

T3-2010

PRÊTS
pour le nouveau monde

Rapport intermédiaire consolidé

Pour le trimestre terminé le 26 septembre 2010



RONA

RONA ACCROÎT SA PART DE MARCHÉ ET AMÉLIORE SON EFFICACITÉ, MALGRÉ LES CONDITIONS DIFFICILES

RONA inc. (TSX : RON), le plus important distributeur et détaillant canadien d'articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage, a publié aujourd'hui ses résultats financiers pour les périodes de 13 et de 39 semaines terminées le 26 septembre 2010 (troisième trimestre et neuf premiers mois de 2010). Tous les chiffres ci-dessous sont en dollars canadiens.

POINTS SAILLANTS FINANCIERS

Par rapport au troisième trimestre de 2009 :

- baisse de 0,5 % du total des ventes et de 2,25 % des ventes comparables
- hausse de 32 points de base de la marge brute et de 26 points de base de la marge brute ajustée, à 29,58 %
- hausse de 0,8 % du bénéfice d'exploitation, mais baisse de 4,6 % si l'on exclut les éléments inhabituels comptabilisés en 2009
- bénéfice net de 50,2 millions de dollars, en hausse de 2,2 %, mais en baisse de 5,8 % si l'on exclut les éléments inhabituels comptabilisés en 2009
- bénéfice par action (dilué) inchangé à 0,38 \$, mais en baisse de 0,03 \$ si l'on exclut les éléments inhabituels comptabilisés en 2009

FAITS SAILLANTS DE L'EXPLOITATION

- Expansion et diversification du secteur de la distribution avec l'acquisition de TruServ Canada
- Solide croissance organique de la Division du marché commercial et professionnel qui a entrepris d'autres démarches en vue d'établir une plateforme nationale pour ses services avec l'annonce de trois acquisitions
- Croissance de 5 % des produits de marques privées et de marques contrôlées et atteinte d'un taux de pénétration de 22 %
- Émission de deux fois plus de cartes de crédit RONA dans le cadre du programme RONAvantages que l'année dernière
- Développement continu du réseau de marchands affiliés avec l'ajout depuis le début de l'exercice de 230 000 pieds carrés d'espace de vente représentant près de 90 millions de dollars en ventes au détail annuelles, et sélection de cinq projets dans le cadre du programme unique à RONA de planification de la relève pour la propriété des magasins

« La baisse de confiance des consommateurs a fait en sorte que la croissance clients a été difficile au cours des deux derniers trimestres. Toutefois, RONA a pu enregistrer des gains par rapport à d'autres objectifs, par exemple pour ce qui est d'accroître sa part de marché, d'élargir son secteur de la distribution et celui du marché commercial et professionnel et d'améliorer l'efficacité, a déclaré Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA. Compte tenu des acquisitions annoncées récemment, la part de marché de RONA se situe actuellement à 19 %, en hausse par rapport à 17,5 % en début d'année, et en voie d'atteindre l'objectif de 20 % d'ici la fin de 2011. Les retombées positives des initiatives d'amélioration de l'efficacité se reflètent aussi par la hausse de 26 points de base enregistrée par la marge brute au cours du dernier trimestre. »

« Nous prévoyons que la reprise économique sera plus lente que ce que nous avons d'abord envisagé et que la confiance des consommateurs continuera de représenter un défi, a ajouté M. Dutton. Par conséquent, nous entendons prendre des mesures appropriées à court terme pour minimiser les incidences financières du ralentissement de la croissance clients sur les résultats de la Compagnie, tout en continuant à chercher de nouvelles possibilités de développement. Notre industrie traverse des changements importants, particulièrement dans le domaine de la distribution et dans le marché de gros commercial et professionnel, et nous entendons utiliser la marge de manœuvre financière dont dispose RONA pour jouer un rôle très actif dans la consolidation de ces marchés. »

RÉSULTATS FINANCIERS

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

Les ventes se sont chiffrées à 1 313,7 millions de dollars, en baisse de 6,8 millions ou 0,5 %, y compris une diminution de 2,25 % des ventes comparables. La diminution résulte d'une baisse de 0,2 % des ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés et d'une diminution de 1,7 % des ventes du secteur de la distribution. La diminution des ventes comparables reflète principalement la baisse continue de la confiance des consommateurs tout au long du trimestre, la diminution des activités dans le secteur du logement comparativement à l'année dernière, les conditions météorologiques défavorables (particulièrement dans l'Ouest du Canada) et le fait que des crédits d'impôts à la rénovation offerts aux consommateurs l'année dernière ne sont plus disponibles cette année. La croissance des ventes due aux acquisitions, aux nouveaux magasins et à la Division du marché commercial et professionnel a contribué à atténuer cette pression à la baisse.

Les consommateurs au détail sont plus prudents et dépensent de manière plus sélective parce qu'ils s'inquiètent de l'état de l'économie, de la création d'emploi et de leur niveau d'endettement. Cette attitude a eu comme résultat une diminution de l'achalandage dans les magasins et une baisse des ventes les fins de semaines et des ventes d'installation. Par contre, le montant des achats des consommateurs qui se rendaient dans les magasins était en légère hausse, ce qui porte à croire que les initiatives de merchandising et de service en magasin ont réussi.

Le malaise chez les consommateurs touche toutes les régions, mais il est plus marqué dans l'Ouest du Canada, où les conditions météorologiques ont été particulièrement défavorables pendant le trimestre. Les ventes dans la région de l'Atlantique ont enregistré une légère hausse, et l'intégration des magasins du réseau Pierceys se poursuit harmonieusement. Les magasins du Québec, plus particulièrement ceux qui sont passés de la bannière RONA Le Régional à la bannière RONA L'entrepôt, s'en sont tirés raisonnablement pendant le trimestre, tandis que les ventes sur le marché commercial et professionnel ont été particulièrement fortes en Ontario.

Dans le secteur de la vente au détail, la vague de chaleur de juillet a donné des forces à la catégorie CVC (chauffage, ventilation et climatisation). RONA a en outre gagné des parts de marché dans la catégorie éclairage après un remarchandisage complet et grâce à l'offre, à des prix compétitifs, d'une grande variété de produits importés. Toutefois, les catégories cuisine, peinture et planchers ont souffert parce que les crédits d'impôts à la rénovation dont bénéficiaient les consommateurs l'année dernière n'étaient plus disponibles cette année tout comme la vente spéciale de cabinets de cuisine de l'année dernière. La Division du marché commercial et professionnel a continué d'enregistrer une forte croissance des ventes dans les secteurs de la plomberie, du chauffage, de la ventilation, de la climatisation, du bois d'œuvre et des matériaux de construction.

Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont décliné de 1,7 %, s'établissant à 309,5 millions de dollars. La diminution résulte de la pression sur les ventes comparables des marchands affiliés, pression qui s'est reflétée dans leurs achats.

La marge brute a atteint 27,08 %, en hausse de 32 points de base, et la marge brute ajustée a crû de 26 points de base pour atteindre 29,58 %. Cette croissance est une conséquence de l'optimisation des catégories de produits, de conditions plus favorables consenties par les fournisseurs, de la réduction des pertes ainsi que d'une hausse des ventes de produits importés, de produits de marques privées et de produits de marques contrôlées.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 106,7 millions de dollars, augmentation de 0,9 million, ou 0,8 %, résultat d'une hausse de 0,2 % du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés et d'une augmentation de 3,2 % du bénéfice d'exploitation du secteur de la distribution. La hausse de 11 points de base de la marge d'exploitation, à 8,12 %, est attribuable à une augmentation de 3 points de base dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés et à une hausse de 35 points de base pour le secteur de la distribution. Exclusion faite des

éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en baisse de 5,1 millions de dollars, ou 4,6 %, et la marge d'exploitation a diminué de 34 points de base. Cette diminution est attribuable à la baisse des ventes comparables, compensée en partie par des mesures d'amélioration de l'efficacité. Des charges pour éléments inhabituels comptabilisées en 2009 étaient attribuables à la réévaluation des engagements liés à la fermeture de magasins corporatifs et franchisés.

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires n'a augmenté que de 0,1 million de dollars, ou 1,3 %, résultat d'une émission d'actions en juin 2009 et d'une gestion rigoureuse du bilan et des dépenses en immobilisations ce qui a réduit le niveau d'endettement.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 27,1 millions de dollars, soit une augmentation de 1,2 million ou 4,7 %. Cette hausse est attribuable à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants, aux acquisitions et à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Le bénéfice net était en hausse de 1,1 million de dollars à 50,2 millions, et le bénéfice par action (dilué) est demeuré inchangé à 0,38 \$. La hausse du bénéfice net est due principalement à la contribution du secteur de la distribution. Exclusion faite des éléments inhabituels comptabilisés en 2009, le bénéfice net était en baisse de 3,1 millions de dollars, ou 5,8 %, et le bénéfice par action (dilué) a décliné de 0,03 \$, ou 7,3 %.

