,6
Bénéfice par action (excluant éléments inhabituels)	1,48 \$	1,61 \$	1,66 \$
Bénéfice dilué par action (excluant éléments inhabituels)	1,47 \$	1,59 \$	1,64 \$
Actif total	2 506,2	2 482,5	2 108,4
Dette à long terme	494,2	636,8	484,8
Nombre d'actions en circulation à la fin de l'exercice	115 819 699	115 412 766	114 935 569

* Voir « Exercice financier » à la page précédente.

Au cours des deux dernières années, RONA a également appliqué une gestion très disciplinée de ses activités résultant en une amélioration importante de son efficacité opérationnelle. Au début 2008, la Compagnie a lancé son plan stratégique 2008-2011 avec une première phase axée sur l'amélioration de la profitabilité, de l'efficacité et de la productivité, le programme PEP. La Compagnie a également géré son bilan de façon très rigoureuse pendant cette période et a ralenti son développement par l'ouverture de magasins et les acquisitions en se concentrant davantage sur le recrutement de marchands indépendants et son réseau de magasins existants.

Pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008, RONA a enregistré un bénéfice net de 160,2 millions de dollars, comparativement à 185,1 millions pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007, soit une baisse de 13,4 % en incluant les éléments inhabituels. Le bénéfice par action s'est établi à 1,39 \$ (1,37 \$ après dilution) comparativement à 1,61 \$ (1,59 \$ après dilution) en 2007. En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net s'est établi à 171,2 millions de dollars, soit 1,48 \$ par action (1,47 \$ par action après dilution). Il s'agit d'une diminution de 7,5 % sur 2007. Les nombreuses mesures d'amélioration de l'efficacité, de stimulation des ventes et de la fidélisation mises en place par la Compagnie dès 2007 et plus formellement au début de 2008 ont permis d'atténuer la pression sur les résultats provenant du contexte économique difficile.

Le bénéfice net de 2007 avait pour sa part diminué de 2,9 % comparativement aux 190,6 millions de dollars enregistrés en 2006. Le bénéfice par action avait également diminué de 3,0 % comparativement au bénéfice par action de 1,66 \$ enregistré en 2006 (1,64 \$ après dilution). L'exercice 2006 comportait une semaine supplémentaire. Cette semaine supplémentaire a eu pour effet de sous-estimer par la stricte comparaison les ventes, le bénéfice d'exploitation et le 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.

MISE À JOUR QUANT À L'ORIENTATION STRATÉGIQUE DE LA COMPAGNIE

Le plan stratégique 2008-2011 de RONA a été présenté, le 27 février 2008, à la communauté financière réunie lors de la Journée de l'investisseur 2008 de RONA à Montréal. Un communiqué résumant les enjeux et objectifs de ce plan a également été diffusé cette même journée. La direction de RONA s'est alors engagée à fournir un suivi trimestriel des réalisations de ce plan dans le cadre de son rapport de gestion et un suivi annuel dans son rapport annuel et lors de son assemblée annuelle des actionnaires.

Introduction du plan stratégique 2008-2011

Forte de l'amélioration de son positionnement concurrentiel au cours des dernières années, RONA entend poursuivre sur cette lancée et vise, par la réalisation de son plan stratégique 2008-2011, à devenir LA solution aux besoins complets des consommateurs Canadiens en matière d'habitation. RONA vise également à offrir le meilleur service et la meilleure expérience de magasinage pour ses clientèles. De plus, RONA entend être le joueur le plus efficace et le plus innovateur de son industrie, tout en devenant le chef de file en matière de développement durable.

Phase 1 : Programme PEP

La première phase de ce plan a été amorcée dès le début 2008 alors que la direction de RONA anticipait un ralentissement de l'activité économique dans certaines régions du pays. Comme elle l'avait déjà fait dans des périodes de ralentissement antérieures, RONA a rapidement mis en place un vaste chantier de l'optimisation de ses activités appelé le programme PEP pour productivité, efficacité et profitabilité. Ce programme comporte les quatre grands projets suivants :

1. L'amélioration de la profitabilité de notre réseau de magasins corporatifs.
2. L'optimisation de la chaîne d'approvisionnement.
3. L'accélération du recrutement de marchands indépendants.
4. L'amélioration des ventes et la fidélisation de la clientèle du réseau RONA.

De plus, lors du lancement du plan stratégique 2008-2011, des objectifs précis ont également été établis afin d'améliorer les ventes et la fidélisation de la clientèle du réseau RONA. Ces objectifs s'étendent sur la durée complète du plan.

Objectifs d'amélioration des ventes et fidélisation de la clientèle du réseau RONA

1. Accroître la pénétration des ventes provenant de clients possédant la carte AIR MILES^{MC} de 53 % à 60 % des ventes au détail totales.
2. Augmenter le pourcentage des ventes à l'aide de la carte de crédit RONA de 1,4 % à 4 % des ventes.
3. Accroître la proportion des ventes de produits de marque privée de 16 % à 20 % des ventes.
4. Lancer 15 concepts de rénovation innovateurs par année dans la série Les prêts-à-rénover RONA.
5. Augmenter les ventes des services d'installation de 1,5 % à 4 % des ventes du secteur du détail.
6. Accroître le nombre de visites sur rona.ca de 1 million à 2 millions de visites par mois.

Phase 2 : Accélération du développement

La deuxième partie du plan stratégique porte sur l'accélération du développement. RONA compte trois secteurs d'activité pour lesquels les occasions de croissance sont nombreuses, soit le secteur du détail regroupant ses différents magasins corporatifs et franchisés, le support et le développement du réseau d'affiliés RONA et le secteur commercial et professionnel. La croissance de l'entreprise continuera de s'appuyer sur les quatre vecteurs ayant contribué au succès de RONA au cours des dernières années, soit les ventes par magasins comparables, les ouvertures de magasins et succursales, le recrutement de marchands indépendants et les acquisitions. La modulation de ces quatre vecteurs sera différente d'un secteur à l'autre.

Pour le secteur du détail, l'accent sera mis sur la standardisation du réseau de magasins tout en continuant d'innover afin de devenir LA solution de choix aux besoins complets des Canadiens en matière d'habitation. Ce développement se fera par l'ouverture de nouveaux magasins, par les acquisitions et par le développement de concepts innovateurs. Des concepts de magasins de peinture, urbains et écologiques sont d'ailleurs déjà à l'étude. Pour le secteur des

affiliés, des efforts encore plus importants seront consacrés aux activités de recrutement afin de devenir le plus important regroupement de marchands indépendants au Canada. Ce secteur pourra également adapter les plus récentes innovations développées dans le secteur du détail aux besoins plus ciblés des magasins affiliés. Enfin, pour le secteur commercial et professionnel, RONA veut devenir le chef de file dans des catégories de produits et des régions spécifiques et complémentaires à ses opérations de détail, autant par la croissance organique que par les acquisitions.

Bien que la Phase 2 du plan stratégique 2008-2011 prendra plus d'ampleur à compter de 2010, plusieurs initiatives sont en cours afin d'améliorer les ventes et fidéliser la clientèle du réseau RONA.

Enfin, un dernier volet important du plan stratégique 2008-2011 a trait à l'implication de RONA en matière de développement durable. Alors que plusieurs initiatives importantes sont déjà en place, nous continuerons d'implanter des actions impliquant tous les secteurs de la Compagnie afin de devenir LA référence éco-responsable de notre industrie au Canada. D'ailleurs dès la première année du plan stratégique 2008-2011, RONA a mis en place plusieurs nouvelles initiatives porteuses dans ce domaine.

Objectifs financiers 2008-2011

Les principaux objectifs financiers du plan stratégique 2008-2011 sont :

1. Demeurer le leader de notre industrie au Canada avec une part de marché allant au-delà de 20 % avec un accent particulier dans les régions de l'Ouest canadien et de l'Ontario. Au début 2008, la part de marché de RONA était évaluée à 17 %.
2. Afficher une faible croissance du bénéfice par action annuel (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié du plan, une période où l'on anticipe faire face à des conditions de marché difficiles, et au-delà de 10 % (« double digit ») pour les années suivantes⁽¹⁾.
3. Optimiser le rendement sur le capital investi.
4. Conserver une cote de crédit de première qualité (« investment grade »).

⁽¹⁾ Dans la section *Perspectives* du présent rapport de gestion, il est mentionné qu'en dépit des retombées positives du programme PEP, la direction de RONA estime que la détérioration prévue de l'environnement économique au cours des prochains trimestres risque d'affecter le comportement des consommateurs et d'ainsi empêcher la Compagnie d'atteindre son objectif de faible croissance du bénéfice par action (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié de son plan 2008-2011.

La prochaine section traite des principales réalisations de l'exercice 2008 en relation avec le plan stratégique 2008-2011 que nous venons tout juste d'introduire.

Réalisations de l'exercice terminé le 28 décembre 2008

Réalisations des initiatives de la Phase 1 du plan stratégique : Programme PEP (productivité, efficacité, profitabilité)

1. Améliorer la profitabilité de notre réseau de magasins corporatifs :

- Amélioration de la marge brute ajustée excluant les éléments inhabituels de 89 points de base pour l'exercice 2008. En éliminant l'effet de la variation importante du poids du secteur de la distribution dans le calcul de la marge, celle-ci a augmenté de 101 points de base. La marge brute ajustée du secteur du détail a pour sa part augmenté de 116 points de base. L'augmentation provient d'une meilleure gestion des catégories de produits, d'une augmentation des ventes de produits de marque privée, de la diminution des pertes en magasin et de l'amélioration continue des conditions d'achat auprès de nos fournisseurs.
- Plusieurs nouvelles initiatives pour améliorer la rentabilité des magasins moins performants notamment au niveau de la commercialisation, du marketing ciblé et des pertes en magasin (« shrink »). Le processus d'ouverture de nouveaux magasins a également été amélioré depuis le début de l'exercice. L'intégration des plus récentes acquisitions, soit Dick's Lumber et Best-MAR s'est poursuivie avec succès, les deux entreprises ayant affiché une bonne progression de la marge d'exploitation au cours de l'exercice.
- Optimisation du réseau par la fermeture de deux magasins traditionnels et de deux magasins à grande surface et le transfert du volume d'affaires vers des magasins RONA corporatifs existants, des affiliés RONA ou des nouveaux magasins.
- Huit magasins à grande surface de la bannière Réno-Dépôt ont été rénovés en 2008 et ont affiché une forte progression de leurs résultats à la suite de la rénovation

2. Optimiser la chaîne d'approvisionnement :

- Réduction des inventaires des magasins comparables et des centres de distribution de 118 millions de dollars en fin d'exercice 2008 (excluant les nouveaux magasins et les acquisitions) par rapport à l'exercice 2007, résultant en une diminution des frais d'exploitation et des frais financiers. En incluant les nouveaux magasins et les acquisitions, les inventaires ont diminué de 93 millions de dollars.
- Optimisation des différents canaux de distribution disponibles, particulièrement pour les importations et la distribution en flux continu, résultant en une diminution des coûts de logistique de près de 6 millions de dollars depuis le début de l'exercice.

3. Accélérer le recrutement de marchands indépendants :

- Au cours de l'exercice 2008, soit du 1^{er} janvier au 28 décembre 2008, RONA a recruté 31 nouveaux marchands indépendants d'un bout à l'autre du pays représentant des ventes au détail annuelles estimées à près de 132 millions de dollars. Depuis le début de 2009, RONA a recruté 4 nouveaux marchands représentant près de 19 millions de dollars de ventes annuelles au détail.
- Le réseau de marchands affiliés comparable de RONA a augmenté ses ventes au détail de 3,8 % en 2008 reflétant ainsi le dynamisme de notre réseau de marchands entrepreneurs ainsi que de leurs divers projets de croissance.

4. Améliorer les ventes et fidéliser la clientèle du réseau RONA :

- Croissance de 4,9 % des ventes du secteur de la distribution provenant du recrutement de nouveaux marchands et de la mise en place de nouveaux programmes de vente destinés à supporter nos affiliés dans leurs projets de développement et à accélérer le processus de conversion des nouveaux affiliés.
- Croissance de plus de 10 % des ventes de produits de marque privée au cours de l'exercice représentant un taux de pénétration de près de 17 % des ventes.
- Croissance de plus de 20 % des ventes des services d'installation au cours de l'exercice.

- Augmentation de près de 10 % des ventes de clients utilisant la carte AIR MILES^{MC} depuis le début de l'exercice.
- Croissance de plus de 14 % du nombre de nouvelles cartes de crédit RONA Desjardins et de plus de 12 % du volume de financement en collaboration avec Desjardins depuis le début de l'exercice.
- Plus de 240 nouveaux produits éco-responsables dont 40 produits RONA ECO ont été présentés au Salon du printemps RONA 2009 à la fin novembre.
- Forte visibilité de la campagne publicitaire reliée aux Jeux olympiques de Beijing 2008 :
 - RONA a diffusé 10 annonces publicitaires durant les Jeux démontrant, entre autres, son support aux athlètes canadiens, son engagement dans les Jeux de Vancouver 2010, son implication sociale et communautaire et l'engagement de ses employés.
 - Les différentes annonces télévisées de RONA ont rejoint 1,2 million de personnes dans le groupe cible des 25 à 54 ans, en moyenne par jour au réseau CBC et 401 000 personnes en moyenne par jour à Radio-Canada.
 - Au total, les réseaux anglophones canadiens ont rejoint 24 millions de personnes pour les 17 jours de compétition et les réseaux francophones ont rejoint 6 millions de personnes.
 - RONA a enregistré, parmi tous les commanditaires olympiques, la plus importante hausse de notoriété suivant la période publicitaire, comparativement à la période précédente, une augmentation de près de 20 %, soit de 48 % à 57 %.

À la fin de l'exercice 2008, RONA a dressé une liste exhaustive des diverses initiatives du programme PEP qui seront reconduites en 2009 et a ajouté de nouvelles mesures d'amélioration de la productivité, de l'efficacité et de la rentabilité. Cette liste est présentée dans la section *Perspectives* du présent rapport à la page 21.

Réalisations relatives aux objectifs financiers 2008-2011

1. **Demeurer le leader de notre industrie au Canada avec une part de marché allant au-delà de 20 % et un accent particulier dans les régions de l'Ouest canadien et de l'Ontario. La part de marché de RONA était évaluée à 17 % au début 2008 :**
 - En 2008, RONA a recruté au total 31 nouveaux marchands d'un bout à l'autre du pays représentant près de 132 millions de dollars de ventes annuelles au détail. Près de 50 % du volume d'affaires recruté provient de l'ouest du pays, 30 % de l'Ontario et 20 % du Québec.
 - Depuis le début de l'exercice, nous avons ouvert six nouveaux magasins, deux grandes surfaces de 100 000 pieds carrés et quatre magasins de proximité de 52 000 pieds carrés. Les magasins à grande surface sont situés à Halifax en Nouvelle-Écosse et Candiac au Québec. Quant aux magasins de proximité, ils sont situés à Kamloops en Colombie-Britannique, Carleton Place et Grimsby en Ontario et Thetford Mines au Québec. Deux magasins existants ont également été rénovés en Colombie-Britannique, l'un à Kamloops et l'autre à Squamish.
 - En 2008, huit magasins à grande surface de la bannière Réno-Dépôt au Québec ont été rénovés et ont affiché une forte progression des ventes par la suite. Ce projet de 20 millions de dollars, jumelé à l'ouverture récente d'un magasin Réno-Dépôt à Candiac, aux ouvertures de magasins RONA au Québec, notamment à Brossard, et Thetford Mines, ainsi qu'à la bonne performance de notre réseau de magasins corporatifs et affiliés du Québec consolide davantage notre position de leader dans ce marché. Rappelons que RONA génère 45 % de ses ventes consolidées au Québec.
 - En novembre 2008, RONA a tenu pour la première fois de son histoire son Salon du printemps dans la ville de Toronto en Ontario, reflétant ainsi la rapide expansion du réseau RONA à l'extérieur du Québec au cours des dernières années. Cet événement, qui s'est tenu dans un espace d'exposition de 100 000 pieds carrés, a réuni les marchands et directeurs de près de 700 magasins RONA à travers le Canada, ainsi que la majorité de ses fournisseurs. RONA y a présenté 2000 nouveaux produits ainsi que les nouvelles tendances qui seront offerts dès le printemps 2009.

