



ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES – LE 14 MAI 2013

ALLOCUTION DE ROBERT SAWYER PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

Mesdames et messieurs,

Je suis très heureux de vous rencontrer aujourd'hui et je suis très fier d'être le nouveau président de RONA.

Je suis entré dans mes nouvelles fonctions le 8 avril dernier, il y a donc à peine cinq semaines. C'est court, mais c'est plus qu'il n'en faut pour se rendre compte du fort potentiel de RONA.

J'ai pris le temps de rencontrer des employés et plusieurs marchands propriétaires dans le réseau en plus de visiter plusieurs magasins et centres de distribution afin de bien saisir la réalité du modèle d'affaires de RONA.

J'ai été accueilli de façon incroyable et je remercie tous ceux et celles que j'ai rencontrés.

J'ai été impressionné par le très haut niveau de motivation de tous et chacun; par leur fierté et leur fort sentiment d'appartenance à RONA; par leur conviction qu'ils contribuent à faire de RONA une grande entreprise canadienne. Chez RONA, on veut gagner. Ça se voit, ça s'entend et ça se sent.

Peu importe le secteur d'activité, les gens, leur savoir-faire et leur motivation, représentent le premier facteur de succès d'une entreprise.

J'ai été content de constater que ça, nous l'avons : nous pouvons compter sur un personnel compétent, loyal et motivé; des marchands franchisés et affiliés énergiques, financièrement solides, très intégrés dans leur milieu – souvent des entrepreneurs de la deuxième ou troisième génération.

Nous avons des marques solides, reconnues et réputées; un portefeuille de magasins qui nous permet de rejoindre plusieurs segments du marché. Et RONA a un bilan solide, qui lui donne la capacité d'agir.

Bref, tous les ingrédients du succès sont là. Il reste à optimiser la recette pour obtenir le plein potentiel de cette magnifique entreprise.

J'en suis encore à évaluer tous les secteurs d'activités de notre entreprise et je le fais en continuité de la réflexion stratégique amorcée l'an dernier.

Comme M. Chevrier a mentionné plus tôt, la direction de RONA a mis en place en décembre dernier, trois priorités stratégiques pour lesquels des bénéfices concrets ont été identifiés. Sans entrer dans les détails, j'aimerais rapidement présenter ces trois priorités et le travail accompli depuis leur mise en place.

La première priorité a clairement fait ressortir que les activités stratégiques pour le développement futur de RONA sont la distribution aux marchands affiliés et franchisés, l'exploitation de magasins de petite et moyenne surface au Canada et l'exploitation des grandes surfaces au Québec.

Après évaluation, nous avons convenu, tel qu'annoncé dans notre communiqué trimestriel diffusé plus tôt ce matin, de ne pas vendre les magasins à grande surface hors Québec, mais plutôt de mettre en place un plan de redressement pour en assurer la performance positive. Plus de renseignements suivront au prochain trimestre.



En ce qui concerne notre Division du marché commercial et professionnel, aussi connu sous le nom de Noble, une décision sera prise au cours des prochaines semaines sur l'option optimale qui créera de la valeur pour l'ensemble des parties prenantes.

La deuxième priorité consiste à ajuster notre modèle de soutien administratif pour mettre en place une organisation plus légère et efficace. Nous avons identifié de 35 à 45 millions de dollars d'économies potentielles par la réduction d'effectifs et la renégociation d'ententes d'envergure.

À ce jour, des économies de près de 17 millions de dollars sur une base annualisée, ont été réalisées. C'est donc plus de 40 % de l'objectif qui est atteint après seulement quatre mois. Notre équipe de direction est confiante de pouvoir réaliser pleinement cet objectif dans les délais prévus.

La troisième priorité vise le potentiel à moyen et long terme de la Société en améliorant l'expérience client et la performance de notre réseau. C'est bien beau l'efficacité et les réductions de coûts, mais à moyen et long terme c'est la croissance des ventes rentables qui est le gage de notre succès. Nos équipes ont accompli beaucoup de travail en ce sens dernièrement.

Nous avons amorcé le repositionnement de notre bannière Réno-Dépôt au Québec vers un concept de vrai entrepôt, pour une variété de produits moindre, mais en quantité importante et aux meilleurs prix. Nous sommes également à finaliser l'intégration de la bannière TOTEM en nouveau modèle de magasin de proximité qui regroupera les meilleurs éléments de TOTEM à ceux de RONA.

Mais le plus gros du travail reste à faire et consiste en une révision en profondeur des stratégies de catégories de produits, de prix et de différenciation du réseau de magasins RONA, autant corporatifs que franchisés et affiliés.

Dans ce contexte, c'est avec un immense plaisir que je souligne l'entrée en poste le 27 mai prochain d'Alain Brisebois, à titre de premier vice-président et chef de la direction commerciale.

Je suis heureux de pouvoir compter sur sa vaste expérience en commerce de détail pour nous aider dans cette période charnière de notre histoire. Alain, c'est un vétéran du commerce de détail qui a occupé plusieurs postes stratégiques dans les 30 dernières années. Nous saluons son arrivée.

D'ici quelques semaines, je serai en mesure de faire des recommandations qui permettront d'accélérer le virage en cours.

Ces recommandations viseront à :

- Faire de RONA le détaillant de quincaillerie et de matériaux de construction le plus performant du Canada;
- Faire de RONA le détaillant de quincaillerie qui satisfait ses clients tous les jours.

Pour réaliser cette vision, il faut que nos actions quotidiennes se concentrent sur quatre piliers :

1. D'abord, mettre le client au centre de nos décisions.
2. Deuxième pilier, avoir la meilleure exécution en magasin.
3. Troisième pilier, avoir la meilleure équipe.
4. Et finalement, générer du rendement et de la croissance pour nos actionnaires

L'avenir est très prometteur pour RONA. Malgré la pression sur nos résultats, nous avons la latitude requise pour agir dans cette période charnière puisque nous comptons sur un bilan solide et continuons de générer d'importants fonds d'exploitation.

Nos actions aujourd'hui feront de nous le détaillant de quincaillerie et de matériaux de construction le plus performant du Canada.

Je vous remercie. Je cède maintenant la parole à M. Chevrier pour la poursuite de l'assemblée.