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE NEUF MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de neuf mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

Les ventes se sont élevées à 3 663,3 millions de dollars, en hausse de 126,9 millions, ou 3,6 %. La croissance des ventes est attribuable à une augmentation de 3,8 % des ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés et à une hausse de 3,0 % des ventes du secteur de la distribution. Les ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés se sont chiffrées à 2 763,6 millions de dollars, augmentation de 100,7 millions, ou 3,8 %. Cette croissance est attribuable à l'ouverture de nouveaux magasins et à l'augmentation de 4,6 % des ventes comparables pendant le premier semestre de l'année, réduite toutefois par une baisse de 2,25 % des ventes comparables au cours du troisième trimestre. Après neuf mois, les ventes comparables sont en hausse de 1,98 %. Six magasins ont ouvert leurs portes pendant les neuf premiers mois de l'année : deux en Ontario, un en Alberta, un en Saskatchewan et deux au Québec. La forte croissance des ventes comparables pendant la première partie de 2010 reflète largement la reprise de l'économie canadienne, qui a commencé l'année de belle manière mais qui semble avoir récemment connu un ralentissement, particulièrement dans le secteur du logement. Des conditions météorologiques défavorables ont aussi eu des incidences sur les ventes. À l'intérieur de ce secteur, la Division du marché commercial et professionnel a connu, tout au long de la période, une forte croissance des ventes de toutes les gammes de produits, particulièrement dans les catégories de la plomberie et du CVC. Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont augmenté de 3,0 % pour s'élever à 899,7 millions de dollars. Cette augmentation des ventes résulte d'une croissance de 13,4 % au cours du premier trimestre de 2010, atténuée quelque peu par une légère baisse de 0,2 % au deuxième trimestre et de 1,7 % au troisième trimestre, baisse qui reflète le ralentissement de la reprise économique et de l'activité sur le marché domiciliaire au cours de la période ainsi que l'effet des conditions météorologiques défavorables et des retards de livraison des importations en provenance de Chine.

La marge brute s'est améliorée de 25 points de base, pour atteindre 27,54%. La marge brute a également enregistré un gain sur une base trimestrielle, passant d'une amélioration de 4 points de base d'une année à l'autre au cours du premier trimestre de 2010, à une hausse de 25 points de base au deuxième trimestre et de 32 points de base au troisième trimestre. La marge brute ajustée a augmenté de 37 points de base pour s'établir à 30,45 %. Cette croissance résulte de l'optimisation des catégories de produits, des conditions plus favorables consenties par les fournisseurs, de la réduction des pertes ainsi que d'une hausse des ventes de produits importés, de produits de marques privées et de produits de marques contrôlées, même si elle a été en partie neutralisée par des hausses du coût du transport et des modifications à la combinaison de produits.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 276,5 millions de dollars, en hausse de 22,3 millions, ou 8,8 %, en conséquence d'une augmentation de 12,4 % du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés, annulée en partie par une légère diminution de 1,9 % du bénéfice d'exploitation du secteur de la distribution. La marge d'exploitation a enregistré une hausse de 36 points de base pour atteindre 7,55 %, conséquence d'une augmentation de 59 points de base pour le secteur des magasins corporatifs et franchisés, augmentation neutralisée en partie par la baisse de 35 points de base subie par le secteur de la distribution. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 8,1 millions de dollars, ou 3,0 %, et la marge d'exploitation a décliné de 4 points de base. Les charges pour éléments inhabituels comptabilisées pour les neuf premiers mois de 2009 s'élevaient à 14,2 millions de dollars et avaient trait à des fermetures de magasins. En plus de refléter une hausse des marges brutes, cette augmentation du bénéfice d'exploitation illustre également les excellents résultats des mesures visant à améliorer l'efficacité, malgré les coûts additionnels liés aux ouvertures de nouveaux magasins.

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,7 million de dollars, ou 4,1 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et à des efforts constants pour assurer une gestion rigoureuse du bilan et des dépenses en immobilisations, ce qui a réduit le niveau d'endettement.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 82,4 millions de dollars, soit une augmentation de 5,0 millions ou 6,5 %. L'augmentation peut être attribuée à une perte de valeur enregistrée au deuxième trimestre de 2010, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants, aux acquisitions ainsi qu'à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Le bénéfice net est en hausse de 13,6 millions de dollars, ou 12,7 %, à 121,1 millions, et le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,04 \$, ou 4,5 %, pour atteindre 0,92 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a crû de 3,8 millions de dollars, ou 3,2 %, et le bénéfice par action (dilué), qui était de 0,96 \$ en 2009, a décliné de 0,04 \$, ou 4,2 %. La différence entre la croissance du bénéfice net et la croissance du bénéfice par action s'explique par les différences entre les nombres moyens d'actions en circulation pendant les périodes concernées. L'augmentation du bénéfice net est attribuable principalement à la contribution du secteur des magasins corporatifs et franchisés pendant les neuf premiers mois de l'année, ainsi que par les solides résultats de la Division du marché commercial et professionnel.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a produit des fonds de 73,1 millions de dollars au cours du troisième trimestre de 2010, comparativement à 80,0 millions au cours de la même période en 2009. Nette des changements aux fonds de roulement, l'exploitation a généré des flux de trésorerie de 58,2 millions de dollars, par rapport aux 100,1 millions générés au troisième trimestre de 2009. Pour la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010, l'exploitation a généré 209,7 millions de dollars, comparativement à 194,0 millions en 2009. Nette des variations du fonds de roulement, l'exploitation a généré 44,2 millions de dollars, comparativement à 216,7 millions en 2009. Les différences au chapitre des flux de trésorerie ayant trait aux changements à des éléments du fonds de roulement sont principalement attribuables à une hausse de 90,2 millions de dollars des stocks, conséquence de l'ouverture de nouveaux magasins, des acquisitions, des nouvelles gammes de produits de CVC dans la Division du marché commercial et professionnel ainsi que de l'offre de nouveaux produits au centre de distribution de Calgary pour soutenir la croissance de RONA dans cette partie du pays. Les baisses sont en outre attribuables à une augmentation des comptes débiteurs découlant d'une plus forte proportion de ventes de bois d'œuvre et de matériaux de construction à la clientèle commerciale et professionnelle ainsi qu'à une baisse des comptes créditeurs résultant d'importations plus élevées et de changements au mixte de produits. Malgré un niveau d'inventaire plus élevé, le taux de roulement des stocks a enregistré une légère hausse.

Tout au long du dernier exercice, la Compagnie a exercé une gestion financière rigoureuse et un contrôle serré de ses investissements en immobilisations. Au cours du troisième trimestre de 2010, RONA a investi 34,0 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, comparativement à 33,1 millions au cours de la même période en 2009. Ces investissements étaient destinés à l'expansion du réseau de vente au détail de la Compagnie, notamment à la construction de nouveaux magasins, à la réfection et à la mise à niveau de magasins existants ainsi qu'à des

travaux d'entretien. RONA a également consacré une partie des investissements à l'amélioration continue de ses systèmes d'information afin d'accroître son efficacité opérationnelle. Pour la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010, RONA a investi 91,5 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, 32,6 millions de moins que les 124,1 millions investis en 2009. La Compagnie prévoit maintenant que le total de ses investissements en 2010 s'élèvera à environ 165 millions de dollars.

Même si des fonds ont été utilisés pour financer des acquisitions et des dépenses en immobilisations au cours de la dernière année, le bilan de RONA est demeuré solide. Le 26 septembre 2010, le ratio dette nette totale / capital utilisé était de 13,4 %, comparativement à 11,9 % le 27 septembre 2009. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 63,9 % à la fin du troisième trimestre de 2010, alors qu'il était de 61,2 % au 27 septembre 2009.

Au 26 septembre 2010, la Compagnie pouvait compter sur 150,4 millions de dollars d'encaisse, montant qui sera déployé au cours des prochains trimestres pour réaliser divers projets de croissance dans le cadre de la Phase 2 de son plan stratégique 2008-2011. RONA a également accès à une facilité de crédit non utilisée pouvant atteindre 650 millions de dollars.

MISE À JOUR SUR L'ORIENTATION STRATÉGIQUE DE LA COMPAGNIE

RONA a annoncé son plan stratégique 2008-2011 le 27 février 2008. Le plan comportait deux phases : la Phase 1 du plan, axée sur la productivité, l'efficacité et la rentabilité (le « programme PEP »), s'est étalée sur la période 2008-2009. Le 25 janvier 2010, RONA a dévoilé la Phase 2 de son plan stratégique (le « programme Nouveau monde »), qui mettra l'accent sur la croissance au cours de 2010 et de 2011.