- Compte tenu des nombreuses initiatives de développement mentionnées ci-dessus, RONA évaluait sa part du marché canadien de la construction/rénovation à 17,5 % à la fin de 2008 comparativement à 17 % en début d'exercice.
- 2. Afficher une faible croissance du bénéfice par action annuel (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié du plan, une période où l'on anticipe faire face à des conditions de marché difficiles, et au-delà de 10 % (« double digit ») pour les années suivantes :**
- Compte tenu des conditions de marché plus difficiles que prévu depuis le début de l'exercice, RONA a affiché une diminution de 13,8 % de son bénéfice par action dilué incluant les éléments inhabituels en 2008. Celui-ci est passé de 1,59 \$ dilué par action en 2007 à 1,37 \$ dilué par action en 2008. La diminution du bénéfice par action dilué, excluant les éléments inhabituels, a été cependant beaucoup moins prononcée, celui-ci s'étant établi à 1,47 \$ pour la même période, une diminution de 0,12 \$ soit 7,5 % par rapport à la période correspondante en 2007.
 - RONA a bénéficié des retombées des diverses mesures d'amélioration de l'efficacité du programme PEP. Au cours de l'exercice 2008, RONA a réussi à atténuer les pressions sur les ventes comparables causées par la baisse du niveau de confiance des consommateurs. Les nombreuses mesures d'amélioration de l'efficacité en cours dans le cadre de ce programme continueront de porter leurs fruits au cours du prochain exercice et d'atténuer les effets négatifs découlant de la pression sur les ventes dans notre industrie.
 - Bien que le programme PEP ait permis d'atténuer une très grande partie des effets négatifs liés aux conditions plus difficiles qu'anticipé depuis le début de l'exercice, l'ampleur de la crise économique mondiale qui sévit actuellement apporte un haut degré d'incertitude en ce qui concerne le comportement futur des consommateurs. La direction de RONA estime donc que la détérioration prévue de l'environnement économique au cours des prochains trimestres l'empêchera d'atteindre son objectif de faible croissance du bénéfice par action (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié de son plan 2008-2011.
 - La direction demeure toutefois optimiste quant aux facteurs fondamentaux qui soutiennent la demande et l'engouement pour les projets de rénovation d'autant plus que cette demande devrait être stimulée par les crédits à la rénovation mis en place par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec en début d'exercice 2009 et bonifiés par RONA par la suite.
 - La Compagnie entend également poursuivre avec vigueur la réalisation des diverses mesures pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité dans le cadre du programme PEP au cours des prochains trimestres et sera très vigilante afin d'adapter ses activités d'exploitation et ses investissements en immobilisations à la conjoncture particulière prévue en 2009. Enfin, la direction estime que les conditions de marché actuelles représentent un important potentiel pour la consolidation du marché canadien particulièrement par le recrutement de marchands indépendants et désire conserver un bilan solide afin de profiter des occasions de croissance qui se présenteront pendant ou vers la fin de la période de récession.
- 3. Optimiser le rendement sur le capital investi :**
- Depuis le début de l'exercice, RONA a déployé des efforts importants pour optimiser son réseau existant, rationaliser son capital investi et optimiser ses plus récents investissements. Notamment, la baisse significative du niveau des inventaires comparables à chacun des trimestres, la vente d'actifs non stratégiques, la fermeture de magasins moins performants et la réduction des coûts de construction de magasins. À cela s'ajoute une gestion disciplinée des investissements en immobilisations et une forte croissance des activités de distribution. Cependant, la pression actuelle sur les ventes et la rentabilité, ont temporairement masqué ces initiatives prometteuses d'un point de vue d'optimisation du rendement sur le capital investi.

4. Conserver une cote de crédit de première qualité (« investment grade ») :

- RONA a géré son bilan de façon très rigoureuse au cours de l'exercice 2008 de sorte que les principaux ratios d'endettement de la Compagnie se sont améliorés en dépit de l'environnement de marché toujours difficile. Elle a d'ailleurs réduit les inventaires sur une base comparable de 118 millions de dollars par rapport à la fin de l'exercice 2007. Ces initiatives et l'amélioration du fonds de roulement ont permis de réduire l'endettement net de la Compagnie de 163,2 millions de dollars en fin d'exercice par rapport à la fin 2007, une réduction de 25,0 %. D'ailleurs, à la fin de l'exercice, RONA utilisait seulement 42 millions de dollars sur ses facilités de crédit de 650 millions qui viendront à échéance en 2012.
- Au 28 décembre 2008, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 25,2 %, comparativement à 33,1 % à la clôture de l'exercice 2007. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 59,6 % à la fin 2008, comparativement à 53,4 % en 2007. Ces ratios se situent au niveau prévu par la Compagnie.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 28 DÉCEMBRE 2008

Éléments de conjoncture

Dans l'ensemble en 2008 la conjoncture a été relativement favorable à l'activité de rénovation au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Rappelons que dans ces deux régions, RONA génère près de 50 % de ses ventes. Cependant, les hausses importantes du prix de vente des maisons ont continué d'affecter l'activité de construction/rénovation dans l'ouest du pays, particulièrement en Alberta, qui avait accumulé un inventaire élevé de maisons neuves invendues et en Colombie-Britannique, où le prix des maisons était devenu très dispendieux. En Ontario, l'activité de construction /rénovation de maisons individuelles a été affectée par les difficultés économiques de cette province, fortement touchée par le ralentissement dans le secteur de l'automobile.

D'ailleurs en 2008, les mises en chantier de maisons individuelles ont connu une décroissance de 18,1 % en milieu urbain au Canada selon les estimations de la SCHL. La décroissance a été particulièrement forte en Alberta où les mises en chantier de maisons individuelles ont diminué de 44 % alors qu'elles ont diminué de 19,8 % en Colombie-Britannique et de 15,1 % en Ontario. Au Québec, la baisse des mises en chantier a été beaucoup moins prononcée, soit de 5,3 % alors que dans les provinces de l'Atlantique, les mises en chantier de maisons individuelles ont augmenté de 13,2 %, reflétant ainsi une forte croissance économique dans les provinces de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve. Les plus récentes statistiques publiées pour la revente de maisons et les prix de vente moyen des maisons sont également à la baisse particulièrement en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

À compter du troisième trimestre, la situation économique a cependant changé de façon importante à travers le pays. Avec la crise financière et économique qui sévit actuellement à l'échelle mondiale, l'incertitude économique a atteint de nouveaux sommets, de sorte que la confiance des consommateurs a été durement touchée. D'ailleurs, selon le plus récent sondage publié par le Conference Board du Canada, la confiance des consommateurs canadiens se situait à son plus bas niveau des 26 dernières années en décembre dernier et ce, malgré une légère augmentation par rapport au mois précédent en raison de l'importante baisse du prix de l'essence.

Compte tenu des circonstances et de la baisse prévue de l'indice des prix à la consommation, la Banque du Canada a abaissé son taux directeur à plusieurs reprises au cours des derniers mois. Après la plus récente baisse de 50 points en janvier dernier, il se situe à 1,50 %. Selon le plus récent *Rapport sur la politique monétaire* de la Banque du Canada publié en janvier dernier, le PIB canadien devrait afficher une décroissance de 1,2 % en 2009. Mentionnons qu'en 2008, l'économie canadienne a affiché une croissance de 0,7 % de son PIB alors qu'en 2007, elle a connu une croissance de 2,7 %.

L'environnement de taux d'intérêt actuel demeure donc toujours favorable à de hauts niveaux de mises en chantier et de revente de logements. De plus, les pressions inflationnistes ont beaucoup diminué au cours des derniers mois. Cependant, l'accessibilité au crédit est de plus en plus restreinte et tel que mentionné précédemment, la confiance des consommateurs se situe à de très bas niveaux.

Toutefois, rappelons que les tendances sont toujours favorables à la rénovation au Canada. Plus de 65 % des logements ont plus de 25 ans, les baby-boomers représentent environ 30 % de la population et investissent d'importantes sommes, soit dans leur maison ou résidence secondaire et il y a toujours un fort engouement pour les activités de décoration et de jardinage. D'ailleurs, une tendance lourde se dessine du côté de la décoration de la cour extérieure des maisons (« outdoor living »). Enfin, de plus en plus, les nouvelles générations de Canadiens recherchent des solutions clés en main pour leurs projets de rénovation et un service hors-pair dans un magasin convivial à proximité de leur domicile. C'est donc en tenant compte de ces différentes tendances que RONA développe ses nouveaux formats et concepts de magasins, sélectionne ses produits et élabore des services innovateurs.

L'environnement d'affaires actuel est très favorable à la consolidation du marché de la construction/rénovation au Canada, particulièrement par le recrutement de marchands indépendants. D'ailleurs, les résultats de RONA en matière de recrutement démontrent bien qu'en période plus difficile, les marchands désirent rejoindre les rangs d'une entreprise avec une forte notoriété qui au-delà du pouvoir d'achat, leur fournit les outils de gestion et de développement pouvant les aider à mieux performer et à mettre en place un solide plan de croissance.

Ventes consolidées

Les ventes consolidées pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008 se sont établies à 4 891,1 millions de dollars, soit 106,0 millions, ou 2,2 % de plus que les 4 785,1 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de six magasins en cours d'exercice, au recrutement de 31 nouveaux marchands affiliés et à l'intégration des récentes acquisitions. En excluant l'apport des acquisitions, soit Noble Trade, Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont diminué de 1,3 %. Les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts et recrutés au cours des 12 derniers mois n'ont pu compenser la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables, lesquels ont diminué de 4,0 % au cours de l'exercice 2008, en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers.

La diminution des ventes excluant les acquisitions, est attribuable, tel que mentionné précédemment, à une baisse continue du niveau de confiance des consommateurs canadiens, ainsi qu'à une baisse des mises en chantier et de la revente de maisons individuelles, particulièrement en Alberta, en Ontario et en Colombie-Britannique. Malgré une baisse du nombre de transactions en magasin causée par les éléments ci-dessus, les activités de fidélisation et de stimulation des ventes de RONA, ainsi que les efforts déployés par nos employés pour offrir le meilleur service et la meilleure expérience de magasinage de notre industrie ont contribué à une augmentation du panier moyen de notre clientèle. Les ventes ont diminué dans la plupart des catégories de produits, indiquant ainsi une baisse générale de la consommation depuis le début de l'exercice. Les ventes de produits de marque privée et les ventes des services d'installation ont toutefois connu une forte croissance depuis le début de l'année.

Marge brute ajustée

Pour l'exercice 2008, la marge brute ajustée excluant les éléments inhabituels s'est améliorée de 89 points de base, passant de 29,24 % en 2007 à 30,13 % en 2008. En éliminant l'effet de la variation importante du poids du secteur de la distribution dans le calcul de la marge, celle-ci a augmenté de 101 points de base. Pour sa part, la marge brute ajustée du secteur du détail a augmenté de 116 points de base. Cette croissance provient d'une meilleure gestion des catégories de produits, d'une augmentation des ventes des produits de la marque privée, d'une réduction des pertes en magasin (« shrink ») et de l'amélioration continue des conditions d'achat auprès de nos fournisseurs.

Éléments inhabituels

Au cours de l'exercice, dans le cadre d'un vaste programme d'amélioration de l'efficacité et de l'optimisation du réseau de magasins RONA existants, la Compagnie a pris la décision de fermer quatre magasins moins performants et de transférer le volume d'affaires de ces magasins vers d'autres magasins RONA avoisinants. Au cours du deuxième trimestre, la Compagnie a vendu certains actifs non stratégiques et a réalisé un gain avant impôts de 1,4 million de dollars. Au cours du troisième trimestre 2008, la Compagnie a comptabilisé des frais inhabituels liés à l'annulation d'engagements futurs. Au quatrième trimestre 2008, la Compagnie a également comptabilisé des frais inhabituels de 0,9 million de dollars liés à la fermeture des magasins annoncés au deuxième trimestre. Pour

l'exercice terminé le 28 décembre 2008, des frais inhabituels nets de 16,0 millions de dollars ont été comptabilisés dont 12,2 millions ont affecté le bénéfice d'exploitation et 3,8 millions l'amortissement et dépréciation ainsi que les frais financiers. Après impôts, les frais inhabituels pour l'exercice 2008 s'élèvent à 11,0 millions de dollars.

Bénéfice d'exploitation consolidé

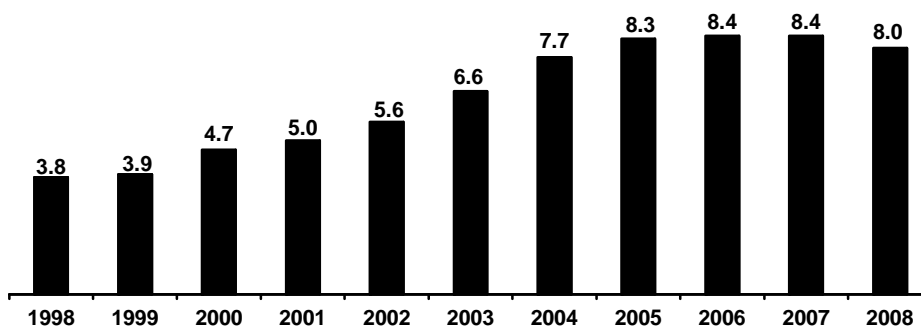
Le bénéfice d'exploitation, incluant les éléments inhabituels, a atteint 377,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 28 décembre 2008, en baisse de 23,1 millions, soit 5,8 % sur les 400,2 millions enregistrés en 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,71 % en 2008, soit une baisse de 65 points de base, attribuable en grande partie aux éléments inhabituels et à la pression sur les ventes comparables.

En excluant les éléments inhabituels enregistrés aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 2008, le bénéfice d'exploitation a atteint 389,3 millions de dollars pour l'exercice 2008, en baisse de 10,9 millions, soit 2,7 % sur celui de 2007. Quant à la marge d'exploitation, elle est passée de 8,36 % en 2007 à 7,96 % en 2008, soit une baisse de 40 points de base.

La baisse du bénéfice d'exploitation s'explique principalement par la pression actuelle sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs. Cette pression a eu un effet plus important sur les résultats du premier et du quatrième trimestres que sur ceux des deuxième et troisième trimestres puisque le début et la fin de l'exercice représentent les périodes les moins achalandées de l'année où les coûts variables sont plus difficilement compressibles. La baisse du bénéfice d'exploitation est également attribuable aux magasins récemment ouverts, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces facteurs. Depuis le début de l'exercice, le programme PEP a permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, de réduire le niveau des inventaires, d'optimiser le réseau de magasins existants, d'améliorer la logistique, d'accélérer le recrutement de marchands indépendants et d'améliorer le processus d'ouverture de nouveaux magasins.

