



ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES – LE 14 MAI 2013

ALLOCUTION DE DOMINIQUE BOIES PREMIER VICE-PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Bon matin à tous,
Merci monsieur Chevrier,

Avant de débiter la revue financière, j'aimerais remercier l'ensemble des employés de RONA qui ont donné le meilleur d'eux même encore cette année en soutenant la direction dans l'exécution du plan *Nouvelles Réalités, Nouvelles Solutions* et de nos priorités financières. Je remercie aussi mes collègues qui m'ont aidé à définir et mettre en place nos priorités stratégiques en fin d'exercice. Enfin, je tiens également à souligner l'importance de l'appui du conseil d'administration dans cette tumultueuse période de transition.

Passons maintenant en revue, les faits saillants de l'exercice 2012.

Encore cette année, le contexte a été exigeant. La concurrence s'est intensifiée avec l'ajout de capacité supplémentaire par des compétiteurs nationaux et régionaux ainsi que par une hausse des activités promotionnelles. Il faut également ajouter que l'activité de la rénovation - construction a tourné au ralenti.

En effet, les mises en chantier d'habitations de logements individuels ont affiché une hausse de 1,5 % au niveau national, mais une baisse de 3 % dans le marché, représentant près de la moitié de nos ventes, soit au Québec. Du côté de la revente de maisons existantes, la baisse a été de 1,3 % au Canada alors qu'au Québec, les reventes ont augmenté de 0,3 %.

Quant au prix de vente moyen des maisons, il est demeuré stable à près de 364 000 \$. L'introduction de nouvelles règles hypothécaires introduites pour éviter la surchauffe du secteur de l'immobilier est probablement une conséquence directe de cet environnement.

Dans ce contexte, nous avons fait face à deux réalités pour l'exercice 2012. D'une part, au cours du premier semestre, RONA a enregistré une bonne performance avec une croissance de 2,8 % des ventes.

Cette augmentation est attribuable à une hausse marquée des ventes de distribution à nos marchands affiliés ainsi qu'à une augmentation des ventes de produits saisonniers stimulée par le printemps hâtif que nous avons connu en 2012.

Au cours de cette période, le BAIIA ajusté pour éléments inhabituels s'est accru de 7,9 %.

Cette hausse est attribuable à l'augmentation du volume des ventes, mais également aux retombées des diverses mesures d'amélioration de l'efficacité mises en place à compter du deuxième trimestre de l'année 2011.

Cependant, la situation s'est détériorée en deuxième moitié d'exercice.

L'incertitude économique est revenue hanter les consommateurs alors que la compétition a continué de s'intensifier. Au cours de cette période, les ventes de produits de quincaillerie dans les magasins à grande surface étaient plus que jamais sous pression.

La hausse marquée de nos ventes de bois d'œuvre et de matériaux de construction et de nos ventes aux professionnels et entrepreneurs a toutefois réussi à compenser la réduction des ventes dans les produits de quincaillerie, de sorte que nos ventes ont augmenté de 0,6 % au cours de cette période.



Puisque nos marges de profit en quincaillerie sont largement supérieures à celles du bois d'œuvre et des matériaux de construction, ce changement dans notre mix de produits vendus a occasionné, en partie, la diminution de 28 % du BAIIA avant éléments inhabituels et non récurrents pour la deuxième moitié de l'exercice.

Ainsi, pour l'exercice 2012 au complet, nos ventes ont augmenté de 1,7 % pour s'établir à 4,9 milliards de dollars. Dans le contexte, nous estimons avoir conservé nos parts de marché globales au niveau de la quincaillerie et assurément augmenté celles du bois et des matériaux de construction.

Le BAIIA avant éléments inhabituels et non récurrents a pour sa part diminué de 14,8 % pour s'établir à 229 millions de dollars.

Les éléments inhabituels et non récurrents enregistrés en cours d'exercice représentent 67,1 millions de dollars.

Les principaux éléments constituant ces charges sont reliés à des activités de restructuration de nos magasins à grande surface à l'extérieur du Québec, à des primes de départ et aux coûts entraînés par l'offre non contraignante et non sollicitée d'un compétiteur.

Le détail de ces éléments est disponible dans le rapport de gestion annuel de RONA.

Le résultat net attribuable aux actions participantes avant éléments inhabituels et non récurrents est passé de 87 millions de dollars en 2011, soit 0,66 \$ par action à 70 millions de dollars, soit 0,57 \$ par action en 2012.

Le tableau à l'écran illustre bien notre bonne performance en première moitié d'exercice et les difficultés rencontrées en deuxième moitié selon nos trois priorités financières.

Encore une fois, tout au long de l'exercice, nous avons maintenu, une gestion disciplinée de notre capital.

Cependant, la pression sur les résultats n'a pu être complètement compensée par nos actions, de sorte que le rendement sur le capital est passé de 4,8 % en 2011 à 4,2 % en 2012.

Nous convenons que ce taux de rendement est inacceptable et nous maintenons tous les efforts afin d'accroître le rendement du capital que nos actionnaires nous confient. La mise en place en 2012 d'un plan pour optimiser la performance de nos magasins sous-performants était une étape cruciale pour renverser cette tendance.

Voilà l'essence du plan *Nouvelles Réalités, Nouvelles Solutions*; fermer 10 magasins à grande surface sous-performants et déplacer leur volume de vente vers des magasins à surface réduite offrant un meilleur rendement au pied carré.