La direction de RONA s'est engagée à faire des mises à jour trimestrielles sur l'état d'avancement du plan dans son rapport de gestion et une mise à jour annuelle dans son rapport annuel et au cours de son assemblée annuelle des actionnaires. L'information ci-dessous est une mise à jour sur l'état d'avancement du plan.

1. Croissance clients

La croissance clients sera stimulée par de nombreuses initiatives visant à améliorer l'expérience client – concepts novateurs en magasin, mise en place de nouvelles catégories de produits, nouveaux produits de marques privées et de marques contrôlées, nouveaux outils et nouveaux programmes pour renforcer la fidélisation de la clientèle et nouveaux programmes de formation pour les employés des magasins.

- Le printemps dernier, le programme RONAvantages a été amélioré et est devenu permanent; c'est aujourd'hui l'un des programmes de fidélisation les plus avantageux de l'industrie au Canada. Le nombre de nouvelles cartes de crédit RONA émises jusqu'à maintenant en 2010 dans le cadre du programme est le double du nombre de cartes émises dans le cadre du précédent programme pendant les 12 mois de 2009.
- Les ventes de produits de marques privées RONA et de marques contrôlées pour le trimestre sont de 5 % supérieures à celles de l'année dernière, ce qui amène le niveau de pénétration de ces produits à plus de 22 % par rapport à 19 % au début de l'année et seulement deux points de pourcentage en deçà du pourcentage cible de 24 % pour 2011.
- La capacité de répondre aux besoins de la clientèle commerciale et professionnelle croît rapidement à mesure que la Division du marché commercial et professionnel réalise des progrès dans la mise en place d'une plateforme nationale, grâce principalement à des acquisitions stratégiques (pour de plus amples renseignements à ce sujet, voir la rubrique « Acquisitions » ci-dessous) et à une forte croissance organique.
- Dix magasins sont en cours de rénovation pour améliorer l'expérience de magasinage : huit en Ontario (Mississauga, Lindsay, Barrie, Windsor, Peterborough, Sheppard, Simcoe et Kingston) et deux au Québec (Anjou et Mascouche). Les rénovations doivent être terminées d'ici la fin de l'année.
- Dans le cadre de ses efforts pour promouvoir les valeurs canadiennes d'équité, de travail d'équipe, de responsabilité sociale et de persévérance, RONA a conclu un partenariat exclusif avec les Flames de Calgary de la LNH (Ligue nationale de hockey) et avec les Calgary Hitmen, équipe de hockey junior majeur de la WHL (Western Hockey League). Ensemble, RONA et les Flames examineront des possibilités nouvelles, par exemple la rénovation de centres communautaires pour la jeunesse. RONA

fournira la main-d'œuvre, le matériel et le savoir-faire pour chaque projet sélectionné. La Compagnie bénéficiera de la visibilité constante à la caméra de la marque RONA pendant les parties disputées chez elle par l'équipe, notamment deux logos enchâssés dans la glace ainsi que de panneaux à l'arrière du filet de l'équipe. En outre, un écusson bien visible sera ajouté aux jerseys portés par les joueurs des Flames de Calgary pour les séances de pratique; il s'agit d'une toute nouvelle initiative de la LNH cette année. L'entreprise albertaine TOTEM Building Supplies, membre du réseau de magasins RONA, jouira également de visibilité sur les bandes et à l'intérieur de l'aréna.

2. Construction de magasins corporatifs et franchisés

RONA a plusieurs concepts différents pour répondre aux besoins spécifiques des collectivités petites ou grandes, urbaines ou rurales, qu'elle dessert. Qu'il s'agisse d'un tout nouveau magasin ou de l'agrandissement ou de la transformation d'un magasin existant, RONA a un concept pour combler ces besoins.

- Jusqu'à maintenant cette année, la construction de nouveaux magasins a permis d'ajouter quelque 300 000 pieds carrés au réseau.
- Tout juste après la fin du trimestre, le magasin corporatif RONA Le Régional de St-Luc, au Québec, a mis la touche finale à ses plans d'expansion pour devenir un RONA L'entrepôt. La région du Haut-Richelieu desservie par ce magasin a connu une croissance considérable au cours des dix dernières années, croissance qui se poursuit. L'expansion ajoute 20 000 pieds carrés au magasin dont la clientèle peut désormais compter sur la gamme complète des services offerts par le concept RONA L'entrepôt, y compris les boutiques spécialisées. Unique dans le domaine de la rénovation domiciliaire, le concept des boutiques spécialisées RONA vise à faciliter le processus de la rénovation et à optimiser son efficacité. Le magasin a un inventaire de plus de 45 000 articles différents.

3. Développement du réseau de marchands affiliés

En plus de recruter de nouveaux membres pour le réseau et d'aider les marchands actuels à améliorer et à agrandir leurs magasins, un élément clé du développement du réseau est le tout nouveau programme de planification de la relève mis en place par RONA. Le programme a été conçu de façon à perpétuer le leadership de RONA dans le marché et pour appuyer la croissance de son réseau. Le nouveau programme de planification de la relève permettra à RONA d'attirer les marchands de la nouvelle génération et de demeurer l'entreprise, au Canada, offrant le meilleur soutien au développement des marchands indépendants.

- Au cours des neuf premiers mois de cette année, RONA a ajouté 230 000 pieds carrés d'espace de vente grâce au recrutement de nouveaux marchands et à l'expansion de magasins membres (63 000 pieds carrés grâce au recrutement et 167 000 pieds carrés grâce à des projets d'expansion). Ces ajouts représentent près de 90 millions de dollars en ventes au détail annuelles (environ 50 millions pour les nouveaux marchands et 40 millions pour les projets d'expansion, ce qui englobe les 49 500 pieds carrés pour la rénovation du magasin de Blainville mentionné ci-dessous). Au total, les marchands RONA ont réalisé 84 projets, soit 23 projets d'expansion et 61 projets de remarketing, pour un investissement de près de 35 millions de dollars. Compte tenu du recrutement et de tous les projets réalisés par les marchands RONA, la Compagnie est sur le point d'atteindre son objectif d'ajouter de 100 à 150 millions de dollars de ventes au détail annuelles à son réseau, objectif qu'elle s'attend à atteindre d'ici la fin de l'exercice.
- Au mois d'août dernier, à Blainville au Québec, André Lespérance, marchand RONA, a mis la touche finale à la conversion d'un édifice existant en nouveau magasin de proximité de 49 500 pieds carrés, offrant plus de 25 000 articles; la conversion représente un investissement de plus de 6 millions de dollars dans la collectivité. Des mesures visant à protéger la qualité de l'air et à réduire la consommation d'énergie ont été intégrées à la rénovation de l'immeuble qui allait devenir le nouveau magasin RONA.
- En septembre, moins d'une année après la mise sur pied du programme novateur de planification de la relève, cinq jeunes leaders, représentant quatre projets différents, ont été les premiers choisis pour recevoir le soutien du fonds de développement; plus récemment, deux nouveaux projets ont été présentés au comité de sélection. Le nouveau programme, jumelé au forum des jeunes mentionné ci-dessous, gagne vraiment en popularité et plus de 20 projets sont actuellement sous étude par les

jeunes marchands et pourront éventuellement être soumis au comité de sélection au cours de la prochaine année.

- En août, un « forum des jeunes » a été tenu à Kananaskis, en Alberta, pour de nombreux jeunes gens qui représentent la prochaine génération de leaders RONA. C'était le deuxième événement du genre. Sous la direction de Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA, les journées de réflexion ont comporté des séances de travail avec des membres du Comité de direction de RONA et des échanges avec des spécialistes de l'industrie et des chefs d'entreprises canadiens.

4. Acquisitions

Par des acquisitions ciblées dans les secteurs de la vente au détail, de la distribution et du marché commercial et professionnel, la Compagnie peut rapidement élargir différents volets de ses opérations et de sa capacité de fonctionnement, par exemple la couverture du marché, l'extension de ses marques, l'utilisation de son infrastructure existante, son offre de produits et son pouvoir d'achat, tout en réduisant les incidences de la nature cyclique du marché de détail.