Quant à la baisse de la marge d'exploitation, une grande partie de celle-ci est attribuable à la forte croissance des activités de distribution provenant du recrutement de nouveaux marchands indépendants et de la bonne performance du réseau de marchands affiliés existant. Mentionnons que les activités de distribution génèrent de plus faibles marges que les activités de détail expliquant ainsi la pression à la baisse sur la marge d'exploitation. Bien que ces activités de développement aient affecté négativement la marge d'exploitation, elles ont généré un impact positif sur le rendement en capital de l'entreprise. Mentionnons également que la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs a également affecté la marge d'exploitation de l'exercice. Cependant les améliorations d'efficacité provenant du programme PEP ont permis d'atténuer cet effet négatif.

RONA : marge d'exploitation (%), 1998-2008



Note : La marge d'exploitation de 2008 exclut les éléments inhabituels

Intérêts, amortissements et dépréciation

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et les emprunts bancaires pour l'exercice 2008 a diminué de 1,4 million de dollars pour s'établir à 30,2 millions de dollars, comparativement à 31,6 millions en 2007. La hausse des frais d'intérêts en début d'exercice provenant de l'augmentation de notre endettement relié à l'expansion du réseau, notamment l'acquisition de Noble Trade en avril 2007 et de Dick's Lumber en décembre 2007, a été compensée par une gestion très disciplinée du bilan et des investissements en capital, résultant en une baisse du niveau d'endettement à compter du deuxième trimestre, ainsi que par la baisse des taux d'intérêts au cours de l'exercice.

L'amortissement et dépréciation pour l'exercice 2008 s'est élevé à 108,1 millions de dollars comparativement à 90,9 millions en 2007, soit une augmentation de 17,2 millions sur 2007. Un montant de 3,3 millions a été comptabilisé au cours de l'exercice lié à la fermeture de magasins sous-performants. En excluant ce montant, l'amortissement et dépréciation s'est élevé à 104,8 millions de dollars pour l'exercice 2008, soit une augmentation de 13,9 millions, ou 15,3 % sur 2007. Cette hausse découle de la mise en service de nouveaux magasins corporatifs, des acquisitions, du programme de rénovation des magasins corporatifs existants et de l'amélioration continue de nos systèmes d'information.

Impôts

Les impôts pour l'exercice 2008 se chiffrent à 73,5 millions de dollars, pour un taux d'imposition effectif de 30,8 %. L'an dernier, les impôts s'établissaient à 88,1 millions de dollars, pour un taux effectif de 31,7 %. La diminution du taux d'imposition effectif est principalement attribuable à la baisse du taux d'imposition fédéral de base.

Bénéfice net

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels pour l'exercice 2008 a diminué de 13,4 % pour s'établir à 160,2 millions de dollars, soit 1,37 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. Les facteurs ayant affecté le bénéfice d'exploitation s'appliquent également à la variation du bénéfice net. À ces facteurs s'ajoute l'augmentation des frais fixes liés à la croissance du réseau, notamment l'amortissement relié aux récentes ouvertures de magasins et aux acquisitions.

En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net a atteint 171,2 millions de dollars pour l'exercice 2008, soit 1,47 \$ par action dilué, comparativement à 185,1 millions en 2007, ou 1,59 \$ par action dilué. Il s'agit d'une baisse de 13,9 millions soit 7,5 % reflétant la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation, laquelle n'a pu être complètement compensée par les mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place depuis le début de l'exercice.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 28 DÉCEMBRE 2008

RONA : chiffres clés sectoriels

(en milliers de dollars)	2008	2007	Variation \$ sur 2007	Variation % sur 2007
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	3 741 748	3 688 966	52 782	1,4 %
Distribution	2 357 209	2 327 302	29 907	1,3 %
Total	6 098 957	6 016 268	82 689	1,4 %
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	—	—	—	—
Distribution	(1 207 835)	(1 231 162)	23 327	(1,9 %)
Total	(1 207 835)	(1 231 162)	23 327	(1,9 %)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	3 741 748	3 688 966	52 782	1,4 %
Distribution	1 149 374	1 096 140	53 234	4,9 %
Total	4 891 122	4 785 106	106 016	2,2 %
Bénéfice d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	299 998	324 305	(24 307)	(7,5 %)
Distribution	77 103	75 902	1 201	1,6 %
Total	377 101	400 207	(23 106)	(5,8 %)
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	312 220	324 305	(12 085)	(3,7 %)
Distribution	77 103	75 902	1 201	1,6 %
Total	389 323	400 207	(10 884)	(2,7 %)
Marge d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	8,02 %	8,79 %	—	- 77 p.b.
Distribution	6,71 %	6,92 %	—	- 21 p.b.
Total	7,71 %	8,36 %	—	- 65 p.b.
Marge d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	8,34 %	8,79 %	—	- 45 p.b.
Distribution	6,71 %	6,92 %	—	- 21 p.b.
Total	7,96 %	8,36 %	—	- 40 p.b.

Note : Au cours du premier trimestre 2008, la Compagnie a revu la façon dont elle analysait les informations sectorielles et a conséquemment apporté des modifications à la présentation de celles-ci entre les secteurs. La période comparable de 2007 a été redressée afin d'en tenir compte.

Magasins corporatifs et franchisés : ventes en hausse de 1,4 %, bénéfice d'exploitation excluant les éléments inhabituels en baisse de 3,7 % et marge d'exploitation excluant les éléments inhabituels en baisse de 45 points de base

Pour l'exercice 2008, les ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés ont atteint 3 741,7 millions de dollars, soit une augmentation de 52,8 millions ou 1,4 % sur 2007. Les acquisitions réalisées en 2007 et au début de 2008 ont été un facteur de croissance important, soit Noble Trade, Dick's Lumber et Centre de Rénovation André Lessard à la fin 2007 et Best-MAR au début 2008. En excluant l'apport des acquisitions, les ventes du secteur ont diminué de 3,0 %. Les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois net des fermetures de magasins n'ont pu compenser la baisse des ventes provenant de nos magasins comparables, lesquels

ont diminué de 4,0 % au cours de l'exercice 2008, en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers. La diminution des ventes comparables est attribuable à une baisse continue du niveau de confiance des consommateurs canadiens, ainsi qu'à une diminution des mises en chantier et de la revente de maisons individuelles, particulièrement en Alberta.

Plusieurs initiatives ont été mises en place dès le début de l'exercice pour stimuler les ventes et atténuer cette pression sur les ventes dans notre industrie. Ces initiatives, tel que le Guide projet, de nouveaux concepts Les prêts-à-rénover RONA, de nouveaux produits de la marque privée incluant une ligne de produits éco-responsables, ont donné de très bons résultats et ont permis d'accroître le panier moyen des consommateurs ayant visité nos magasins depuis le début de l'exercice. Ces diverses initiatives n'ont cependant pu complètement éliminer la baisse du nombre de visites en magasin, causée par la diminution de la croissance économique du pays et par le fait même, de la confiance des consommateurs.

Nous avons également poursuivi le développement de notre réseau de magasins corporatifs et franchisés en 2008 par l'ouverture de six nouveaux magasins, deux grandes surfaces de 100 000 pieds carrés et quatre magasins de proximité de 52 000 pieds carrés. Les magasins à grande surface sont situés à Halifax en Nouvelle-Écosse et Candiac au Québec. Quant aux magasins de proximité, ils sont situés à Kamloops en Colombie-Britannique, Carleton Place et Grimsby en Ontario et Thetford Mines au Québec. Deux magasins existants ont également été rénovés en Colombie-Britannique, l'un à Kamloops et l'autre à Squamish. Enfin, huit magasins à grande surface de la bannière Réno-Dépôt au Québec ont été rénovés au cours de l'année et ont affiché une forte progression des ventes par la suite.

Pour l'exercice 2008, le bénéfice d'exploitation des activités de détail s'est élevé à 300,0 millions de dollars, comparativement à 324,3 millions en 2007. La marge d'exploitation des activités de détail est passée de 8,79 % en 2007 à 8,02 % en 2008. En excluant les éléments inhabituels mentionnés dans l'analyse des résultats consolidés, le bénéfice d'exploitation a atteint 312,2 millions de dollars pour l'exercice 2008, en baisse de 12,1 millions, soit 3,7 % sur celui de 2007. Malgré une augmentation importante de la marge brute ajustée et des autres gains d'efficacité, la marge d'exploitation est passée de 8,79 % en 2007 à 8,34 % en 2008, soit une baisse de 45 points de base. Cette baisse est attribuable à la pression sur les ventes comparables ainsi qu'aux résultats des magasins récemment ouverts, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Tel que mentionné dans l'analyse des résultats consolidés, les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces deux facteurs. Pour le secteur du détail, le programme PEP a permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, d'optimiser le réseau de magasins existants et d'améliorer le processus d'ouverture de nouveaux magasins.

Distribution : ventes en hausse de 4,9 %, bénéfice d'exploitation en hausse de 1,6 % et marge d'exploitation en baisse de 21 points de base

Nettes des activités intersectorielles, les ventes de distribution ont augmenté de 4,9 % pour s'établir à 1 149,4 millions de dollars pour l'exercice 2008 comparativement à 1 096,1 millions en 2007. Cette augmentation provient du recrutement de marchands indépendants et d'un fort volume d'achat de nos marchands affiliés dans la deuxième moitié de l'exercice. Le réseau d'affiliés de RONA est très performant et les nouveaux marchands recrutés bénéficient généralement d'une forte augmentation de leurs ventes lorsqu'ils joignent RONA. En 2008, nous avons également développé davantage la fonction support aux affiliés afin de leur donner des outils de gestion plus performants et de les aider à réaliser leurs nombreux projets de développement. D'ailleurs, le réseau de marchands affiliés comparable de RONA a augmenté ses ventes au détail de 3,8 % en 2008 reflétant ainsi le dynamisme de notre réseau de marchands entrepreneurs ainsi que de leurs divers projets de croissance

Au cours de l'exercice 2008, soit du 1^{er} janvier au 28 décembre 2008, RONA a recruté 31 nouveaux marchands indépendants d'un bout à l'autre du pays représentant des ventes au détail annuelles estimées à près de 132 millions de dollars. D'importants efforts ont été consentis tout au long de l'exercice afin d'accélérer l'intégration des nouveaux marchands recrutés et d'accroître davantage le taux de fidélisation déjà très élevé de nos marchands existants.

Les activités de distribution ont produit un bénéfice d'exploitation de 77,1 millions de dollars pour l'exercice 2008, comparativement à 75,9 millions en 2007, soit une augmentation de 1,2 million de dollars ou 1,6 %. La marge d'exploitation a pour sa part diminué de 21 points de base. La croissance du bénéfice d'exploitation est principalement attribuable au volume de vente additionnel ainsi qu'à une meilleure gestion de la demande et de la planification de l'approvisionnement réduisant ainsi les espaces requis pour la distribution. Elle provient également de l'optimisation des différents canaux de distribution disponibles, réduisant ainsi les coûts de logistique. Ces améliorations ont également permis de réduire le niveau des inventaires des centres de distribution de façon importante depuis le début de l'exercice.

Pour sa part, la réduction de la marge d'exploitation est attribuable au stockage temporaire de certains matériaux de construction à bas prix en fin d'exercice et à la croissance générale des achats de matériaux de construction de notre réseau d'affiliés compte tenu de la mise en place d'un programme d'achat amélioré pour nos marchands spécialistes en matériaux de construction. Comme ces produits génèrent une marge d'exploitation généralement plus basse que les produits de quincaillerie, puisqu'ils sont en plus grande partie acheminés aux affiliés directement par le fournisseur, la croissance du volume de vente a entraîné une hausse du bénéfice d'exploitation mais une baisse de la marge d'exploitation du secteur.

TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a généré des fonds de 275,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2008, comparativement à 286,2 millions en 2007. Nette de la variation d'éléments du fonds de roulement, l'exploitation a généré des fonds de 350,3 millions de dollars, contre 276,8 millions en 2007, une augmentation de 73,5 millions soit 26,6 %. Mentionnons que les stocks provenant des magasins comparables et des centres de distribution ont diminué de 118 millions de dollars au cours de l'exercice 2008. D'ailleurs, tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous, le niveau des inventaires comparables a diminué de façon significative à chacun des trimestres de l'exercice 2008.

Réduction des inventaires comparables

En millions de dollars	Premier trimestre 2008	Deuxième trimestre 2008	Troisième trimestre 2008	Quatrième trimestre 2008
Niveau des inventaires à la fin de la période correspondante en 2007	944 \$	959 \$	872 \$	856 \$
Réduction des inventaires comparables	83 \$	118 \$	80 \$	118 \$
Réduction en pourcentage	8,8 %	12,3 %	9,2 %	13,8 %

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice en cours, la direction de RONA a pris la décision de réduire son programme d'immobilisations prévu de 240 millions de dollars à 200 millions pour 2008, compte tenu des conditions de marché plus difficiles que prévu. RONA a terminé l'exercice avec un investissement total de 196,1 millions de dollars en immobilisations, soit 37,6 millions, ou 16,1 % de moins que les 233,7 millions investis en 2007.

Ces investissements ont été consacrés à l'expansion de notre réseau de détail, à savoir la construction de nouveaux magasins ainsi que la réfection, la rénovation et la mise à niveau de magasins existants en fonction des nouveaux concepts, notamment des magasins exploités sous la bannière Réno-Dépôt. Nous avons également consenti une partie des investissements à l'amélioration continue des systèmes d'information afin d'accroître notre efficacité opérationnelle. Tout au long de l'exercice, la Compagnie a appliqué une gestion financière disciplinée et un suivi rigoureux des investissements en immobilisations.

Avec les importants fonds générés par l'exploitation et la gestion disciplinée du fonds de roulement et des investissements en immobilisations tout au long de l'exercice, l'endettement net de la Compagnie au 28 décembre 2008 se situait à 490,3 millions de dollars. Il s'agit d'une diminution de 163,2 millions de dollars, soit 25,0 % comparativement à 2007.

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des obligations contractuelles de la Compagnie au 28 décembre 2008, 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 la note 18 afférente aux états financiers consolidés.

**RONA : obligations contractuelles selon l'échéance
(au 28 décembre 2008)**

Obligations contractuelles	Versements à effectuer selon l'échéance (milliers de dollars)				
	Total	Moins de un an	1-2 ans	3-4 ans	5 ans et plus
Emprunts à long terme	477 557	4 713	9 815	54 766	408 263
Obligations relatives aux biens loués	11 467	5 016	5 561	819	71
Contrats de location exploitation et baux	1 220 581	120 466	228 981	201 701	669 433
Autres obligations à long terme	38 126	19 007	15 919	3 200	-
Total	1 747 731	149 202	260 276	260 486	1 077 767

**RONA : données sur les actions en circulation
Au 31 janvier 2009**

Actions ordinaires	115 820 540
Options non exercées	1 965 569
Total	117 786 109

Le bilan de RONA demeure très solide. Au 28 décembre 2008, le ratio dette totale / capital utilisé se chiffrait à 25,2 %, comparativement à 33,1 % à la clôture de l'exercice 2007. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 59,6 % au terme de l'exercice 2008, comparativement à 53,4 % à pareille date en 2007.

RONA a accès à 650 millions de dollars de crédit rotatif, soit 150 millions de plus depuis le 11 juillet 2008. À la fin de l'exercice, cette facilité était utilisée à hauteur de 42 millions de dollars. Le renouvellement de cette facilité de crédit n'est pas prévu avant 2012 alors que l'échéance des débetures non garanties constituant la majeure partie de la dette à long terme est en 2016. L'exploitation de la Compagnie produit également des flux financiers importants. Avec un niveau d'endettement relativement bas et des taux fixés à long terme sur la majeure partie de sa dette à long terme, RONA dispose en outre de liquidités importantes et d'un accès à plusieurs millions de dollars de crédit à des taux avantageux. Nos ressources financières sont donc suffisantes pour faire face à la présente récession et poursuivre le 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 marchands affiliés et les acquisitions.