Le plan prévoyait également la réduction de la superficie de 13 autres magasins à grande surface sous-performants à l'extérieur du Québec, ainsi que l'intégration complète de notre bannière TOTEM en Alberta.

Concrètement, cinq magasins à grande surface ont été fermés en 2012. Le volume d'affaires a été redéployé vers les magasins existants avoisinants ainsi que les deux magasins de proximité et cinq magasins satellites ouverts au cours des derniers mois. L'intégration de la bannière TOTEM a également été amorcée.

Le plan a déjà généré des retombées annuelles récurrentes de 10,5 millions de dollars au niveau du BAIIA, ce qui est supérieur aux 10 millions de dollars prévus. Il a entraîné des coûts non récurrents de 44 millions de dollars, un niveau conforme aux prévisions pour les magasins affectés.



Enfin, des investissements en immobilisations de 10 millions de dollars pour l'ouverture de nouveaux points de vente ont été financés, tel que prévu, par la cession d'actifs à hauteur de 16,5 millions de dollars. Il s'agit donc d'un beau succès pour la première phase de ce plan.

À la suite de la publication de nos résultats du troisième trimestre, et en tenant compte des priorités stratégiques annoncées en décembre dernier, nous avons volontairement interrompu le déploiement de ce plan afin d'évaluer d'autres options possibles pour obtenir la pleine valeur de ces actifs.

En effet, tel que mentionné par M. Chevrier, en décembre dernier avec l'appui du conseil d'administration, nous avons mis en place trois priorités stratégiques. Dans son allocution, M. Sawyer soulignera les avancées à ce jour en ce qui a trait à ces priorités et vous fera part de sa vision pour poursuivre et accélérer le repositionnement de RONA.

Quelques mots maintenant sur les résultats du premier trimestre 2013, qui ont été diffusés au début de cette assemblée.

Des conditions de marché exigeantes prévalent toujours :

- Les mises en chantier sont en baisse de 6,5 % au Canada et 5,3 % au Québec, la revente de maisons est également en baisse de 13,1 % au Canada et 15,4 % au Québec, alors que le prix de vente moyen est légèrement à la hausse, soit de 1 %.
- Nous avons également un printemps tardif par rapport à un printemps hâtif l'an passé. La vente de produits saisonniers est d'ailleurs en baisse de 28 % au cours du premier trimestre.

Dernier élément important à mentionner, l'inflation dans le coût du bois et des matériaux causée par la force de l'économie américaine n'a pu être complètement refilée dans le prix des produits vendus, compte tenu de la forte concurrence dans certaines régions.

Dans ce contexte, nous avons affiché une diminution de 0,5 % des ventes, et une perte nette ajustée de 22,7 millions de dollars, soit 0,19 \$ par action, comparativement à une perte de 13,5 millions de dollars, soit 0,11 \$ au premier trimestre de 2012. Le premier trimestre, en plus d'être le plus petit de l'année, est toujours le plus difficile dans notre industrie puisque les projets de rénovation y sont limités. Nous sommes plutôt en préparation pour notre importante saison du printemps.

La baisse des résultats est attribuable aux mêmes facteurs qu'en 2012 soit : le contexte difficile, l'inflation dans le coût du bois et de certains matériaux de construction, le changement dans le mix de produits vendus ainsi qu'à la perturbation occasionnée par les divers projets de transformation en cours, notamment le repositionnement de la bannière Réno-Dépôt et l'intégration de la bannière TOTEM.

Comme prévu, l'exercice 2013 s'annonce exigeant, car il s'agit d'une année de repositionnement qui perturbera temporairement nos opérations.

Nous nous attendons à ce que nos résultats, dans un environnement de ventes comparables négatives, soient sous pression tout au long de l'exercice.

Les perspectives semblent cependant plus intéressantes pour 2014 alors que les prévisions de la SCHL sont à la hausse. Nous prévoyons également bénéficier de l'effet des réductions de coûts en cours d'implantation, de l'amélioration de la productivité et de la redéfinition de l'expérience client.

En conclusion, les résultats n'étaient certainement pas à la hauteur de nos attentes en 2012 et il faut s'attendre à des perturbations en 2013, compte tenu du contexte et des changements que nous apportons, mais il est important de noter que notre situation financière demeure solide.

Malgré des profits à la baisse, nous demeurons une entreprise rentable qui a dégagé un bénéfice net excluant ajustements de 70 millions de dollars en 2012.



Nous avons dégagé des flux de trésorerie nets de 125 millions de dollars et des flux de trésorerie après investissements, de plus de 44 millions de dollars en 2012.

Notre bilan est solide avec, au 31 mars dernier, une dette nette totale de 448 millions de dollars, soit seulement 24 % de l'avoir des actionnaires qui s'élève à 1,8 milliard de dollars.

Nous utilisons seulement 35 % de notre facilité de crédit de 950 millions de dollars et nos principaux ratios d'endettement demeurent bas. Le ratio de dette sur capitalisation totale se situe à 20 % et celui de la dette sur le BAIIA ajusté se situe à 2,2.

À noter que les récentes décotes des agences de crédit DBRS et Standard & Poor's étaient principalement basées sur la pression continue sur notre BAIIA et non sur la solidité de notre bilan. Les agences ont d'ailleurs fait mention de notre gestion disciplinée du capital.

Dans cette période de profonde transformation de la Société, nous continuerons de maintenir cette grande discipline sur la gestion du capital et de l'efficacité de RONA.

Ceci complète la partie financière, je cède maintenant la parole à notre président et chef de la direction, Robert Sawyer.