- Jusqu'à maintenant, neuf acquisitions ont été réalisées ou annoncées cette année, dont quatre vers la fin du troisième trimestre : TruServ Canada Inc., Don Park Limited Partnership au Canada (acquisition qui sera faite par l'intermédiaire de Noble, filiale de RONA), Boiseries Signées (acquise par l'intermédiaire de Matériaux Coupal, filiale de RONA), et MPH Supply Limited (acquise par Noble, filiale de RONA).
- TruServ Canada Inc., distributeur appartenant à des propriétaires exploitants indépendants et dont le siège social est à Winnipeg, au Manitoba, exploite deux centres d'entreposage et de distribution, l'un de 400 000 pieds carrés à Winnipeg, l'autre de 250 000 pieds carrés à Kitchener, en Ontario, d'où l'entreprise expédie plus de 40 000 articles. L'entreprise dessert 650 marchands indépendants à travers le Canada et réalise annuellement des ventes de distribution d'articles de quincaillerie de plus de 100 millions de dollars dans quelque 250 magasins sous les bannières True Value, V&S, Country Depot et autres bannières spécialisées ainsi que dans 400 magasins indépendants. La clôture de la transaction a eu lieu le 3 novembre 2010.
- Don Park Limited Partnership au Canada est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC). La compagnie exploite 14 succursales, trois usines de fabrication et un centre de distribution en Ontario. Fondée en 1972, Don Park a un solide profil de croissance avec des ventes de plus de 90 millions de dollars. La clôture de la transaction est sujette à l'approbation des autorités réglementaires et est prévue d'ici la fin de l'exercice en cours.
- Boiseries Signées est un fabricant québécois d'escaliers sur mesure préfabriqués en usine. L'acquisition de l'entreprise accentue la présence de la Division du marché commercial et professionnel dans le secteur des escaliers intérieurs et place les services de finition de RONA dans une situation avantageuse. Du coup, RONA devient la seule entreprise à offrir à ses clients du marché de la construction une gamme complète de produits de finition intérieure, de planchers en bois durs et d'escaliers, le tout assorti d'une possibilité d'installation personnalisée. Cet ajout renforce vraiment l'attrait exercé auprès des professionnels des marchés domiciliaire et de la construction dans la région du Grand Montréal et ouvre la porte du marché de la ville de Québec.
- MPH Supply Limited, entreprise spécialisée dans la distribution de matériel de plomberie, exploite cinq succursales à Vancouver et dans la région du Lower Mainland. La transaction inclut également l'acquisition de la compagnie Better Bathrooms Limited, un magasin de vente au détail de produits de plomberie de finition (www.better-bathrooms.ca). MPH Supply et Better Bathrooms réalisent des ventes de près de 15 millions de dollars. L'acquisition de MPH Supply donne à RONA un accès immédiat à une nouvelle région géographique dans le marché spécialisé de la plomberie, ajoute une masse critique à son offre actuelle de produits et de services dans ce marché et crée d'importantes synergies avec Noble pour ce qui est de l'approvisionnement. La transaction est une autre étape vers la réalisation de l'objectif que s'est donné RONA de mettre en place une plateforme nationale dans le marché commercial et professionnel.

- En octobre, RONA a fait l'acquisition de Matériaux R. M. Bibeau Ltée, un marchand affilié à RONA depuis fort longtemps, dont le propriétaire souhaitait vendre son entreprise. À la suite de cette transaction, les six quincailleries Bibeau au Québec (Sorel, Tracy, Varennes, Contrecoeur, Longueuil et Ste-Julie) ont été intégrées au réseau de magasins corporatifs de RONA.

PERSPECTIVES

Même si la reprise économique est amorcée, le rythme de reprise enregistré pendant la première partie de l'année ne semble pas soutenable, et on s'attend aujourd'hui à ce que la reprise se fasse encore plus graduellement que ce qui a d'abord été prévu. La Banque du Canada a d'ailleurs réduit en avril, en juillet et une fois de plus en octobre, ses prévisions de croissance économique pour le Canada en 2010 pour prendre en compte une reprise graduelle.

Ainsi, on estime que la croissance économique se poursuivra, mais à un rythme plus lent que celui qui était prévu lorsque la Compagnie a dévoilé, en janvier dernier, son programme Nouveau monde. La confiance des consommateurs est également à un niveau beaucoup plus bas qu'anticipé et devrait continuer de représenter un défi. Dans un tel contexte, la direction prévoit maintenant que l'atteinte des objectifs financiers du programme Nouveau monde sera retardée.

Par contre, les prévisions de croissance des ventes résultant de l'expansion du réseau de marchands affiliés, de la pénétration du marché par les produits de marques privées et de marques contrôlées ainsi que de la croissance due aux acquisitions, restent inchangées pour 2010 et 2011. Pour l'année à date, la Compagnie a d'ailleurs réalisé de bons progrès à cet égard; elle a en effet ajouté plus de 550 millions de dollars en ventes au détail annuelles, et il reste de nombreuses possibilités permettant de maintenir ce niveau de croissance.

RONA entend continuer à exercer une rigoureuse gestion financière afin de maintenir une cote de crédit de première qualité tout en poursuivant avec vigueur les occasions de développement qui se présentent quant aux autres vecteurs de croissance. La direction est convaincue que la Compagnie doit tirer parti de la conjoncture actuelle pour consolider rapidement son marché.

L'objectif d'accroître la part de marché de RONA au Canada de 17,5 % à 20 %, reste aussi inchangé. De fait, la Compagnie est près du but puisque sa part de marché est estimée à 19 % au troisième trimestre, compte tenu des acquisitions annoncées récemment. Cette augmentation de la part de marché de la Compagnie contribuera graduellement aux bénéfices et apportera une plus forte contribution lorsque les conditions du marché s'amélioreront.

Enfin, avec les acquisitions de MPH Supply en Colombie-Britannique, de Boiseries Signées au Québec et de Don Park Limited Partnership en Ontario, annoncées tout récemment, ainsi que les acquisitions plus tôt cette année de Plomberie Payette & Perreault et de LGC au Québec, RONA franchit des étapes importantes afin d'atteindre son objectif de mettre en place une plateforme nationale pour sa Division du marché commercial et professionnel.

Grâce à l'acquisition de TruServ Canada, RONA bénéficie également d'une pénétration géographique immédiate dans de nombreuses collectivités canadiennes, particulièrement en Ontario et dans les provinces de l'Ouest, ce qui représente un fort potentiel de croissance. De plus, elle permet de diversifier le réseau de magasins desservis par RONA par l'ajout de magasins spécialisés dans la vente de quincaillerie, de marchandises générales et de matériel agricole.

Cette acquisition stratégique permet en outre à RONA d'offrir aux marchands indépendants au Canada trois différentes solutions : magasin indépendant sous la bannière RONA, bannières spécialisées TruServ et services de distribution pour les marchands indépendants affiliés sans bannière spécifique. Maintenant que RONA dispose de tous les outils complémentaires dont elle a besoin pour desservir tous les types de marchands au Canada, elle lancera une importante campagne de recrutement auprès des quelque 5000 marchands indépendants de tous les coins du pays. Plus de la moitié de ces marchands font partie de groupements d'achat qui n'ont ni plan de marketing ni programme de relève.

Enfin, ces transactions stratégiques mettent l'accent sur le marché commercial et professionnel ainsi que sur le marché de la distribution, et permettront à RONA, dans le marché de la distribution, de réduire la nature cyclique de ses opérations tout en offrant un fort potentiel de croissance et d'importantes synergies. Ces transactions ouvrent aussi la porte à de nouvelles acquisitions dans ces deux grands marchés.

INFORMATION ADDITIONNELLE

Le *Rapport de gestion* et les états financiers non vérifiés pour le troisième trimestre 2010 peuvent être consultés sur le site Internet de la Compagnie à l'adresse www.rona.ca, section Investisseurs et sur le site SEDAR, www.sedar.com. Le lecteur trouvera également sur ces sites le rapport annuel de la Compagnie et d'autres informations relatives à RONA, y compris la *Notice annuelle*.

MESURES DE PERFORMANCE NON CONFORMES AUX PCGR

Dans ce *Communiqué*, comme dans sa gestion interne, RONA utilise la notion de « bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et dépréciation et part des actionnaires sans contrôle (« BAIIA ») », qu'elle désigne également comme « bénéfice d'exploitation ». Cette mesure correspond à l'item « bénéfice avant les postes suivants » dans ses états financiers consolidés. RONA utilise aussi la notion de « marge brute ajustée », laquelle correspond aux ventes moins le coût des marchandises, incluant la totalité des remises accordées par les fournisseurs.

Bien que le BAIIA n'ait pas de sens normalisé par les PCGR, son usage est largement répandu dans l'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 du capital. La marge brute ajustée est utilisée par la direction pour analyser la rentabilité de son réseau, en incluant la totalité des remises reçues des fournisseurs. Comme ces mesures ne sont pas normalisées, elles peuvent ne pas être strictement comparables d'une société à une autre. Cependant, RONA l'établit de la même façon pour chacun de ses secteurs identifiés et, sauf mention expresse, sa méthode ne change pas dans le temps. Le BAIIA et la marge brute ajustée ne doivent pas être considérés isolément ou comme substitués aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme renseignements complémentaires.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Le présent *Communiqué* contient des déclarations de nature prévisionnelle qui sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Tous les énoncés autres que des énoncés de faits historiques inclus dans ce *Communiqué*, y compris les 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 les autres personnes intéressées devraient éviter de se fier indûment à quelque énoncé prospectif.