INFORMATION TRIMESTRIELLE

Les résultats de RONA varient beaucoup d'un trimestre à l'autre en raison de la forte saisonnalité reliée à l'activité de construction/rénovation. Les plus fortes périodes de l'année sont enregistrées au printemps et à l'automne, de sorte que plus de 80 % du bénéfice net annuel de la Compagnie est généré au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice. De plus, les ventes du premier trimestre de l'exercice sont toujours largement inférieures à celles des trois autres, en raison du faible niveau d'activité du secteur de la construction/rénovation en hiver. Enfin, des conditions météorologiques défavorables peuvent avoir une incidence importante sur les ventes. Avec la croissance de la proportion de nos activités provenant du secteur des magasins corporatifs et franchisés, ainsi que la proportion plus grande de produits reliés au domaine des matériaux de construction, l'effet saisonnier du premier trimestre s'avère également plus important en 2007 et 2008 que par les années passées. Le deuxième trimestre quant à lui représente toujours le plus fort trimestre de l'exercice, suivi du troisième trimestre.

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

	2008				2007				2006
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4*
Ventes	1 124,6	1 381,7	1 473,3	911,5	1 087,0	1 350,5	1 469,1	878,5	1 141,3
Bénéfice d'exploitation	70,9	115,5	157,3	33,4	75,9	121,6	161,8	40,9	86,7
Bénéfice d'exploitation (ex. éléments inhabituels)	71,8	124,0	160,1	33,4	75,9	121,6	161,8	40,9	86,7
Bénéfice net	25,7	53,4	80,1	1,0	30,5	59,4	86,2	9,0	38,1
Bénéfice net (ex. éléments inhabituels)	26,3	59,8	84,1	1,0	30,5	59,4	86,2	9,0	38,1
Bénéfice par action (\$)	0,22	0,46	0,69	0,01	0,26	0,52	0,75	0,08	0,33
Bénéfice par action (\$) (ex. éléments inhabituels)	0,23	0,52	0,73	0,01	0,26	0,52	0,75	0,08	0,33
Bénéfice dilué par action (\$)	0,22	0,46	0,69	0,01	0,26	0,51	0,74	0,08	0,33
Bénéfice dilué par action (\$) (ex. éléments inhabituels)	0,23	0,51	0,72	0,01	0,26	0,51	0,74	0,08	0,33

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

Croissance annuelle des ventes par magasins comparables Neuf derniers trimestres

Ventes comparables excluant la variation des prix moyens des produits forestiers

T4-2006	T1-2007	T2-2007	T3-2007	T4-2007	T1-2008	T2-2008	T3-2008	T4-2008
-0,7 %	+1,1 %	+1,4 %	+0,1 %	-2,1 %	-6,5 %	-4,4 %	-2,3 %	-0,8 %

Note : Les chiffres de T4-06 et T4-07 sont corrigés de l'effet de la 14^{ème} semaine de T4-06.

Les trimestres de l'exercice 2007

Premier trimestre

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

consolidées ont progressé de 4,7 %. Cette croissance interne provient des ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois et de la croissance des revenus du réseau de distribution.

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

Le bénéfice net du premier trimestre 2007 s'est établi à 9,0 millions de dollars soit 0,08 \$ par action, comparativement à 16,4 millions en 2006 ou 0,14 \$ par action. La moitié de cette baisse est attribuable à des effets temporaires et prévisibles qui devraient s'estomper au cours des prochains trimestres. L'autre moitié est cependant reliée à des éléments conjoncturels plus difficiles à prévoir soit, les conditions météorologiques défavorables et un ralentissement de la croissance économique plus important que prévu en Ontario et au Québec.

Deuxième trimestre

Les ventes consolidées du deuxième trimestre 2007 se sont établies à 1 469,1 millions de dollars, soit 9,1 % de plus que les 1 346,0 millions enregistrés en 2006. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins. En excluant l'apport des acquisitions importantes, soit Noble Trade, Curtis Lumber, et Mountain Building Centres, les ventes consolidées ont progressé de 4,8 %. Cette croissance interne provient des ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois, de l'acquisition de magasins affiliés et d'une légère croissance des ventes du réseau de distribution. En excluant l'effet de la déflation du prix moyen des produits forestiers de 1,1 %, les ventes des magasins comparables ont progressé de 1,4 % au cours du trimestre.

Le bénéfice net du deuxième trimestre 2007 s'est établi à 86,2 millions de dollars, soit 0,74 \$ dilué par action, comparativement à 80,0 millions en 2006 ou 0,69 \$ dilué par action. Il s'agit d'une hausse de 7,7 % du bénéfice net et de 7,2 % du bénéfice dilué par action. Cette hausse est principalement attribuable aux premiers effets reliés à la mise en place, dès la publication des résultats du premier trimestre 2007, de mesures additionnelles pour soutenir la croissance des bénéfices, à la contribution des acquisitions dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés, incluant les synergies reliées à ces acquisitions, ainsi qu'à la poursuite de la bonne performance dans le secteur de la distribution. Ces éléments positifs ont cependant été atténués par la hausse des frais financiers et des frais d'amortissement reliés à l'expansion du réseau. Cette situation découle du fait que certains investissements récents n'ont pas encore atteint leur plein potentiel de contribution aux résultats consolidés de la Compagnie. Malgré le ralentissement de la croissance en cours dans l'industrie de la construction/rénovation, RONA a continué d'investir dans plusieurs projets de développement qui lui assureront un meilleur positionnement au cours des prochaines années.

Troisième trimestre

Les ventes consolidées du troisième trimestre 2007 se sont établies à 1 350,5 millions de dollars, soit 6,7 % de plus que les 1 265,8 millions enregistrés en 2006. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins. En excluant l'apport des acquisitions importantes, soit Noble Trade, Curtis Lumber, et Mountain Building Centres, les ventes consolidées ont progressé de 2,5 %. Cette croissance interne provient des ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des douze derniers mois et de l'acquisition de magasins affiliés. Les ventes des magasins comparables ont progressé de 0,1 % au cours du trimestre en excluant l'effet de la déflation du prix moyen des produits forestiers de 0,7 %. Mentionnons qu'au cours du trimestre, des efforts importants ont été consentis pour stimuler les ventes et l'achalandage en magasin par la mise en place d'activités promotionnelles à travers le réseau RONA. Ces efforts ont résulté en une hausse du panier moyen au cours du trimestre. Cependant, la confiance des consommateurs étant un peu moins forte depuis quelques trimestres dans l'est du pays, les consommateurs semblent reporter à plus tard certains projets de rénovation résultant ainsi en une légère diminution du nombre de transactions au cours du trimestre.

Le bénéfice net du troisième trimestre 2007 s'est établi à 59,4 millions de dollars, soit 0,51 \$ dilué par action, comparativement à 56,1 millions en 2006 ou 0,48 \$ dilué par action. Il s'agit d'une hausse de 5,9 % du bénéfice net et de 6,3 % du bénéfice dilué par action, principalement attribuable aux effets reliés à la mise en place de mesures additionnelles pour soutenir la croissance des bénéfices, à la contribution des acquisitions dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés, incluant les synergies reliées à ces acquisitions, ainsi qu'à la poursuite de la bonne performance dans le secteur de la distribution. Ces améliorations ont cependant été atténuées par la hausse des frais financiers et des frais d'amortissement reliés à l'expansion du réseau.

Quatrième trimestre

Nos ventes consolidées du trimestre ont atteint 1 087,0 millions de dollars, soit 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%

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.

Les trimestres de l'exercice 2008

Premier trimestre

Les ventes consolidées du premier trimestre 2008 se sont établies à 911,5 millions de dollars, soit 33,0 millions, ou 3,8 % de plus que les 878,5 millions enregistrés en 2007. La croissance est principalement attribuable aux acquisitions et à l'ouverture de magasins, ainsi qu'au recrutement de nouveaux marchands affiliés. En excluant l'apport des acquisitions, soit Noble Trade, Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont diminué de 3,5 %. Les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois n'ont pu compenser la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables, lesquels ont diminué de 5,2 % au cours du premier trimestre 2008, en excluant la déflation de 0,5 % du prix moyen des produits forestiers et l'effet négatif lié aux congés fériés évalué à 1,3 %. Mentionnons qu'un nouveau congé férié (« Family Day ») a été introduit en Ontario et que le congé de Pâques a eu lieu au premier trimestre cette année, comparativement au deuxième trimestre l'an dernier.

Le bénéfice net du premier trimestre 2008 s'est établi à 1,0 million de dollars, soit 0,01 \$ par action, comparativement à 9,0 millions en 2007, ou 0,08 \$ par action. Cette baisse s'explique par la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs et par l'effet des conditions météorologiques défavorables sur les ventes. La baisse est également attribuable aux magasins ouverts récemment, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Ces éléments n'ont pu être compensés par un ajustement rapide de la structure de coûts de la Compagnie en début d'année, puisqu'il s'agit de la période la moins achalandée de l'année où les coûts variables, sont très difficilement compressibles. Rappelons que le premier trimestre représente historiquement seulement 15 % des revenus et 5 % des bénéfices de l'année.

Cependant, ces résultats masquent les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP. Au cours du premier trimestre, ces projets ont permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, de réduire le niveau des inventaires comparables,

d'optimiser le réseau de magasins existants et des centres de distribution et d'améliorer les résultats des récentes ouvertures de magasins.

Deuxième trimestre

Les ventes consolidées du deuxième trimestre 2008 se sont établies à 1 473,3 millions de dollars, soit 4,2 millions, ou 0,3 % de plus que les 1 469,1 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de magasins, au recrutement de nouveaux marchands affiliés et aux acquisitions. En excluant l'apport des acquisitions, soit Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont diminué de 2,2 %. Les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts et recrutés au cours des 12 derniers mois n'ont pu compenser la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables, lesquels ont diminué de 4,4 % au cours du deuxième trimestre 2008, en excluant la déflation de 0,5 % du prix moyen des produits forestiers. Mentionnons que les ventes comparables incluent un effet positif lié aux congés fériés évalué à 1,1 %. En effet, le deuxième trimestre de cette année compte deux jours ouvrables de plus que l'an dernier, une journée représentant le congé de Pâques qui a eu lieu au premier trimestre cette année contrairement au deuxième trimestre l'an dernier et la deuxième, le congé de la fête du Canada qui sera inclus dans le troisième trimestre cette année contrairement au deuxième trimestre l'an dernier.

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels du deuxième trimestre 2008, a diminué de 7,0 % pour s'établir à 80,1 millions de dollars, soit 0,69 \$ par action diluée, comparativement à 86,2 millions en 2007, ou 0,74 \$ par action diluée. En excluant les éléments inhabituels liés aux coûts de fermeture et au gain sur disposition d'actifs mentionnés ci-haut, le bénéfice net a atteint 84,1 millions de dollars au deuxième trimestre 2008, soit 0,72 \$ par action diluée, comparativement à 86,2 millions en 2007, ou 0,74 \$ par action diluée. Il s'agit d'une baisse de 2,1 millions de dollars soit 2,4 %. Cette diminution s'explique principalement par la pression actuelle sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation attribuable à la baisse du niveau de confiance des consommateurs. De plus, la diminution est attribuable à un écart défavorable relié aux éléments de taux de change, à des frais de transport à la hausse et aux résultats des magasins ouverts récemment, lesquels n'ont pas encore atteint leur plein potentiel. Les nombreuses améliorations d'efficacité enregistrées dans le cadre de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011, soit le programme PEP, ont cependant permis d'atténuer l'effet négatif relié à ces facteurs. Au cours du deuxième trimestre, le programme PEP a permis, entre autres, d'améliorer la marge brute ajustée, de réduire le niveau des inventaires et d'optimiser le réseau de magasins existants et des centres de distribution.

Troisième trimestre

Les ventes consolidées du troisième trimestre 2008 se sont établies à 1 381,7 millions de dollars, soit 31,2 millions, ou 2,3 % de plus que les 1 350,5 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de magasins, au recrutement de nouveaux marchands affiliés, aux acquisitions et à la hausse des ventes de distribution. En excluant l'apport des acquisitions, soit Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont diminué de seulement 0,3 %. La forte croissance des ventes du secteur de la distribution ainsi que les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois ont presque entièrement compensé la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables et la perte de revenus provenant des magasins fermés au cours des derniers mois. Au cours du troisième trimestre 2008, les ventes comparables ont diminué de 2,3 %, en excluant la déflation de 0,7 % du prix moyen des produits forestiers. Mentionnons que les ventes comparables incluent un effet positif lié aux congés fériés évalué à 0,5 %.

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels du troisième trimestre 2008, a diminué de 6 millions de dollars ou 10,2 % pour s'établir à 53,4 millions de dollars, soit 0,46 \$ par action diluée, comparativement à 59,4 millions en 2007, ou 0,51 \$ par action diluée. En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net a atteint 59,8 millions de dollars au troisième trimestre 2008, soit 0,51 \$ par action diluée, comparativement à 59,4 millions en 2007, ou 0,51 \$ par action diluée. Il s'agit d'une hausse de 0,4 million de dollars soit 0,6 %, reflétant ainsi les importants efforts consentis tout au long du trimestre pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité opérationnelle afin de compenser les effets négatifs reliés à la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation.

Quatrième trimestre

Les ventes consolidées du quatrième trimestre 2008 se sont établies à 1 124,6 millions de dollars, soit 37,6 millions, ou 3,5 % de plus que les 1 087,0 millions enregistrés en 2007. La croissance est attribuable à l'ouverture de magasins, au recrutement de nouveaux marchands affiliés, aux acquisitions et à la hausse des ventes de distribution. En excluant l'apport des acquisitions, soit Dick's Lumber, Centre de Rénovation André Lessard et Best-MAR, les ventes consolidées ont augmenté de 1,5 %. L'augmentation de 34,2 millions de dollars, soit 15,3 % des ventes du secteur de la distribution provenant d'une très bonne performance de notre réseau d'affiliés et de l'intégration rapide des plus récents marchands recrutés, de même que les ventes générées par les nouveaux magasins ouverts au cours des 12 derniers mois ont plus que compensé la baisse des revenus provenant de nos magasins comparables. La hausse des ventes du secteur de la distribution provient du stockage temporaire de certains matériaux de construction à bas prix en fin d'exercice et à la croissance générale des achats de matériaux de construction de notre réseau d'affiliés compte tenu de la mise en place d'un programme d'achat amélioré pour nos marchands spécialisés en matériaux de construction.

Au cours du quatrième trimestre 2008, les ventes comparables ont diminué de seulement 0,8 %, en excluant la déflation de 0,6 % du prix moyen des produits forestiers. Le Québec, les Prairies et les provinces de l'Atlantique ont très bien performé au cours du trimestre mais n'ont pu complètement compenser la pression actuelle sur les ventes dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, plus durement touchées par le ralentissement économique.

Le bénéfice net, incluant les éléments inhabituels du quatrième trimestre 2008, a diminué de 4,8 millions de dollars ou 15,7 % pour s'établir à 25,7 millions de dollars, soit 0,22 \$ par action dilué, comparativement à 30,5 millions en 2007, ou 0,26 \$ par action dilué. En excluant les éléments inhabituels, le bénéfice net a atteint 26,3 millions de dollars au quatrième trimestre 2008, soit 0,23 \$ par action dilué, comparativement à 30,5 millions en 2007, ou 0,26 \$ par action dilué. Il s'agit d'une diminution de 4,2 millions de dollars, soit 13,8 %. Les importants efforts consentis tout au long du trimestre pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité opérationnelle n'ont pu complètement atténuer les effets négatifs reliés à la pression sur les ventes dans l'industrie de la construction/rénovation.

PERSPECTIVES

Tel que mentionné en détail dans la section éléments de conjoncture, la situation économique a changé de façon importante vers la fin du troisième trimestre 2008. Avec la crise financière et économique qui sévit actuellement à l'échelle mondiale, l'incertitude économique a atteint de nouveaux sommets, de sorte que la confiance des consommateurs a été durement touchée selon les plus récents sondages.

Avec les multiples baisses du taux directeur de la Banque du Canada en 2008 et au début de 2009, l'environnement actuel des taux d'intérêt demeure toujours favorable à de hauts niveaux de mises en chantier et de revente de logements. Cependant, l'accessibilité au crédit est de plus en plus restreinte et la confiance des consommateurs est à son plus bas niveau des 26 dernières années.

Bien que le programme PEP ait permis d'atténuer une très grande partie des effets négatifs liés aux conditions plus difficiles qu'anticipé depuis le début de l'exercice, causés par l'ampleur de la crise économique mondiale, la direction de RONA estime donc que la détérioration prévue de l'environnement économique au cours des prochains trimestres l'empêchera d'atteindre son objectif de faible croissance du bénéfice par action (« low single digit ») en moyenne dans la première moitié de son plan 2008-2011.

La direction demeure toutefois optimiste quant aux facteurs fondamentaux qui soutiennent la demande et l'engouement pour les projets de rénovation d'autant plus que cette demande devrait être stimulée par les crédits à la rénovation mis en place par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec en début d'exercice 2009 et bonifiés par RONA par la suite.

La Compagnie entend également poursuivre avec vigueur la réalisation des diverses mesures pour stimuler les ventes et améliorer l'efficacité dans le cadre du programme PEP au cours des prochains trimestres. Certaines sont la poursuite d'initiatives porteuses introduites en 2008, d'autres sont de nouvelles initiatives toujours selon les quatre grands projets introduits en 2008. Les principales mesures qui seront mises en place en 2009 dans le cadre du programme PEP sont les suivantes :

L'amélioration de la rentabilité de notre réseau de magasins corporatifs :

- Continuer d'accroître la marge brute ajustée du secteur du détail.
- Poursuivre l'amélioration du taux de pertes en magasin (« shrink »).
- Poursuivre l'optimisation du réseau par la mise en place de plans d'amélioration pour les magasins les moins performants.
- Poursuivre l'amélioration des différents systèmes d'information de la Compagnie afin d'accroître l'efficacité et faciliter la prochaine vague de croissance par acquisitions de la Compagnie.
- Poursuivre la vente d'actifs non stratégiques.

L'optimisation de la chaîne d'approvisionnement :

- Poursuivre la réduction des inventaires comparables et améliorer les taux de rotation en magasins et aux centres de distribution.
- Améliorer la qualité des inventaires avec la collaboration accrue des fournisseurs.
- Poursuivre l'optimisation des canaux de distribution et revoir les ententes de transport.
- Accroître la capacité de distribution de la Division du marché commercial et professionnel.

L'accélération du recrutement de marchands indépendants :

- Accroître le recrutement de marchands indépendants et accroître le taux de fidélisation des marchands existants.
- Favoriser les projets d'expansion des marchands indépendants existants.

L'amélioration des ventes et la fidélisation de la clientèle du réseau RONA :

- Mettre en place un programme de revitalisation des magasins à grande surface existants et créer un concept innovateur pour les futures ouvertures.
- Créer de nouveaux concepts de magasins spécialisés.
- Accroître le taux de pénétration des produits de la marque privée de 17 % à 18 %.
- Accroître la force de vente de la Division du marché commercial et professionnel afin d'augmenter les ventes à cette clientèle à travers tout le réseau RONA.
- Diversifier les activités de la Division du marché commercial et professionnel dans d'autres catégories de produits liés à la rénovation, tels les produits de chauffage, de ventilation et de climatisation.
- Poursuivre le développement de nouveaux projets de rénovation dans la série Les prêts-à-rénover RONA incluant des projets Prêts-à-construire et des projets Prêts-à-décorer.
- Continuer d'accroître les ventes des services d'installation et l'utilisation du Guide projet pour les travaux de rénovation majeurs de la clientèle et tirer avantage des programmes de crédits à la rénovation annoncés par le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec et bonifiés par RONA par la suite.
- Continuer d'accroître le nombre de clients utilisant le programme AIR MILES^{MC} ainsi que la carte de crédit RONA Desjardins.
- Poursuivre la mise en marché de produits éco-responsables et développer une gamme de produits éco-énergétiques avec la rigoureuse approche de l'analyse du cycle de vie.
- Mettre en marché de nouvelles catégories de produits et démarrer un service de réparation pour les produits de la marque privé et les équipements de jardin.

Dans le but de donner un dynamisme renouvelé et un levier solide à l'organisation pour poursuivre la réalisation du plan stratégique 2008-2011, RONA a apporté des changements à sa structure organisationnelle au cours des derniers mois. Les opérations des grandes surfaces et des magasins de proximité et spécialisés ont été regroupées

au sein d'un seul et même service. Les activités de marketing de RONA ont été consolidées et élargies et sont aujourd'hui davantage orientées vers l'innovation et l'expérience client. Une nouvelle vice-présidence à la gestion de la chaîne d'approvisionnement a également été introduite et le recrutement et le support aux marchands indépendants est maintenant sous la supervision directe du président et chef de la direction. Enfin, de nouveaux outils pour la gestion du talent et la planification de la relève pour les cadres supérieurs seront introduits en 2009.

RONA débute donc l'année 2009 avec un programme PEP amélioré et une structure organisationnelle optimisée. La Compagnie sera toutefois très vigilante tout au long de l'année afin d'adapter ses activités d'exploitation et ses investissements en immobilisations à la conjoncture particulière prévue en 2009. Déjà en début d'exercice, RONA prévoit réduire ses investissements en immobilisations de 196,1 millions en 2008 à 150 millions en 2009. Des sept magasins actuellement en construction, trois ouvriront leurs portes en 2009. Il s'agit de l'agrandissement d'un magasin à grande surface Réno-Dépôt à LaSalle au Québec; de l'ouverture d'un nouveau magasin de proximité à Strathmore en Alberta sous la bannière TOTEM; et de la reconstruction et de la relocalisation d'un magasin RONA à la suite d'un incendie à St-Georges-de-Beauce au Québec. L'ouverture des quatre autres magasins aura lieu au début de 2010, trois de ces magasins sont situés en Ontario et l'autre en Alberta.

La direction estime cependant que les conditions de marché actuelles représentent un important potentiel pour la consolidation du marché canadien de la construction/rénovation, particulièrement par le recrutement de marchands indépendants. La direction estime également que les périodes de grande incertitude économique occasionnent souvent d'importants changements dans le comportement des consommateurs, ce qui représente une excellente occasion de développer des concepts de magasins des plus innovateurs pour la reprise à venir dans notre secteur d'activité. La Compagnie désire également conserver un bilan solide afin de profiter des occasions de croissance qui se présenteront pendant ou vers la fin de la période de récession.

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. Elle a aussi mis en place un cadre formel de gestion des risques stratégiques.

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. RONA compte cependant sur une bonne répartition de ses activités soit géographiquement, par secteur d'activité, par bannière et par format de magasins.

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.

Tel qu'indiqué, la conjoncture économique a des impacts sur les résultats de RONA. L'amplitude et la durée de la récession ne peuvent être déterminées. Par contre, RONA a une gestion du bilan serrée, un modèle d'affaires diversifié et a mis en place le programme PEP qui permet d'améliorer l'efficacité de ses opérations. De plus, comme elle l'a fait dans le passé, la direction s'assure de réagir de façon proactive aux impacts créés par la conjoncture économique.

Différents facteurs tel que le taux de change, le taux de chômage, les taux d'intérêts et les conditions générales de crédit peuvent aussi 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 / Recrutement / Intégration / Développement

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

RONA a pour objectif d'intégrer et de fidéliser rapidement les entreprises acquises et recrutées 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 et ce, à des prix concurrentiels.

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 pourrait ne 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'acquérir 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

Au début de l'exercice 2008, 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 – Informations à fournir et présentation

Le chapitre 3862 *Instruments financiers – Informations à fournir* décrit l'information à fournir par les entités relativement à l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière 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. Le chapitre 3863 *Instruments financiers – Présentation* établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Ces chapitres complètent les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans le chapitre 3855, *Instruments financiers – Évaluation et comptabilisation* et le chapitre 3865, *Couvertures* et ils viennent remplacer les normes de présentation du chapitre 3861, *Instruments financiers – Informations à fournir et présentation*.

Informations à fournir concernant le capital

Le chapitre 1535 *Informations 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.

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'adoption de ces recommandations n'a pas eu d'incidence significative sur les résultats, la situation financière et les flux de trésorerie de la Compagnie.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES NON ENCORE APPLIQUÉES

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

En février 2008, l'ICCA a publié le Chapitre 3064 *Écarts d'acquisition et actif incorporels* qui vient remplacer le Chapitre 3062 du même nom. Il est applicable aux exercices ouverts à compter du 1er octobre 2008 soit au premier trimestre 2009 pour la Compagnie. Le nouveau chapitre confirme qu'au moment de leur constatation initiale, les actifs incorporels doivent être comptabilisés à titre d'actifs seulement s'ils répondent à la définition d'un actif incorporel et aux critères de comptabilisation d'un actif. De plus, le chapitre 3064 fournit des indications supplémentaires relativement à la comptabilisation des actifs incorporels développés à l'interne.

La Compagnie évalue présentement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés. Selon les analyses effectuées jusqu'à maintenant, certains actifs qui sont actuellement comptabilisés au bilan de la Compagnie ne répondront plus aux exigences du nouveau chapitre. Notamment, les frais de préouverture de magasins et de centres de distribution (présentement inclus dans les autres éléments d'actifs), les frais de publicité d'ouverture de magasin ainsi que les frais engagés dans le cadre de la commandite olympique et paralympique (présentement inclus dans les frais payés d'avance). Au premier trimestre de 2009, les soldes de ces actifs au 31 décembre 2007, soit au début du premier trimestre 2008, seront retraités et présentés dans les bénéfices non répartis et les résultats de 2008 seront également retraités afin de les rendre comparables à ceux de 2009.

Les impacts au 28 décembre 2008, selon les analyses effectuées jusqu'à maintenant, de l'application des recommandations du nouveau chapitre sur les états financiers consolidés au cours de sa première période d'application consistent en une réduction des frais payés d'avance de 21,8 millions de dollars (12,1 millions en 2007), une réduction des autres actifs de 11,3 millions (15,8 millions en 2007), une réduction du bénéfice net de 3,6 millions et une réduction des bénéfices non répartis de 31,5 millions.

Normes internationales d'information financière

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada (CNC) a annoncé que les PCGR du Canada pour les entités ayant une obligation publique de rendre des comptes seront remplacés par les IFRS avec prise d'effet au cours de l'année civile 2011. Les IFRS utilisent un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR du Canada, mais comportent des différences importantes au chapitre de la comptabilisation, de l'évaluation, de la présentation et de l'information à fournir. Au cours de la période précédant la conversion, l'International Accounting Standards Board (IASB) continuera de publier de nouvelles normes comptables et, par conséquent, l'incidence finale des IFRS sur les états financiers consolidés de la Compagnie ne sera évaluée que lorsque tous les IFRS applicables à la date de conversion seront connus.

Pour la Compagnie, la conversion aux IFRS sera exigée pour les états financiers des périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2011. Les données comparatives devront être retraitées afin de respecter les IFRS. Par conséquent, la Compagnie a élaboré un plan de conversion de ses états financiers aux IFRS en quatre phases : Phase 1 – Diagnostic préliminaire, planification et la définition de l'étendue, Phase 2 – Évaluation détaillée, Phase 3 – Définition de la solution et Phase 4 – Mise en place.

La Compagnie a commencé la phase 2 de son plan de conversion, soit la formation de son personnel et l'évaluation détaillée des impacts potentiels. Des modifications de conventions comptables sont probables et susceptibles d'avoir une incidence notable sur les états financiers consolidés de 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. La direction a d'ailleurs pris en considération le contexte économique particulier qui sévit actuellement dans l'évaluation de ses principales estimations comptables. Les principales estimations comptables sont les suivantes : l'évaluation du stock, les rabais volumes, les actifs à long terme, les écarts d'acquisition et marques de commerce non amortissables, les impôts sur les bénéfices et les avantages sociaux futurs.

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.

Actifs à long terme

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

Écarts d'acquisition et marques de commerce non amortissables

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une 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 non amortissables 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 sa juste valeur. La juste valeur est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés.

Impôts sur les bénéfices

La Compagnie utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de 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. Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés seulement si la direction croit qu'il est plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs seront réalisés.

Avantages sociaux futurs

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

DIVULGATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Au cours de l'année 2008, la direction a finalisé ses travaux relatifs à la mise en place du « Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information 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 pour la portion technologique, nous avons utilisé les directives du IT Control Objectives for Sarbanes-Oxley du IT Governance Institute.

Les efforts déployés cette année ont été focalisés sur les aspects suivants, soit le maintien et la mise à jour de la documentation des contrôles, la rationalisation du portefeuille de contrôle selon une méthode descendante axée sur le risque, ce qui a permis d'optimiser nos efforts lors de l'évaluation de l'efficacité des contrôles.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

RONA a évalué les contrôles et procédures de communication de l'information conformément au Règlement 52-109.

Au 28 décembre 2008, 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 sont efficaces.

CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

RONA a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière au 28 décembre 2008 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 efficaces et fournissent 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 28 décembre 2008, aucun changement aux contrôles internes à l'égard de l'information financière n'a été fait qui aurait eu une incidence importante ou dont on peut raisonnablement penser qu'il pourrait avoir une incidence importante sur ces contrôles.

INFORMATION PROSPECTIVE

Ce rapport de gestion comprend des énoncés prospectifs comportant des risques et des incertitudes. Tous les énoncés autres que des énoncés de faits historiques inclus dans ce rapport de gestion, y compris des énoncés sur les perspectives de l'industrie et sur les perspectives, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Compagnie, peuvent constituer des énoncés prospectifs au sens de la législation et la réglementation canadiennes en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs sont généralement reconnaissables à l'utilisation d'expressions comme « pouvoir », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer que », « anticiper », « prévoir », « désirer » ou « poursuivre », y compris dans une tournure négative, ou de leurs variantes ou de toute terminologie similaire ou à l'emploi du futur. Bien que la Compagnie soit d'avis que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, elle ne peut donner aucune garantie que ces attentes s'avéreront exactes.

Les énoncés prospectifs ne tiennent pas compte de l'effet que des transactions, des éléments non récurrents ou d'autres éléments extraordinaires annoncés ou survenant après que ces énoncés sont faits auront sur les activités de la Compagnie. Par exemple, ils ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions, des acquisitions, d'autres transactions commerciales, des réductions de la valeur d'actifs ni d'autres charges annoncées ou survenues après que les énoncés prospectifs sont faits.