Pour de plus amples renseignements sur les risques, les incertitudes et les hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Compagnie et les attentes actuelles, le lecteur est prié de se reporter aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont accessibles sur les sites www.sedar.com et 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, à la rubrique « Risques et incertitudes », et à 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 10 novembre 2010 et sont faits 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, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables ne 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 près de 30 000 personnes dans toutes les régions du Canada, sous diverses bannières. Le réseau de magasins RONA totalise plus de 16 millions de pieds carrés et réalise des ventes au détail annuelles de plus de 6 milliards de dollars. Visitez www.rona.ca.

-30-

Pour plus de renseignements :

Médias

Daniel Richard
Directeur des communications d'entreprise
RONA inc.
514 599-5900 poste 5751
daniel.richard@rona.ca

Communauté financière

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

RAPPORT DE GESTION POUR LE TROISIÈME TRIMESTRE 2010

PÉRIODES DE 13 ET DE 39 SEMAINES TERMINÉES LE 26 SEPTEMBRE 2010

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 onze 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 (« PCGR ») et les montants sont exprimés en dollars canadiens. RONA a déposé ses états financiers consolidés non vérifiés pour les périodes de 13 et de 39 semaines terminées le 26 septembre 2010 auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Ces états financiers peuvent être consultés sur le site de SEDAR, www.sedar.com ou sur celui de RONA, www.rona.ca. Le présent *Rapport de gestion* doit être lu avec les états financiers de la Compagnie et les notes afférentes.

MESURES DE PERFORMANCE NON CONFORMES AUX PCGR

Dans ce rapport, comme dans sa gestion interne, RONA utilise la notion de « bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et dépréciation et part des actionnaires sans contrôle (« BAIIA ») », qu'elle désigne également comme « bénéfice d'exploitation ». Cette mesure correspond à l'item « bénéfice avant les postes suivants » dans ses états financiers consolidés. RONA utilise 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 n'ait pas de sens normalisé par les PCGR, son usage est largement répandu dans l'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 du capital. Quant à la marge brute ajustée, elle est utilisée par la direction pour analyser la rentabilité de son réseau, en incluant la totalité des rabais reçus des fournisseurs. Comme ces mesures ne sont pas normalisées, elles peuvent ne pas être strictement comparables d'une société à une autre. Cependant, RONA l'établit de la même façon pour chacun de ses secteurs identifiés et, sauf mention expresse, sa méthode ne change pas dans le temps. Le BAIIA et la marge brute ajustée ne doivent pas être considérés isolément ou comme substitués aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme renseignements complémentaires.

MISE À JOUR SUR L'ORIENTATION STRATÉGIQUE DE LA COMPAGNIE

RONA a annoncé son plan stratégique 2008-2011 le 27 février 2008. Le plan comportait deux phases : la Phase 1 du plan, axée sur la productivité, l'efficacité et la profitabilité (le « programme PEP »), s'est étalée sur la période 2008-2009. Le 25 janvier 2010, RONA a dévoilé la Phase 2 de son plan stratégique (le « programme Nouveau monde »), qui mettra l'accent sur la croissance au cours de 2010 et de 2011.

La direction de RONA s'est engagée à faire des mises à jour trimestrielles sur l'état d'avancement du plan dans son rapport de gestion et une mise à jour annuelle dans son rapport annuel et au cours de son assemblée annuelle des actionnaires. L'information ci-dessous est une mise à jour sur l'état d'avancement du plan.

1. Croissance clients

La croissance clients sera stimulée par de nombreuses initiatives visant à améliorer l'expérience client – concepts novateurs en magasin, mise en place de nouvelles catégories de produits, nouveaux produits de marques privées et de marques contrôlées, nouveaux outils et nouveaux programmes pour renforcer la fidélisation de la clientèle et nouveaux programmes de formation pour les employés des magasins.

- Le printemps dernier, le programme RONAvantages a été amélioré et est devenu permanent; c'est aujourd'hui l'un des programmes de fidélisation les plus avantageux de l'industrie au Canada. Le nombre de nouvelles cartes de crédit RONA émises jusqu'à maintenant en 2010 dans le cadre du programme est le double du nombre de cartes émises dans le cadre du précédent programme pendant les 12 mois de 2009.
- Les ventes de produits de marques privées RONA et de marques contrôlées pour le trimestre sont de 5 % supérieures à celles de l'année dernière, ce qui amène le niveau de pénétration de ces produits à plus de 22 % par rapport à 19 % au début de l'année et seulement deux points de pourcentage en deçà du pourcentage cible de 24 % pour 2011.
- La capacité de répondre aux besoins de la clientèle commerciale et professionnelle croît rapidement à mesure que la Division du marché commercial et professionnel réalise des progrès dans la mise en place d'une plateforme nationale, grâce principalement à des acquisitions stratégiques (pour de plus amples renseignements à ce sujet, voir la rubrique « Acquisitions » ci-dessous) et à une forte croissance organique.
- Dix magasins sont en cours de rénovation pour améliorer l'expérience de magasinage : huit en Ontario (Mississauga, Lindsay, Barrie, Windsor, Peterborough, Sheppard, Simcoe et Kingston) et deux au Québec (Anjou et Mascouche). Les rénovations doivent être terminées d'ici la fin de l'année.
- Dans le cadre de ses efforts pour promouvoir les valeurs canadiennes d'équité, de travail d'équipe, de responsabilité sociale et de persévérance, RONA a conclu un partenariat exclusif avec les Flames de Calgary de la LNH (Ligue nationale de hockey) et avec les Calgary Hitmen, équipe de hockey junior majeur de la WHL (Western Hockey League). Ensemble, RONA et les Flames examineront des possibilités nouvelles, par exemple la rénovation de centres communautaires pour la jeunesse. RONA fournira la main-d'œuvre, le matériel et le savoir-faire pour chaque projet sélectionné. La Compagnie bénéficiera de la visibilité constante à la caméra de la marque RONA pendant les parties disputées chez elle par l'équipe, notamment deux logos enchâssés dans la glace ainsi que de panneaux à l'arrière du filet de l'équipe. En outre, un écusson bien visible sera ajouté aux jerseys portés par les joueurs des Flames de Calgary pour les séances de pratique; il s'agit d'une toute nouvelle initiative de la LNH cette année. L'entreprise albertaine TOTEM Building Supplies, membre du réseau de magasins RONA, jouira également de visibilité sur les bandes et à l'intérieur de l'aréna.

2. Construction de magasins corporatifs et franchisés

RONA a plusieurs concepts différents pour répondre aux besoins spécifiques des collectivités petites ou grandes, urbaines ou rurales, qu'elle dessert. Qu'il s'agisse d'un tout nouveau magasin ou de l'agrandissement ou de la transformation d'un magasin existant, RONA a un concept pour combler ces besoins.

- Jusqu'à maintenant cette année, la construction de nouveaux magasins a permis d'ajouter quelque 300 000 pieds carrés au réseau.

- Tout juste après la fin du trimestre, le magasin corporatif RONA Le Régional de St-Luc, au Québec, a mis la touche finale à ses plans d'expansion pour devenir un RONA L'entrepôt. La région du Haut-Richelieu desservie par ce magasin a connu une croissance considérable au cours des dix dernières années, croissance qui se poursuit. L'expansion ajoute 20 000 pieds carrés au magasin dont la clientèle peut désormais compter sur la gamme complète des services offerts par le concept RONA L'entrepôt, y compris les boutiques spécialisées. Unique dans le domaine de la rénovation domiciliaire, le concept des boutiques spécialisées RONA vise à faciliter le processus de la rénovation et à optimiser son efficacité. Le magasin a un inventaire de plus de 45 000 articles différents.

3. Développement du réseau de marchands affiliés

En plus de recruter de nouveaux membres pour le réseau et d'aider les marchands actuels à améliorer et à agrandir leurs magasins, un élément clé du développement du réseau est le tout nouveau programme de planification de la relève mis en place par RONA. Le programme a été conçu de façon à perpétuer le leadership de RONA dans le marché et pour appuyer la croissance de son réseau. Le nouveau programme de planification de la relève permettra à RONA d'attirer les marchands de la nouvelle génération et de demeurer l'entreprise, au Canada, offrant le meilleur soutien au développement des marchands indépendants.