Les investisseurs et autres personnes devraient éviter de se fier indûment à tout énoncé prospectif. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Compagnie et les attentes actuelles, veuillez vous reporter également aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont accessibles à www.sedar.com et à 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 2009 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 2009. Le lecteur trouvera d'autres informations relatives à RONA, y compris sa notice annuelle, sur le site Internet de la Compagnie à l'adresse www.rona.ca et sur celui de SEDAR à l'adresse 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 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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 38

RONA inc.

Résultats consolidés

des exercices terminés le 28 décembre 2008 et le 30 décembre 2007

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

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Ventes	1 124 612 \$	1 087 035 \$	4 891 122 \$	4 785 106 \$
Bénéfice avant les postes suivants (note 5)	70 914	75 940	377 101	400 207
Intérêts sur la dette à long terme	5 694	6 599	28 106	28 270
Intérêts sur les emprunts bancaires	590	894	2 134	3 329
Amortissements et dépréciation (notes 11, 13 et 14)	26 192	23 397	108 091	90 901
	32 476	30 890	138 331	122 500
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	38 438	45 050	238 770	277 707
Impôts sur les bénéfices (note 6)	11 838	13 925	73 541	88 130
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	26 600	31 125	165 229	189 577
Part des actionnaires sans contrôle	903	636	5 030	4 488
Bénéfice net et résultat étendu	25 697 \$	30 489 \$	160 199 \$	185 089 \$
Bénéfice net par action (note 25)				
De base	0,22 \$	0,26 \$	1,39 \$	1,61 \$
Dilué	0,22 \$	0,26 \$	1,37 \$	1,59 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

RONA inc.

Bénéfices non répartis consolidés

Surplus d'apport consolidé

des exercices terminés le 28 décembre 2008 et le 30 décembre 2007
(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2008	2007
Bénéfices non répartis consolidés		
Solde au début présenté antérieurement	892 967 \$	709 467 \$
Instruments financiers – comptabilisation et évaluation (note 3)	–	(1 589)
Solde au début retraité	892 967	707 878
Bénéfice net	160 199	185 089
Solde à la fin	1 053 166 \$	892 967 \$
Surplus d'apport consolidé		
Solde au début	11 045 \$	9 182 \$
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	1 518	2 082
Exercice d'options d'achat d'actions	–	(219)
Solde à la fin	12 563 \$	11 045 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

RONA inc.**Flux de trésorerie consolidés**

des exercices terminés le 28 décembre 2008 et le 30 décembre 2007

(non vérifié et en milliers de dollars)

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Activités d'exploitation				
Bénéfice net	25 697 \$	30 489 \$	160 199 \$	185 089 \$
Éléments hors caisse				
Amortissements et dépréciation	26 192	23 397	108 091	90 901
Instruments financiers dérivés	1 011	819	1 192	(2 483)
Impôts futurs	(1 696)	2 032	(1 733)	1 894
Pertes nettes (gains nets) sur cession d'éléments d'actif	(926)	152	(2 796)	1 041
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	380	537	1 518	2 082
Part des actionnaires sans contrôle	903	636	5 030	4 488
Autres éléments	1 259	731	3 465	3 158
	52 820	58 793	274 966	286 170
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 7)	36 896	69 294	75 336	(9 361)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	89 716	128 087	350 302	276 809
Activités d'investissement				
Acquisitions d'entreprises (note 8)	(765)	(53 162)	(4 824)	(228 502)
Avances à des coentreprises et autres avances	(18)	(7 666)	8 139	(2 795)
Autres placements	(715)	-	(3 155)	(588)
Immobilisations	(66 463)	(73 175)	(196 145)	(233 662)
Autres éléments d'actif	(7 085)	(3 489)	(13 380)	(9 414)
Cession d'immobilisations	2 776	9 339	11 686	10 375
Cession de placements	1 909	556	10 618	6 653
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(70 361)	(127 597)	(187 061)	(457 933)
Activités de financement				
Emprunts bancaires et crédit rotatif	(25 354)	16 488	(131 518)	156 128
Autres emprunts à long terme	6 583	807	8 560	1 740
Remboursements d'autres emprunts à long terme et rachat d'actions privilégiées	(15 904)	(17 601)	(33 946)	(36 472)
Émission d'actions ordinaires	1 194	1 160	5 592	5 318
Émission de titres de participation auprès des actionnaires sans contrôle	-	-	-	750
Dividendes en espèces versés par une filiale aux actionnaires sans contrôle	(2 450)	(1 960)	(2 450)	(1 960)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(35 931)	(1 106)	(153 762)	125 504
Augmentation (diminution) nette de l'encaisse	(16 576)	(616)	9 479	(55 620)
Encaisse au début	28 921	3 482	2 866	58 486
Encaisse à la fin	12 345 \$	2 866 \$	12 345 \$	2 866 \$
Informations supplémentaires				
Intérêts versés	1 541 \$	2 933 \$	33 165 \$	28 555 \$
Impôts sur les bénéfices versés	8 255 \$	23 782 \$	75 508 \$	100 952 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

RONA inc.

Bilans consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2008	2007
Actif		
Actif à court terme		
Encaisse	12 345 \$	2 866 \$
Débiteurs (note 9)	234 027	237 043
Impôts sur les bénéfices à recevoir	6 046	5 684
Stock (note 4)	763 239	856 326
Frais payés d'avance	33 104	24 249
Instruments financiers dérivés (note 21)	1 089	1 168
Impôts futurs (note 6)	13 800	12 279
	<u>1 063 650</u>	<u>1 139 615</u>
Placements (note 10)	10 186	11 901
Immobilisations (note 11)	875 634	816 919
Immobilisations destinées à la vente (note 12)	34 870	-
Écarts d'acquisition	454 889	454 882
Marques de commerce (note 13)	3 797	4 145
Autres éléments d'actif (note 14)	38 466	32 349
Impôts futurs (note 6)	24 681	22 635
	<u>2 506 173 \$</u>	<u>2 482 446 \$</u>
Passif		
Passif à court terme		
Emprunts bancaires (note 15)	8 468 \$	19 574 \$
Comptes fournisseurs et charges à payer	422 318	421 446
Instruments financiers dérivés (note 21)	2 180	1 067
Impôts futurs (note 6)	4 854	3 650
Versements sur la dette à long terme (note 16)	15 696	34 239
	<u>453 516</u>	<u>479 976</u>
Dette à long terme (note 16)	478 475	602 537
Autres passifs à long terme (note 17)	28 571	24 526
Impôts futurs (note 6)	23 998	23 781
Part des actionnaires sans contrôle	29 098	26 420
	<u>1 013 658</u>	<u>1 157 240</u>
Capitaux propres		
Capital-actions (note 19)	426 786	421 194
Bénéfices non répartis	1 053 166	892 967
Surplus d'apport	12 563	11 045
	<u>1 492 515</u>	<u>1 325 206</u>
	<u>2 506 173 \$</u>	<u>2 482 446 \$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

1. Statuts et nature des activités

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

2. Modifications de conventions comptables

Au début de l'exercice 2008, 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 – Informations à fournir et présentation

Le chapitre 3862 *Instruments financiers – Informations à fournir* décrit l'information à fournir par les entités relativement à l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière 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. Le chapitre 3863 *Instruments financiers – Présentation* établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Ces chapitres complètent les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés dans le chapitre 3855, *Instruments financiers – Évaluation et comptabilisation* et le chapitre 3865, *Couvertures* et ils viennent remplacer les normes de présentation du chapitre 3861, *Instruments financiers – Informations à fournir et présentation*.

Informations à fournir concernant le capital

Le chapitre 1535 *Informations 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.

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'adoption de ces recommandations n'a pas eu d'incidence significative sur les résultats, la situation financière et les flux de trésorerie de la compagnie.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables

Estimations comptables

Pour dresser des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction de la compagnie doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Les estimations importantes de ces états financiers consolidés consistent notamment à évaluer les débiteurs, le stock, les actifs à long terme, les écarts d'acquisition, les coûts de fermeture de magasin, les impôts sur les bénéfices ainsi que certaines hypothèses actuarielles et économiques utilisées afin de déterminer le coût des régimes de retraite et les obligations au titre des prestations de retraite constituées. 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 pondéré.

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

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables (suite)

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.

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

Les marques de commerce à durée de vie limitée sont amorties linéairement sur des périodes de cinq à sept ans.

3. Conventions comptables (suite)

Écarts d'acquisition et marques de commerce non amortissables

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

Les frais de recrutement de marchands sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de cinq ans.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables (suite)

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.

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.

Instruments financiers

Les actifs et les passifs financiers sont constatés initialement à la juste valeur et leur évaluation ultérieure dépend de leur classement, comme il est décrit ci-après :

- 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.
- 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.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables (suite)

Instruments financiers (suite)

- Les emprunts bancaires, les comptes fournisseurs et charges à payer et le crédit rotatif 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.
- 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. L'adoption de cette recommandation du Manuel de l'ICCA en 2007 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.
- 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 depuis le 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 et 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. L'adoption de cette recommandation de l'ICCA en 2007 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 l'exercice terminé le 30 décembre 2007, cette modification a entraîné une augmentation du bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle, de 4 219 \$, du bénéfice net de 2 868 \$, du bénéfice par action et du bénéfice dilué par action de 0,03 \$.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables (suite)

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 les régimes de retraite est de 12 ans (16 ans au 30 décembre 2007);
- 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.

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.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

3. Conventions comptables (suite)

Exercice

L'exercice de la compagnie se termine le dernier dimanche de décembre. Les exercices terminés le 28 décembre 2008 et le 30 décembre 2007 comprennent 52 semaines d'exploitation.

Chiffres correspondants

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

4. Stock

Pour les périodes de treize et cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008, des montants de 815 797 \$ et 3 571 962 \$ de stock ont été imputés en charges dans les résultats consolidés (803 708 \$ et 3 542 605 \$ au 30 décembre 2007). Ces montants incluent une charge de dépréciation de stock de 7 840 \$ et de 46 752 \$ (14 296 \$ et 48 883 \$ au 30 décembre 2007).

5. Coûts de fermeture de magasins

Coûts de retrait et de sortie et de dépréciation d'actifs

En avril 2008, la direction de la compagnie a approuvé un plan détaillé pour la fermeture de quatre de ses magasins inclus dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés. Trois de ces magasins ont été fermés en 2008 et un fermera en 2009. Durant les périodes de treize et cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008, la compagnie a constaté les coûts suivants :

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Obligations locatives	– \$	– \$	4 231 \$	– \$
Dépréciation du stock	100	–	2 214	–
Prestations de cessation d'emploi	13	–	277	–
Total constaté dans le bénéfice avant les postes suivants	113	–	6 722	–
Dépréciation d'immobilisations	–	–	2 857	–
Total des coûts	113 \$	– \$	9 579 \$	– \$

La compagnie estime que des coûts additionnels de 2 980 \$ liés à la fermeture des magasins, dont notamment des obligations locatives, seront comptabilisés lorsque les critères de constatation seront rencontrés.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

5. Coûts de fermeture de magasins (suite)

Coûts de retrait et de sortie et de dépréciation d'actifs (suite)

Le passif lié aux coûts de retrait et de sortie et de dépréciation d'actifs s'établissait comme suit :

	2008	2007
Solde au début	– \$	– \$
Coûts constatés :		
Obligations locatives	4 231	–
Prestations de cessation d'emploi	277	–
Moins : versements en espèces	(933)	–
Solde à la fin	3 575 \$	– \$

Autres coûts de fermeture

En plus des coûts de retrait et de sortie et de dépréciation d'actifs, la compagnie a enregistré des frais d'opération, incluant intérêts et amortissements, afférents à la liquidation des actifs des magasins pour des montants de 1 101 \$ et de 5 202 \$, durant les périodes de treize et cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008. La compagnie estime que des frais de liquidation additionnels de 1 255 \$ seront encourus durant le prochain trimestre afin de compléter la liquidation des actifs de ces magasins.

6. Impôts sur les bénéfices

	2008	2007
Exigibles	75 274 \$	86 236 \$
Futurs	(1 733)	1 894
	73 541 \$	88 130 \$

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 :

	2008	2007
Taux réglementaire d'impôts sur les bénéfices au fédéral	19,5 %	22,1 %
Taux réglementaire des différentes provinces	11,2	9,8
Taux réglementaire d'impôts sur les bénéfices combinés	30,7	31,9
Frais non déductibles	0,3	0,4
Autres	(0,2)	(0,6)
Taux effectif d'impôts sur les bénéfices	30,8 %	31,7 %

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

6. 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 :

	2008	2007
Actifs d'impôts futurs		
Court terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	1 325 \$	2 024 \$
Frais directs relatifs aux acquisitions d'entreprises	700	674
Provisions non déduites et autres	11 775	9 581
	<u>13 800 \$</u>	<u>12 279 \$</u>
Long terme		
Pertes autres qu'en capital reportées	7 602 \$	5 754 \$
Immobilisations et frais de préouverture	7 095	7 152
Gain reporté sur une transaction de cession-bail	3 645	4 137
Écarts d'acquisition	1 101	1 101
Revenus reportés et autres	5 238	4 491
	<u>24 681 \$</u>	<u>22 635 \$</u>
Passifs d'impôts futurs		
Court terme		
Paiements incitatifs reçus	2 691 \$	2 065 \$
Autres	2 163	1 585
	<u>4 854 \$</u>	<u>3 650 \$</u>
Long terme		
Immobilisations et frais de préouverture	13 392 \$	15 822 \$
Écarts d'acquisition	5 842	3 544
Régimes de retraite	2 395	2 079
Autres	2 369	2 336
	<u>23 998 \$</u>	<u>23 781 \$</u>

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

7. Informations sur les flux de trésorerie

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

	2008	2007
Débiteurs	(6 518) \$	11 801 \$
Stock	94 455	(18 451)
Frais payés d'avances	(8 916)	(3 740)
Comptes fournisseurs et charges à payer	(4 495)	13 700
Impôts sur les bénéfices (à recevoir) à payer	810	(12 671)
	<u>75 336 \$</u>	<u>(9 361) \$</u>

8. Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2008, la compagnie a acquis deux compagnies (sept compagnies en 2007), œuvrant dans le secteur d'activité des magasins corporatifs et franchisés au moyen d'achat d'actifs (achat d'actions et achat d'actifs en 2007). En considérant les coûts directs d'acquisition, ces acquisitions ont été effectuées pour une contrepartie de 5 622 \$ (253 704 \$ en 2007). 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 :

	2008	2007
Débiteurs	2 697 \$	42 147 \$
Stock	2 997	50 871
Autres éléments d'actifs à court terme	66	805
Immobilisations	4 658	40 403
Écarts d'acquisition	2 725	138 817
Marques de commerce	-	2 981
Autres éléments d'actif	-	118
Impôts futurs	-	1 240
Passif à court terme	(4 413)	(18 636)
Dette à long terme	(3 108)	(5 042)
	<u>5 622</u>	<u>253 704</u>
Moins : Coûts directs d'acquisition courus	(48)	(1 044)
Soldes de prix d'achat	(750)	(24 158)
Contreparties payées en espèces	<u>4 824 \$</u>	<u>228 502 \$</u>

Au cours de l'exercice, suite à l'obtention d'information additionnelle concernant la répartition du prix d'achat d'acquisitions effectuées lors du quatrième trimestre 2007, la compagnie a diminué les écarts d'acquisition pour un montant de 2 719 \$, diminué les autres actifs nets acquis pour un montant de 951 \$ et réduit les soldes de prix d'achat en contrepartie.

La compagnie prévoit qu'un montant de 1 206 \$ viendra réduire la portion déductible des écarts d'acquisition sur le plan fiscal.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

9. Débiteurs

	2008	2007
Comptes clients		
Magasins affiliés et franchisés	63 361 \$	49 451 \$
Coentreprises	6 443	8 176
Autres (clients au détail)	155 689	153 502
Avances à des coentreprises, variant de taux préférentiel à taux préférentiel plus 3 %	-	8 139
Autres débiteurs	6 806	13 492
Portion des placements encaissable à court terme	1 728	4 283
	234 027 \$	237 043 \$

10. Placements

	2008	2007
Coentreprises, au coût		
Actions privilégiées, dividende de 6 %	- \$	1 071 \$
Prêts hypothécaires, taux moyen pondéré de 9,5% en 2007	-	693
Satellites		
Actions à la valeur de consolidation	3 342	2 387
Actions privilégiées, au coût, rachetables sur 10 ans, échéant en 2011	240	320
Prêt et avances au coût		
Prêts hypothécaires et billets à terme, taux moyen pondéré de 5,9 % (5,7 % en 2007), échéant à différentes dates jusqu'en 2016	7 667	11 071
Autres	665	642
	11 914	16 184
Portion des placements encaissable à court terme	1 728	4 283
	10 186 \$	11 901 \$

Les résultats consolidés incluent des revenus de dividendes de 29 \$ (82 \$ en 2007) et des revenus d'intérêts de 3 466 \$ (2 885\$ en 2007).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

11. Immobilisations

			2008
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Terrains et stationnements	170 279 \$	16 359 \$	153 920 \$
Bâtiments	259 219	45 919	213 300
Améliorations locatives	187 360	85 146	102 214
Mobilier et équipement	333 593	181 992	151 601
Équipement informatique et logiciels	213 563	127 057	86 506
Projets en cours ^(a)	62 819	–	62 819
Terrains pour développement futur	91 707	–	91 707
Biens loués en vertu de contrats de location acquisition ^(b)			
Mobilier et équipement	15 501	6 616	8 885
Équipement informatique et logiciels	21 252	16 570	4 682
	<u>1 355 293 \$</u>	<u>479 659 \$</u>	<u>875 634 \$</u>

			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 ^(a)	71 175	–	71 175
Terrains pour développement futur	73 328	–	73 328
Biens loués en vertu de contrats de location acquisition ^(b)			
Mobilier et équipement	18 690	7 706	10 984
Équipement informatique et logiciels	21 372	12 928	8 444
	<u>1 219 391 \$</u>	<u>402 472 \$</u>	<u>816 919 \$</u>

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

11. Immobilisations (suite)

L'amortissement des immobilisations représente 97 417 \$ (81 506 \$ en 2007).

- (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 2 743 \$ (6 017 \$ en 2007) de biens loués au moyen de contrats de location-acquisition.

12. Immobilisations destinées à la vente

La compagnie a décidé de se départir de terrains et de bâtiments du secteur des magasins corporatifs et franchisés qui ne sont plus utilisés à des fins d'exploitation, et par conséquent, elle a établi un plan de vente détaillé à cet effet. La compagnie prévoit se départir des immobilisations destinées à la vente dans un délai n'excédant pas un an.

13. Marques de commerce

	2008	2007
Coût	4 495 \$	4 495 \$
Amortissement cumulé	698	350
Coût non amorti	3 797 \$	4 145 \$

L'amortissement des marques de commerce représente 348 \$ (216 \$ en 2007). Du coût total, un montant de 2 321 \$ est non amortissable.

14. Autres éléments d'actif

	2008	2007
Au coût non amorti		
Frais de préouverture	11 269 \$	15 753 \$
Frais de financement	3 657	3 122
Frais afférents aux contrats de cession-bail	2 879	2 653
Frais de recrutement de marchands	10 765	3 672
Actif au titre des prestations constituées (note 22)	9 896	7 149
	38 466 \$	32 349 \$

L'amortissement des autres éléments d'actif représente 10 326 \$ (9 179 \$ en 2007).

15. 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 650 000 \$. La prime sur le taux d'intérêt de base et les frais d'emprunt varie en fonction de la notation de crédit accordée aux débetures non garanties. La convention vient à échéance en 2012.

La facilité de crédit peut aussi servir à l'émission de lettres de garantie et de lettres de crédit à l'importation. Au 28 décembre 2008, les lettres de garantie émises totalisent 2 114 \$. Pour l'année 2008, le taux d'intérêt moyen pondéré sur les emprunts par crédit rotatif est de 4,5 % (5,5 % en 2007).

La compagnie doit respecter certains ratios financiers. Au 28 décembre 2008 et 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 28 décembre 2008, le montant utilisé est de 31 258 \$ (29 493 \$ en 2007).

b) Autres filiales

Des éléments d'actif au montant de 36 815 \$ (120 480 \$ en 2007) sont donnés en garantie d'emprunts bancaires. Ces emprunts bancaires portent intérêt à des taux variant du taux préférentiel au taux préférentiel plus 0,25 % et sont renouvelables annuellement. Au 28 décembre 2008, les taux d'intérêt varient de 3,5 % à 3,75 % (de 6 % à 7 % en 2007). Le montant autorisé de ces facilités de crédit est de 21 000 \$ (58 250 \$ en 2007) et le montant utilisé est de 7 340 \$ (17 142 \$ en 2007).

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 10 672 \$ (12 408 \$ en 2007). Ces emprunts bancaires portent intérêt à des taux variant du taux préférentiel au taux préférentiel plus 1 % et sont renouvelables annuellement. Au 28 décembre 2008, les taux d'intérêt varient de 3,5 % à 4,5 % (de 6 % à 7 % en 2007). Le montant autorisé de ces facilités de crédit est de 17 200 \$ (18 700 \$ en 2007) et le montant utilisé est de 1 128 \$ (2 432 \$ en 2007).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

16. Dette à long terme

	2008	2007
Crédit rotatif, taux moyen pondéré 4,5 % (5,5% en 2007) (note 15)	39 789 \$	160 200 \$
Déventures non garanties, 5,4 %, échéant en 2016 ^(a)	396 182	395 821
Emprunts hypothécaires garantis par des actifs dont le coût non amorti est de 58 557 \$ (43 069 \$ en 2007), à des taux variant de 1,68 % à 7,95 % (de 5,1 % à 10,0 % en 2007), échéant à différentes dates jusqu'en 2017	37 524	32 512
Obligations relatives aux biens loués, taux variant de 0 % à 12,4 % (de 2,9 % à 12,4 % en 2007), échéant à différentes dates jusqu'en 2016	11 058	15 317
Soldes de prix d'achats, variant de taux préférentiel moins 1 % à 5 %, payables à différentes dates jusqu'en 2010	5 618	27 926
Actions émises et payées		
4 000 000 actions privilégiées catégorie D (5 000 000 actions en 2007) ^(b)	4 000	5 000
	<u>494 171</u>	<u>636 776</u>
Versements exigibles à court terme	15 696	34 239
	<u>478 475 \$</u>	<u>602 537 \$</u>

(a) Taux effectif de 5,5 %

(b) Au cours de l'exercice, la compagnie a racheté 1 000 000 d'actions (1 000 000 actions en 2007) en contrepartie de 1 000 \$ en espèces (1 000 \$ en 2007). Ces actions sont rachetables sur une période de 10 ans.

Les dividendes affectant les résultats représentent 200 \$ (240 \$ en 2007).

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
2009	5 016	10 962
2010	3 689	6 300
2011	1 872	5 884
2012	653	10 397
2013	166	45 369
2014 et suivants	71	408 263
Total des paiements minimums exigibles	<u>11 467</u>	
Frais financiers inclus dans les paiements minimums exigibles	409	
	<u>11 058</u>	

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

17. Autres passifs à long terme

	2008	2007
Gain reporté sur une transaction de cession-bail	12 470 \$	13 140 \$
Obligations reportées relatives à des baux	16 101	11 386
	<u>28 571 \$</u>	<u>24 526 \$</u>

18. Garanties, engagements et éventualités

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 1 855 \$. 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 5 847 \$.

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 66 894 \$. 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.

Engagements

La compagnie s'est engagée en vertu de contrats de location échéant jusqu'en 2018 à verser une somme de 74 366 \$ 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 2029 à verser des loyers minimums de 1 053 451 \$ 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 92 764 \$ 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 92 012 \$.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

18. Garanties, engagements et éventualités (suite)

Engagements (suite)

Les paiements minimums exigibles (encaissements minimums exigibles) pour les cinq prochains exercices, en vertu des contrats de location, s'élevaient à 120 466 \$ (10 033 \$) en 2009, à 117 025 \$ (10 033 \$) en 2010, à 111 956 \$ (10 077 \$) en 2011, à 105 061 \$ (10 037 \$) en 2012 et à 96 640 \$ (9 787 \$) en 2013.

En 2005, la compagnie a conclu une entente de partenariat d'une durée de huit années pour des droits de commandites 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 28 décembre 2008, le solde de ces engagements est de 28 508 \$, soit 12 758 \$ en 2009, 11 150 \$ en 2010, 2 400 \$ en 2011 et 2 200 \$ en 2012.

Éventualités

La compagnie fait l'objet de réclamations et de 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.

19. 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 émises 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

Privilégiées catégorie D, dividende cumulatif de 4 %, rachetables au gré de la compagnie à leur prix d'émission.

Depuis 2003, elles sont rachetables sur une période maximale de dix ans à raison de 10 % par année, à leur prix d'émission (note 16)

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

19. Capital-actions (suite)

Émis et payé :

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

	28 décembre 2008	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	115 412 766	418 246 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	197 854	3 349
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	89 000	309
Émission pour une contrepartie en espèces	120 079	1 573
Solde avant élimination des participations croisées	115 819 699	423 477
Élimination des participations croisées	(72 396)	(435)
Solde à la fin	115 747 303	423 042
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		3 744
		426 786 \$

	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 ^(a)		3 349
		421 194 \$

(a) 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 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

19. 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 1er mai 2002 et 2 920 000 options ont été attribuées à cette date. Les options attribuées en vertu de ce régime peuvent être exercées depuis que la compagnie a procédé à un appel public à l'épargne le 5 novembre 2002. La compagnie peut attribuer des options sur un nombre maximal de 3 740 000 actions ordinaires. Au 28 décembre 2008, les 2 920 000 options octroyées ont un prix de levée de 3,47 \$ et de ce nombre, 1 538 500 options (1 449 500 options au 30 décembre 2007) 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 charges au titre de ce régime pour les exercices terminés le 28 décembre 2008 et le 30 décembre 2007.

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 1er 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 précédant 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'octroi des options. Le conseil d'administration pourra adopter les modalités les plus appropriées pour chaque type d'octroi. Lors des octrois d'options du 8 mars 2007, du 29 février 2008 et du 9 décembre 2008, le conseil a approuvé les octrois d'options dont les acquisitions seront sur une période de 4 ans suivant la date anniversaire des octrois, et ce, à raison de 25 % par année.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

19. Capital-actions (suite)

Au 28 décembre 2008, les 1 959 052 options (1 700 852 options au 30 décembre 2007) octroyées ont un prix de levée variant de 10,86 \$ à 26,87 \$ (14,29 \$ à 26,87 \$ au 30 décembre 2007) et de ce nombre, 85 100 options (85 100 options au 30 décembre 2007) ont été exercées et 274 450 options (163 700 options au 30 décembre 2007) ont été frappées d'extinction.

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 :

	28 décembre 2008	30 décembre 2007
Juste valeur moyenne pondérée par option octroyée	4,39 \$	8,50 \$
Taux d'intérêt sans risque	3,19 %	3,90 %
Volatilité prévue de l'action	26 %	26 %
Dividende annuel prévu	0 %	0 %
Durée prévue (en années)	6	6

Le coût de rémunération passé en charges au titre de ce régime a été de 380 \$ et de 1 518 \$ pour les périodes de treize et de cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008 (537 \$ et de 2 082 \$ au 30 décembre 2007).

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 :

	28 décembre 2008	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 922 552	11,31 \$
Octroyées	258 200	13,99
Exercées	(89 000)	3,47
Frappées d'extinction	(110 750)	20,07
Solde à la fin	2 981 002	11,46
Options pouvant être exercées à la fin	1 965 569	7,22 \$

	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	2 011 194	6,70 \$

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

19. Capital-actions (suite)

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 28 décembre 2008 :

Prix de levée	Date d'expiration	Nombre d'options en cours	Nombre d'options pouvant être exercées
3,47 \$	31 décembre 2012	1 381 500	1 381 500
10,86 \$	9 décembre 2018	15 000	–
14,18 \$	29 février 2018	223 300	–
14,29 \$	16 décembre 2013	432 550	432 550
20,27 \$	22 décembre 2014	384 250	103 750
21,21 \$	24 février 2016	340 500	–
21,78 \$	1er septembre 2016	17 576	4 394
23,58 \$	8 mars 2017	163 250	43 375
23,73 \$	5 avril 2015	5 500	–
26,87 \$	24 février 2016	17 576	–
		<u>2 981 002</u>	<u>1 965 569</u>

20. Informations à fournir concernant le capital

La compagnie maintient un niveau de capital lui permettant de rencontrer plusieurs objectifs. Elle vise principalement un ratio de dette totale sur le capital acceptable afin d'avoir accès à des sources de financement suffisantes lui permettant de supporter ses opérations courantes, de poursuivre sa stratégie de croissance interne et d'entreprendre des acquisitions ciblées.

La dette totale se compose des emprunts bancaires et de la dette à long terme. Le capital de la compagnie se compose de la dette totale et des capitaux propres.

Au 28 décembre 2008, la compagnie présente un ratio dette totale/capital de 25,2 % (33,1 % au 30 décembre 2007).

La compagnie gère sa structure de capital et y apporte des rajustements en fonction des changements qui touchent la conjoncture économique et les caractéristiques de risque des actifs sous-jacents. Afin de maintenir ou de rajuster sa structure de capital, la compagnie peut être amenée à émettre de nouvelles actions ou à vendre des actifs afin de réduire la dette.

Les facilités de crédit de la compagnie sont assorties de certaines clauses restrictives touchant entre autres le ratio de levier financier et les ratios de couverture d'intérêts. Ces ratios sont soumis trimestriellement au conseil d'administration de la compagnie et sont respectés au 28 décembre 2008. À l'exception des clauses restrictives liées aux facilités de crédit, la compagnie n'est soumise à aucune exigence en matière de capital imposée par des tiers.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

21. Instruments financiers

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

	28 décembre 2008		30 décembre 2007	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Actifs financiers détenus à des fins de transaction				
Encaisse	12 345 \$	12 345 \$	2 866 \$	2 866 \$
Instruments financiers dérivés	1 089	1 089	1 168	1 168
Prêts et créances				
Débiteurs	234 027	234 027	237 043	237 043
Actions privilégiées rachetables	–	–	1 071	1 071
Passifs financiers				
Emprunts bancaires	8 468	(a)	19 574	19 574
Comptes fournisseurs et charges à payer	422 318	422 318	421 446	421 446
Crédit rotatif	39 789	(a)	160 200	160 200
Débiteures	396 182	302 640	395 821	372 145
Emprunts hypothécaires et soldes de prix d'achat	43 142	(a)	60 438	60 438
Actions privilégiées	4 000	4 000	5 000	5 000
Passifs financiers détenus à des fins de transaction				
Instruments financiers dérivés	2 180	2 180	1 067	1 067

(a) Voir les méthodes et hypothèses à la page suivante.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

21. Instruments financiers (suite)

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 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;
- par les années passées, il y avait peu de différence entre la juste valeur et la valeur comptable des emprunts bancaires et des dettes à long terme qui portent intérêt à des taux qui varient en fonction du taux du marché. Toutefois, étant donné l'état des marchés financiers, dont notamment les conditions de crédit actuelles, la juste valeur des dettes à long terme pourrait être inférieure à la valeur comptable. La compagnie n'est pas en mesure d'identifier des dettes similaires sur le marché, incluant des transactions récentes, qui auraient substantiellement les mêmes termes et conditions empêchant par le fait même une évaluation suffisamment adéquate de la juste valeur. Par conséquent, la détermination de la juste valeur n'a pas été calculée car de l'avis de la direction, le temps et les coûts nécessaires à cette évaluation excèdent largement les bénéfices de présenter une juste valeur.
- la juste valeur des débetures a été déterminée en fonction des prix du marché;
- la juste valeur 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 :

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Intérêts sur les débiteurs	(330) \$	(606) \$	(2 603) \$	(2 978) \$
Intérêts sur les prêts et avances à long terme	(662)	(727)	(3 466)	(2 885)
Dividendes sur les actions privilégiées rachetables	-	(19)	(29)	(82)
Intérêts sur l'encaisse et les emprunts bancaires	590	894	2 134	3 329
Intérêts sur la dette à long terme	5 694	6 599	28 106	28 270
Perte (gain) sur la juste valeur des instruments financiers dérivés	(824)	(91)	846	(3 738)

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

21. Instruments financiers (suite)

Risque de crédit

Le risque de crédit fait référence au risque qu'une partie à un instrument financier manque à l'une ou l'autre de ses obligations et amène de ce fait la compagnie à subir une perte financière, les principaux risques étant liés aux débiteurs ainsi qu'aux prêts et avances de la compagnie. Celle-ci peut également être exposée au risque de crédit en raison de son encaisse et de ses contrats de change à terme, risque qu'elle gère en ne traitant qu'avec des institutions financières de renom.