- Au cours des neuf premiers mois de cette année, RONA a ajouté 230 000 pieds carrés d'espace de vente grâce au recrutement de nouveaux marchands et à l'expansion de magasins membres (63 000 pieds carrés grâce au recrutement et 167 000 pieds carrés grâce à des projets d'expansion). Ces ajouts représentent près de 90 millions de dollars en ventes au détail annuelles (environ 50 millions pour les nouveaux marchands et 40 millions pour les projets d'expansion, ce qui englobe les 49 500 pieds carrés pour la rénovation du magasin de Blainville mentionné ci-dessous). Au total, les marchands RONA ont réalisé 84 projets, soit 23 projets d'expansion et 61 projets de remarketing, pour un investissement de près de 35 millions de dollars. Compte tenu du recrutement et de tous les projets réalisés par les marchands RONA, la Compagnie est sur le point d'atteindre son objectif d'ajouter de 100 à 150 millions de dollars de ventes au détail annuelles à son réseau, objectif qu'elle s'attend à atteindre d'ici la fin de l'exercice.
- Au mois d'août dernier, à Blainville au Québec, André Lespérance, marchand RONA, a mis la touche finale à la conversion d'un édifice existant en nouveau magasin de proximité de 49 500 pieds carrés, offrant plus de 25 000 articles; la conversion représente un investissement de plus de 6 millions de dollars dans la collectivité. Des mesures visant à protéger la qualité de l'air et à réduire la consommation d'énergie ont été intégrées à la rénovation de l'immeuble qui allait devenir le nouveau magasin RONA.
- En septembre, moins d'une année après la mise sur pied du programme novateur de planification de la relève, cinq jeunes leaders, représentant quatre projets différents, ont été les premiers choisis pour recevoir le soutien du fonds de développement; plus récemment, deux nouveaux projets ont été présentés au comité de sélection. Le nouveau programme, ainsi que le forum des jeunes mentionné ci-dessous, gagnent vraiment en popularité et plus de 20 projets sont actuellement sous étude par les jeunes marchands et pourront éventuellement être soumis au comité de sélection au cours de la prochaine année.
- En août, un « forum des jeunes » a été tenu à Kananaskis, en Alberta, pour de nombreux jeunes gens qui représentent la prochaine génération de leaders RONA. C'était le deuxième événement du genre. Sous la direction de Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA, les journées de réflexion ont comporté des séances de travail avec des membres du Comité de direction de RONA et des échanges avec des spécialistes de l'industrie et des chefs d'entreprises canadiens.

4. Acquisitions

Par des acquisitions ciblées dans les secteurs de la vente au détail, de la distribution et du marché commercial et professionnel, la Compagnie peut rapidement élargir différents volets de ses opérations et de sa capacité de fonctionnement, par exemple, la couverture du marché, l'extension de ses marques, l'utilisation de son infrastructure existante, son offre de produits et son pouvoir d'achat, tout en réduisant les incidences de la nature cyclique du marché de détail.

- Jusqu'à maintenant, neuf acquisitions ont été réalisées ou annoncées cette année, dont quatre vers la fin du troisième trimestre : TruServ Canada Inc., Don Park Limited Partnership au Canada (acquisition qui sera faite par l'intermédiaire de Noble, filiale de RONA), Boiseries Signées (acquise par l'intermédiaire de Matériaux Coupal, filiale de RONA), et MPH Supply Limited (acquise par Noble, filiale de RONA).
- TruServ Canada Inc., distributeur appartenant à des propriétaires exploitants indépendants et dont le siège social est à Winnipeg, au Manitoba, exploite deux centres d'entreposage et de distribution, l'un de 400 000 pieds carrés à Winnipeg, l'autre de 250 000 pieds carrés à Kitchener, en Ontario, d'où l'entreprise expédie plus de 40 000 articles. L'entreprise dessert 650 marchands indépendants à travers le Canada et réalise annuellement des ventes de distribution d'articles de quincaillerie de plus de 100 millions de dollars dans quelque 250 magasins sous les bannières True Value, V&S, Country Depot et autres bannières spécialisées ainsi que dans 400 magasins indépendants. La clôture de la transaction a eu lieu le 3 novembre 2010.
- Don Park Limited Partnership au Canada est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC). La compagnie exploite 14 succursales, trois usines de fabrication et un centre de distribution en Ontario. Fondée en 1972, Don Park a un solide profil de croissance avec des ventes de plus de 90 millions de dollars. La clôture de la transaction est sujette à l'approbation des autorités réglementaires et est prévue d'ici la fin de l'exercice en cours.
- Boiseries Signées est un fabricant québécois d'escaliers sur mesure préfabriqués en usine. L'acquisition de l'entreprise accentue la présence de la Division du marché commercial et professionnel dans le secteur des escaliers intérieurs et place les services de finition de RONA dans une situation avantageuse. Du coup, RONA devient la seule entreprise à offrir à ses clients du marché de la construction une gamme complète de produits de finition intérieure, de planchers en bois durs et d'escaliers, le tout assorti d'une possibilité d'installation personnalisée. Cet ajout renforce vraiment l'attrait exercé auprès des professionnels des marchés domiciliaire et de la construction dans la région du Grand Montréal et ouvre la porte du marché de la ville de Québec.
- MPH Supply Limited, entreprise spécialisée dans la distribution de matériel de plomberie, exploite cinq succursales à Vancouver et dans la région du Lower Mainland. La transaction inclut également l'acquisition de Better Bathrooms Limited, un magasin de vente au détail de produits de plomberie de finition (www.better-bathrooms.ca). MPH Supply et Better Bathrooms réalisent des ventes de près de 15 millions de dollars. L'acquisition de MPH Supply donne à RONA un accès immédiat à une nouvelle région géographique dans le marché spécialisé de la plomberie, ajoute une masse critique à son offre actuelle de produits et de services dans ce marché et crée d'importantes synergies avec Noble pour ce qui est de l'approvisionnement. La transaction est une autre étape vers la réalisation de l'objectif que s'est donné RONA de mettre en place une plateforme nationale dans le marché commercial et professionnel.
- En octobre, RONA a fait l'acquisition de Matériaux R. M. Bibeau Ltée, un marchand affilié à RONA depuis fort longtemps, dont le propriétaire souhaitait vendre son entreprise. À la suite de cette transaction, les six quincailleries Bibeau au Québec (Sorel, Tracy, Varennes, Contrecoeur, Longueuil et Ste-Julie) ont été intégrées au réseau de magasins corporatifs de RONA.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

Éléments de conjoncture

Au cours du dernier trimestre, l'indice de confiance des consommateurs a continué de chuter : baisse de 4,3 % en juillet, de 0,7 % en août et de 1,6 % en septembre, après une diminution de 6,4 % en juin. Au cours de six des neuf premiers mois de l'année, l'indice de confiance des consommateurs a enregistré une baisse, et en septembre 2010, il était plus faible qu'en septembre de l'année précédente.

La Banque du Canada (« la Banque ») a mentionné que les tendances au chapitre des dépenses de consommation sont l'un des motifs qui l'ont récemment incitée à revoir ses prévisions de croissance de l'économie au Canada. Dans un communiqué du 19 octobre 2010 sur son taux de financement à un jour, la Banque déclarait : « La Banque estime que la reprise économique sera plus graduelle qu'elle ne l'avait projeté dans la livraison de juillet du *Rapport sur la politique monétaire*. Ce profil de croissance plus modeste reflète une reprise mondiale plus graduelle et un profil plus modéré des dépenses des ménages. » La Banque a poursuivi en disant que l'activité recule nettement dans le secteur du logement comme prévu, et que les considérations liées à la dette des ménages gagnent en importance, et qu'elle s'attend à ce que la progression des dépenses des ménages ralentisse pour se rapprocher du taux d'augmentation des revenus au cours de la période de projection.

Comparativement à la même période en 2009, l'activité de revente de maisons au pays a baissé de 20 % à 30 % pendant chaque mois du trimestre, et les mises en chantier résidentielles, en hausse pendant les deux premiers mois du trimestre, ont diminué de 12 % en septembre. Au cours du trimestre, l'activité de revente de maisons s'est légèrement améliorée tandis que les mises en chantier résidentielles étaient plus faibles en septembre qu'en juillet et août.

Ventes

Les ventes se sont chiffrées à 1 313,7 millions de dollars, en baisse de 6,8 millions ou 0,5 %, y compris une diminution de 2,25 % des ventes comparables. La diminution résulte d'une baisse de 0,2 % des ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés et d'une baisse de 1,7 % des ventes du secteur de la distribution.

Marge brute

La marge brute a atteint 27,08 %, en hausse de 32 points de base, et la marge brute ajustée a crû de 26 points de base pour atteindre 29,58 %. Cette croissance est une conséquence de l'optimisation des catégories de produits, de conditions plus favorables consenties par les fournisseurs, de la réduction des pertes ainsi que d'une hausse des ventes de produits importés, de produits de marques privées et de produits de marques contrôlées.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 106,7 millions de dollars, une augmentation de 0,9 million, ou 0,8 %, résultat d'une hausse de 0,2 % du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés et d'une augmentation de 3,2 % du bénéfice d'exploitation du secteur de la distribution.

La hausse de 11 points de base de la marge d'exploitation, à 8,12 %, est attribuable à une augmentation de 3 points de base dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés et à une hausse de 35 points de base pour le secteur de la distribution.

Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en baisse de 5,1 millions de dollars, ou 4,6 %, et la marge d'exploitation a diminué de 34 points de base. La diminution du bénéfice d'exploitation et de la marge d'exploitation est attribuable aux effets de la pression sur les ventes comparables et à des modifications au mixte de produits. Des initiatives visant à améliorer l'efficacité ont permis de compenser en partie ces éléments. Des charges pour éléments inhabituels comptabilisées en 2009 au secteur des magasins corporatifs et franchisés avaient trait aux frais de fermeture de magasins.

Intérêts et amortissements

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires n'a augmenté que de 0,1 million de dollars, ou 1,3 %, résultat d'une émission d'actions en juin 2009 et d'une gestion rigoureuse du bilan et des dépenses en immobilisations.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 27,1 millions de dollars, soit une augmentation de 1,2 million ou 4,7 %. Cette hausse est attribuable à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants, aux acquisitions et à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Bénéfice net

Le bénéfice net était en hausse de 1,1 million de dollars à 50,2 millions, et le bénéfice par action (dilué) est demeuré inchangé à 0,38 \$. La hausse du bénéfice net est due principalement au rendement du secteur de la distribution.

Exclusion faite des éléments inhabituels comptabilisés en 2009, le bénéfice net était en baisse de 3,1 millions de dollars, ou 5,8 % et le bénéfice par action (dilué) a décliné de 0,03 \$, ou 7,3 %.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

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

RONA : chiffres clés sectoriels, trimestre terminé le 26 septembre 2010

(en milliers de dollars)	Troisième trimestre 2010	Troisième trimestre 2009	Variation \$ sur T3 2009	Variation % sur T3 2009
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	1 004 200	1 005 738	(1 538)	(0,2 %)
Distribution	617 474	620 492	(3 018)	(0,5 %)
Total	1 621 674	1 626 230	(4 556)	(0,3 %)
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(307 966)	(305 720)	(2 246)	(0,7 %)
Total	(307 966)	(305 720)	(2 246)	(0,7 %)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	1 004 200	1 005 738	(1 538)	(0,2 %)
Distribution	309 508	314 772	(5 264)	(1,7 %)
Total	1 313 708	1 320 510	(6 802)	(0,5 %)
Bénéfice d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	83 545	83 400	145	0,2 %
Distribution	23 129	22 415	714	3,2 %
Total	106 674	105 815	859	0,8 %
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	83 545	89 354	(5 809)	(6,5 %)
Distribution	23 129	22 415	714	3,2 %
Total	106 674	111 769	(5 095)	(4,6 %)
Marge d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	8,32 %	8,29 %	-	+3 p.b.
Distribution	7,47 %	7,12 %	-	+35 p.b.
Total	8,12 %	8,01 %	-	+11 p.b.
Marge d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	8,32 %	8,88 %	-	-56 p.b.
Distribution	7,47 %	7,12 %	-	+35 p.b.
Total	8,12 %	8,46 %	-	-34 p.b.

Magasins corporatifs et franchisés

Les ventes se sont chiffrées à 1 004,2 millions de dollars, en baisse de 1,5 million, ou 0,2 %, y compris une diminution de 2,25 % des ventes comparables. La baisse des ventes comparables reflète principalement la baisse continue de la confiance des consommateurs tout au long du trimestre, la diminution des activités dans le secteur du logement comparativement à l'année dernière, les conditions météorologiques défavorables (particulièrement dans l'Ouest du Canada) et le fait que des crédits d'impôts à la rénovation offerts aux consommateurs l'année dernière ne sont plus disponibles cette année. La croissance des ventes due aux acquisitions, aux nouveaux magasins et à la Division du marché commercial et professionnel a contribué à atténuer cette pression.

Les consommateurs au détail sont plus prudents et dépensent de manière plus sélective alors qu'ils sont soucieux de l'état de l'économie, de la création d'emploi et de leur niveau d'endettement. Cette attitude a eu comme résultat une baisse de l'achalandage dans les magasins et une diminution des ventes les fins de semaines ainsi que des ventes d'installation. Par contre, le montant des achats des consommateurs qui se rendaient dans les magasins était en légère hausse, ce qui porte à croire que les initiatives de merchandising et de service en magasin ont porté leurs fruits.

Le malaise chez les consommateurs touche toutes les régions, mais il est plus marqué dans l'Ouest du Canada où la conjoncture économique est plus difficile que dans le reste du Canada et où les conditions météorologiques sont demeurées particulièrement défavorables pendant le trimestre. Les ventes dans la région de l'Atlantique ont enregistré une légère hausse, et l'intégration des magasins du réseau Pierceys s'est poursuivie harmonieusement. Les magasins du Québec, plus particulièrement ceux qui sont passés de la bannière RONA Le Régional à la bannière RONA L'entrepôt, s'en sont tirés raisonnablement bien pendant le trimestre, tandis que les ventes sur le marché commercial et professionnel ont été particulièrement fortes en Ontario.

Dans le secteur de la vente au détail, la vague de chaleur de juillet a permis d'accroître les ventes dans la catégorie CVC (chauffage, ventilation et climatisation). RONA a en outre gagné des parts de marché dans la catégorie éclairage après un remarchandisage complet et grâce à l'offre, à des prix compétitifs, d'une grande variété de produits importés. Toutefois, les catégories cuisine, peinture et planchers ont souffert puisque les crédits d'impôts à la rénovation dont bénéficiaient les consommateurs l'année dernière n'étaient plus disponibles cette année tout comme la vente spéciale de cabinets de cuisine de l'année dernière. La Division du marché commercial et professionnel a continué d'enregistrer une forte croissance des ventes dans les secteurs de la plomberie, du chauffage, de la ventilation, de la climatisation, du bois d'œuvre et des matériaux de construction.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 83,5 millions de dollars, en hausse de 0,1 million, ou 0,2 %, et la marge d'exploitation a crû de 3 points de base à 8,32 %. Exclusion faite des éléments inhabituels, la marge d'exploitation aurait été en baisse de 5,8 millions de dollars, ou 6,5 %, et la marge d'exploitation aurait décliné de 56 points de base. Cette diminution est attribuable à la baisse des ventes comparables et à des modifications à la combinaison de produits, compensée en partie par des mesures d'amélioration de l'efficacité. Les charges pour éléments inhabituels comptabilisées au troisième trimestre de 2009 étaient de 6 millions de dollars et avaient trait à la réévaluation des engagements liés aux fermetures de magasins.

Distribution

Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont diminué de 1,7 %, s'établissant à 309,5 millions de dollars. La baisse résulte de la pression sur les ventes comparables des marchands affiliés, pression qui s'est reflétée dans leurs achats.

Le secteur de la distribution a enregistré un bénéfice d'exploitation de 23,1 millions de dollars, augmentation de 0,7 million, ou 3,2 %. La marge d'exploitation a augmenté de 35 points de base, à 7,47 %. Ce secteur a bénéficié de meilleures conditions consenties par les fournisseurs, d'une hausse des ventes de produits importés à faible coût et de l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE NEUF MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de neuf mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

Ventes

Les ventes se sont élevées à 3 663,3 millions de dollars, en hausse de 126,9 millions, ou 3,6 %. La croissance des ventes est attribuable à une augmentation de 3,8 % des ventes du secteur des magasins corporatifs et franchisés et à une hausse de 3,0 % des ventes du secteur de la distribution.

Marge brute

La marge brute s'est améliorée de 25 points de base, pour atteindre 27,54 %. La marge brute a également enregistré un gain sur une base trimestrielle, passant d'une amélioration de 4 points de base d'une année à l'autre au cours du premier trimestre de 2010, à une hausse de 25 points de base au deuxième trimestre et de 32 points de base au troisième trimestre. La marge brute ajustée a augmenté de 37 points de base pour s'établir à 30,45 %. Cette croissance résulte de l'optimisation des catégories de produits, des conditions plus favorables consenties par les fournisseurs, de la réduction des pertes en magasin ainsi que d'une hausse des ventes de produits importés, de produits de marques privées et de produits de marques contrôlées. Ces éléments ont été partiellement neutralisés par la hausse du coût du transport et des modifications au mixte de produits.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 276,5 millions de dollars, en hausse de 22,3 millions, ou 8,8 %, en conséquence d'une augmentation de 12,4 % du bénéfice d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés, contrebalancée en partie par une diminution de 1,9 % du bénéfice d'exploitation du secteur de la distribution.