Pour gérer le risque de crédit sur les débiteurs ainsi que sur les prêts et avances à recevoir, la compagnie détient des hypothèques sur certains biens meubles et immeubles appartenant à ses débiteurs ainsi que des cautionnements et examine régulièrement leur solidité financière. Des provisions sont comptabilisées à la date du bilan afin de tenir compte des pertes potentielles et sont établies client par client.

Au 28 décembre 2008, le classement chronologique des comptes clients était comme suit :

Courant	168 836 \$
Dû depuis 0 à 30 jours	36 342
Dû depuis 31 à 120 jours	20 076
Dû depuis plus de 121 jours	12 549
Comptes clients	<u>237 803</u>
Moins : provision pour mauvaises créances	<u>12 310</u>
	225 493 \$

Ce qui suit présente l'évolution de la provision pour mauvaises créances qui a été constituée à l'égard des comptes clients :

Solde au 30 décembre 2007	10 181 \$
Dépense pour mauvaises créances	3 384
Montants radiés et recouvrements	<u>(1 255)</u>
Solde au 28 décembre 2008	12 310 \$

Au 28 décembre 2008, l'exposition maximale au risque de crédit est de 247 461 \$ (242 148 \$ au 30 décembre 2007), ce qui représente la valeur comptable des instruments financiers inscrits à l'actif de la compagnie.

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 en tenant compte des besoins opérationnels et 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. Au cours des dernières années, la compagnie a financé l'accroissement de sa capacité, l'augmentation de son chiffre d'affaires, ses besoins en fonds de roulement et ses acquisitions, principalement par des fonds autogénérés, par l'émission de débentures et par l'utilisation régulière de son crédit rotatif.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

21. Instruments financiers (suite)

Ce qui suit indique les montants exigibles aux dates d'échéance contractuelle des passifs financiers, ce qui exclut les paiements d'intérêts futurs, mais inclut les intérêts courus au 28 décembre 2008 :

	Total	Moins de 1 an	1 - 2 ans	3 - 4 ans	5 ans et plus
Crédit rotatif	39 789 \$	– \$	– \$	39 789 \$	– \$
Déventures	400 000	–	–	–	400 000
Emprunts hypothécaires et soldes de prix d'achat	43 386	9 962	10 184	14 977	8 263
Obligations relatives aux biens loués	11 467	5 016	5 561	819	71
Actions privilégiées	4 000	1 000	2 000	1 000	–
Emprunts bancaires	8 468	8 468	–	–	–
Comptes fournisseurs et charges à payer	422 318	422 318	–	–	–
Instruments financiers dérivés	2 180	2 180	–	–	–
Total	931 608 \$	448 944 \$	17 745 \$	56 585 \$	408 334 \$

Risque de change

Le risque de change de la compagnie provient d'achats faits en dollars américains. Afin de limiter les impacts sur le bénéfice net dû à la variation du dollar canadien par rapport au dollar américain, la compagnie a recours à des contrats de change à terme. La compagnie n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation.

Au 28 décembre 2008, la valeur nominale des contrats de change à terme est de 54 400 \$ US. Le taux moyen de ces contrats est de 1,1909 et ils viennent à échéance à différentes dates jusqu'en avril 2009.

Le 28 décembre 2008, si le dollar canadien avait varié de 1 %, à la hausse ou à la baisse en comparaison avec le dollar américain, avec l'hypothèse que toutes les autres variables demeurent constantes, le bénéfice net de la compagnie pour les périodes de treize et cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008 aurait été inférieur ou supérieur de 144 \$.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

21. Instruments financiers (suite)

Risque de taux d'intérêt

Dans le cours normal de ses affaires, la compagnie est exposée à un risque de fluctuations de taux d'intérêt en raison des prêts et créances qu'elle consent ainsi que des emprunts qu'elle contracte à des taux variables. La compagnie gère son exposition aux variations de taux d'intérêt par une répartition de sa dette financière entre des instruments comportant des taux fixes et des taux variables.

Le 28 décembre 2008, si les taux d'intérêt avaient varié de 25 points de base, à la hausse ou à la baisse, avec l'hypothèse que toutes les autres variables demeurent constantes, le bénéfice net de la compagnie pour les périodes de treize et cinquante-deux semaines terminées le 28 décembre 2008 aurait été inférieur ou supérieur de 17 \$ et de 229 \$.

22. Avantages sociaux futurs

Au 28 décembre 2008, la compagnie maintient neuf 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 9 326 \$ (8 818 \$ en 2007).

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2008, qui est constitué des cotisations de la compagnie à ses régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées, s'est chiffré à 12 218 \$ (12 528 \$ en 2007).

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. L'un d'entre eux a été évalué au 31 décembre 2006 et les autres au 31 décembre 2007. Les prochaines évaluations actuarielles aux fins de la capitalisation auront lieu les 31 décembre 2009 et 31 décembre 2010, respectivement.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

22. Avantages sociaux futurs (suite)

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

	2008	2007
Obligations au titre des prestations constituées		
Solde au début	40 736 \$	43 785 \$
Coût des services rendus	499	525
Cotisations des employés	227	227
Intérêts débiteurs	2 246	2 230
Prestations versées	(1 842)	(2 915)
Gain actuariel	(9 321)	(2 105)
Règlement	(218)	(1 011)
Solde à la fin	32 327 \$	40 736 \$
Actifs des régimes		
Juste valeur au début	38 702 \$	39 264 \$
Rendement réel	(5 670)	(544)
Cotisations de l'employeur	4 016	3 710
Cotisations des employés	227	227
Prestations versées	(1 842)	(2 915)
Règlement	(264)	(1 040)
Juste valeur à la fin	35 169 \$	38 702 \$
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	2 842 \$	(2 034) \$
Coût non amorti des services passés	8	22
Perte actuarielle nette non amortie	7 023	9 034
Obligation transitoire non amortie	45	87
Provision pour moins-value	(29)	(139)
Actif au titre des prestations constituées	9 889 \$	6 970 \$
Actif au titre des prestations constituées compris dans les autres éléments d'actifs (note 14)	9 896 \$	7 149 \$
Passif au titre des prestations constituées compris dans les comptes fournisseurs et charges à payer	7 \$	179 \$
Composition des actifs des régimes		
Titres de participation	52 %	58 %
Titres des créances	48 %	42 %
Total	100 %	100 %

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

22. Avantages sociaux futurs (suite)

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

	2008	2007
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	499 \$	525 \$
Intérêts débiteurs	2 246	2 230
Rendement réel des actifs des régimes	5 670	544
Gain actuariel	(9 321)	(2 105)
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	(906)	1 194
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	(8 396)	(3 341)
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	10 393	2 733
Gain dû au règlement	60	(2)
Amortissement du coût des services passés	14	14
Amortissement de l'obligation transitoire	42	42
	1 207	640
Provision pour moins-value constituée à l'égard de l'actif au titre des prestations constituées	(110)	139
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	1 097 \$	779 \$

Les moyennes pondérées des hypothèses actuarielles significatives retenues pour évaluer les obligations au titre des prestations constituées et de la charge nette de retraite pour les régimes à prestations déterminées sont les suivantes :

	2008	2007
Obligation au titre des prestations constituées au 31 décembre		
Taux d'actualisation	7,5 %	5,5 %
Taux de croissance de la rémunération	3,5 %	3,8 %
Charge nette de retraite pour les exercices terminés le 31 décembre :		
Taux d'actualisation	5,5 %	5,2 %
Taux de rendement prévu des actifs	7,0 %	7,0 %
Taux de croissance de la rémunération	3,4 %	3,8 %

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

23. 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 :

	2008	2007
Actif à court terme	11 728 \$	14 459 \$
Actif à long terme	14 496	19 177
Passif à court terme	6 854	16 250
Passif à long terme	8 795	5 719
Ventes	56 423	57 599
Bénéfice avant intérêts, amortissements, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	4 793	2 746
Bénéfice net	1 823	749
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(3 847)	6 919
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	4 808	(9 411)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	703	2 841

Les ventes de la compagnie incluent des ventes effectuées à la juste valeur à des coentreprises pour un montant de 92 586 \$ (91 456 \$ en 2007).

La quote-part de la compagnie dans les engagements de ces coentreprises représente 117 \$ (327 \$ en 2007).

24. 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 et dépréciation, 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 28 décembre 2008 et au 30 décembre 2007

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

24. Informations sectorielles (suite)

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Ventes des secteurs^(a)				
Magasins corporatifs et franchisés	866 837 \$	863 443 \$	3 741 748 \$	3 688 966 \$
Distribution	513 555	496 836	2 357 209	2 327 302
Total	1 380 392	1 360 279	6 098 957	6 016 268
Ventes intersectorielles et redevances ^(a)				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(255 780)	(273 244)	(1 207 835)	(1 231 162)
Total	(255 780)	(273 244)	(1 207 835)	(1 231 162)
Ventes ^(a)				
Magasins corporatifs et franchisés	866 837	863 443	3 741 748	3 688 966
Distribution	257 775	223 592	1 149 374	1 096 140
Total	1 124 612	1 087 035	4 891 122	4 785 106
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle ^(a)				
Magasins corporatifs et franchisés	83 256	89 021	416 940	432 678
Distribution	19 866	20 237	99 141	97 677
Total	103 122	109 258	516 081	530 355
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle ^(a)				
Magasins corporatifs et franchisés	55 949	61 004	299 998	324 305
Distribution	14 965	14 936	77 103	75 902
Total	70 914	75 940	377 101	400 207
Acquisition d'immobilisations				
Magasins corporatifs et franchisés	49 648	87 682	159 508	242 297
Distribution	17 392	13 632	41 832	28 857
Total	67 040	101 314	201 340	271 154
Écarts d'acquisition				
Magasins corporatifs et franchisés	(1 456)	16 512	7	138 324
Distribution	-	-	-	-
Total	(1 456)	16 512	7	138 324
Total de l'actif				
Magasins corporatifs et franchisés			2 114 290	2 129 570
Distribution			391 883	352 876
Total			2 506 173 \$	2 482 446 \$

(a) Au cours du premier trimestre 2008, la compagnie a revu la façon dont elle analysait les informations sectorielles et a conséquemment apporté des modifications à la présentation de celles-ci entre les secteurs. La période comparable de 2007 a été redressée afin d'en tenir compte.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

au 28 décembre 2008 au 30 décembre 2007

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

25. Bénéfice par action

Le tableau suivant présente le calcul du bénéfice net de base et dilué par action :

	4e trimestre		Cumulatif	
	2008	2007	2008	2007
Bénéfice net	25 697 \$	30 489 \$	160 199 \$	185 089 \$
Nombre d'actions (en milliers)				
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net de base par action	115 746,4	115 346,2	115 643,6	115 289,2
Effet de dilution des options d'achat d'actions ^(a)	965,5	1 296,4	1 060,1	1 447,4
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net dilué par action	116 711,9	116 642,6	116 703,7	116 736,6
Bénéfice net de base par action	0,22 \$	0,26 \$	1,39 \$	1,61 \$
Bénéfice net dilué par action	0,22 \$	0,26 \$	1,37 \$	1,59 \$

(a) Au 28 décembre 2008, 1 166 952 options d'achat d'actions ordinaires (602 252 options au 30 décembre 2007) 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 28 décembre 2008 au 30 décembre 2007

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

26. Effet des nouvelles normes comptables non encore appliquées

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

En février 2008, l'ICCA a publié le Chapitre 3064 *Écarts d'acquisition et actif incorporels* qui vient remplacer le Chapitre 3062 du même nom. Il est applicable aux exercices ouverts à compter du 1er octobre 2008 soit au premier trimestre 2009 pour la compagnie. Le nouveau chapitre confirme qu'au moment de leur constatation initiale, les actifs incorporels doivent être comptabilisés à titre d'actifs seulement s'ils répondent à la définition d'un actif incorporel et aux critères de comptabilisation d'un actif. De plus, le chapitre 3064 fournit des indications supplémentaires relativement à la comptabilisation des actifs incorporels développés à l'interne.

La compagnie évalue présentement les effets de l'adoption de ce nouveau chapitre sur ses états financiers consolidés. Selon les analyses effectuées jusqu'à maintenant, certains actifs qui sont actuellement comptabilisés au bilan de la compagnie ne répondront plus aux exigences du nouveau chapitre. Notamment, les frais de préouverture de magasins et de centres de distribution (présentement inclus dans les autres éléments d'actifs), les frais de publicité d'ouverture de magasin ainsi que les frais engagés dans le cadre de la commandite olympique et paralympique (présentement inclus dans les frais payés d'avance). Au premier trimestre de 2009, les soldes de ces actifs au 31 décembre 2007, soit au début du 1er trimestre 2008, seront retraités et présentés dans les bénéfices non répartis et les résultats de 2008 seront également retraités afin de les rendre comparables à ceux de 2009.

Les impacts au 28 décembre 2008, selon les analyses effectuées jusqu'à maintenant, de l'application des recommandations du nouveau chapitre sur les états financiers consolidés au cours de sa première période d'application consistent en une réduction des frais payés d'avance de 21 784 \$ (12 143 \$ au 31 décembre 2007), une réduction des autres actifs de 11 269 \$ (15 753 \$ au 31 décembre 2007), une réduction du bénéfice net de 3 571 \$ et une réduction des bénéfices non répartis de 31 467 \$.

Normes internationales d'information financière

En février 2008, le conseil des normes comptables du Canada a annoncé la date de basculement des PCGR canadiens aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Ainsi, les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes devront adopter les IFRS pour leurs états financiers des périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2011. Lors du passage des PCGR canadiens aux IFRS, la compagnie établira l'information financière tant courante que comparative en se conformant aux IFRS. La compagnie s'attend à ce que cette transition ait une incidence sur les méthodes de comptabilisation, la présentation de l'information financière et les systèmes d'information. La compagnie évalue actuellement les incidences de ces nouvelles normes sur ses états financiers consolidés.