La marge d'exploitation a enregistré une hausse 36 points de base pour atteindre 7,55 %, provenant d'une augmentation de 59 points de base pour le secteur des magasins corporatifs et franchisés, augmentation neutralisée en partie par la baisse de 35 points de base subie par le secteur de la distribution.

Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 8,1 millions de dollars, ou 3,0 %, et la marge d'exploitation a diminué de 4 points de base. Des charges pour éléments inhabituels ont été comptabilisées en 2009 dans le secteur des magasins corporatifs et franchisés relativement à des frais de fermeture.

Intérêts et amortissements

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,7 million de dollars, ou 4,1 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et à des efforts constants pour assurer une gestion rigoureuse du bilan et des dépenses en immobilisations, ce qui a réduit le niveau d'endettement.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 82,4 millions de dollars, soit une augmentation de 5,0 millions ou 6,5 %. L'augmentation peut être attribuée à une perte de valeur enregistrée au deuxième trimestre de 2010, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants, aux acquisitions ainsi qu'à l'amélioration continue aux systèmes d'information.

Bénéfice net

Le bénéfice net est en hausse de 13,6 millions de dollars, ou 12,7 %, à 121,1 millions, et le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,04 \$, ou 4,5 %, pour atteindre 0,92 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a crû de 3,8 millions de dollars, ou 3,2 %, et le bénéfice par action (dilué), qui était de 0,96 \$ en 2009, a diminué de 0,04 \$, ou 4,2 %. La différence entre la croissance du bénéfice net et la croissance du bénéfice par action s'explique par les différences entre les nombres moyens d'actions en circulation pendant les périodes concernées. L'augmentation du bénéfice net est attribuable principalement à la contribution du secteur des magasins corporatifs et franchisés pendant les neuf premiers mois de l'année, ainsi que par les solides résultats de la Division du marché commercial et professionnel.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR LA PÉRIODE DE NEUF MOIS TERMINÉE LE 26 SEPTEMBRE 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de neuf mois terminée le 27 septembre 2009, à moins d'indication contraire.

RONA : chiffres clés sectoriels, période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010

(en milliers de dollars)	Année à date 2010	Année à date 2009	Variation \$ sur 2009	Variation % sur 2009
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	2 763 583	2 662 923	100 660	3,8 %
Distribution	1 873 025	1 790 575	82 450	4,6 %
Total	4 636 608	4 453 498	183 110	4,1 %
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(973 310)	(917 071)	(56 239)	(6,1 %)
Total	(973 310)	(917 071)	(56 239)	(6,1 %)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	2 763 583	2 662 923	100 660	3,8 %
Distribution	899 715	873 504	26 211	3,0 %
Total	3 663 298	3 536 427	126 871	3,6 %
Bénéfice d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	213 272	189 773	23 499	12,4 %
Distribution	63 199	64 410	(1 211)	(1,9 %)
Total	276 471	254 183	22 288	8,8 %
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	213 272	203 965	9 307	4,6 %
Distribution	63 199	64 410	(1 211)	(1,9 %)
Total	276 471	268 375	8 096	3,0 %
Marge d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	7,72 %	7,13 %		59 p.b.
Distribution	7,02 %	7,37 %		-35 p.b.
Total	7,55 %	7,19 %		36 p.b.
Marge d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	7,72 %	7,66 %		6 p.b.
Distribution	7,02 %	7,37 %		-35 p.b.
Total	7,55 %	7,59 %		-4 p.b.

Magasins corporatifs et franchisés

Les ventes se sont chiffrées à 2 763,6 millions de dollars, une augmentation de 100,7 millions, ou 3,8 %. Cette croissance est attribuable à l'ouverture de nouveaux magasins et à la hausse de 4,6 % des ventes comparables pendant le premier semestre de l'année, réduite toutefois par une baisse de 2,25 % des ventes comparables au cours du troisième trimestre. Pour la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010, les ventes comparables ont enregistré une hausse de 1,98 %. Six magasins ont ouvert leurs portes pendant les neuf premiers mois de l'année : deux en Ontario, un en Alberta, un en Saskatchewan et deux au Québec. La forte croissance des ventes comparables pendant la première partie de 2010 reflète largement la reprise de l'économie canadienne, qui a commencé l'année de belle manière mais qui semble avoir récemment connu un ralentissement, particulièrement dans le secteur du logement. Des conditions météorologiques défavorables ont aussi eu des incidences sur les ventes. À l'intérieur de ce secteur, la Division du marché commercial et professionnel a connu, tout au long de la

période, une forte croissance des ventes de toutes les gammes de produits, particulièrement dans les catégories de la plomberie et du CVC.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 213,3 millions de dollars, en hausse de 23,5 millions, ou 12,4 %, et la marge d'exploitation a crû de 59 points de base à 7,72 %. Exclusion faite des éléments inhabituels enregistrés en 2009, la marge d'exploitation a été en hausse de 9,3 millions de dollars, ou 4,6 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 6 points de base. En plus de refléter une hausse des marges brutes, cette augmentation du bénéfice d'exploitation illustre également les excellents résultats des mesures visant à améliorer l'efficacité, malgré les coûts additionnels liés aux ouvertures de nouveaux magasins. Les charges pour éléments inhabituels comptabilisées pour les neuf premiers mois de 2009 s'élevaient à 14,2 millions de dollars et avaient trait à des fermetures de magasins.

Distribution

Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont augmenté de 3,0 % pour s'élever à 899,7 millions de dollars. Cette augmentation des ventes résulte d'une croissance de 13,4 % au cours du premier trimestre de 2010, atténuée quelque peu par une légère baisse de 0,2 % au deuxième trimestre et de 1,7 % au troisième trimestre, baisse qui reflète le ralentissement de la reprise économique et de l'activité sur le marché domiciliaire au cours de la période ainsi que l'effet des conditions météorologiques défavorables et des retards de livraison des importations en provenance de Chine.

Le bénéfice d'exploitation a été de 63,2 millions de dollars, soit une diminution de 1,2 million, ou 1,9 %. Le bénéfice d'exploitation pour chaque trimestre est inférieur à ce qu'il était pour le même trimestre de 2009, mais traduite en pourcentage, la baisse a perdu en importance au cours de l'exercice : diminution de 6,2 % au cours du premier trimestre, de 3,6 % au deuxième trimestre, et de 1,9 % au troisième trimestre. La marge d'exploitation, en baisse de 35 points de base à 7,02 % pour la période, suit une courbe similaire : baisse de 120 points de base au cours du premier trimestre, de 30 points de base au deuxième trimestre, mais hausse de 35 points de base au troisième trimestre. C'est là un reflet du changement favorable intervenu dans la combinaison de ventes de produits ayant des marges faibles et des marges élevées, et des meilleures conditions consenties par les fournisseurs.

TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a produit des fonds de 73,1 millions de dollars au cours du troisième trimestre de 2010, comparativement à 80,0 millions au cours de la même période en 2009. Nette des changements aux fonds de roulement, l'exploitation a généré des flux de trésorerie de 58,2 millions de dollars, par rapport aux 100,1 millions générés au troisième trimestre de 2009. Pour la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010, l'exploitation a généré 209,7 millions de dollars, comparativement à 194,0 millions en 2009. Nette des variations du fonds de roulement, l'exploitation a généré 44,2 millions de dollars, comparativement à 216,7 millions en 2009. Les différences au chapitre des flux de trésorerie ayant trait aux changements à des éléments du fonds de roulement sont principalement attribuables à une hausse de 90,2 millions de dollars des stocks, conséquence de l'ouverture de nouveaux magasins, des acquisitions, des nouvelles gammes de produits de CVC dans la Division du marché commercial et professionnel ainsi que de l'offre de nouveaux produits au centre de distribution de Calgary pour soutenir la croissance de RONA dans cette partie du pays. Les baisses sont en outre attribuables à une augmentation des comptes débiteurs découlant d'une plus forte proportion de ventes de bois d'œuvre et de matériaux de construction à la clientèle commerciale et professionnelle ainsi qu'à une baisse des comptes créditeurs résultant d'importations plus élevées et de changements au mixte de produits. Malgré un niveau d'inventaire plus élevé, le taux de roulement des stocks a enregistré une légère hausse.

Tout au long du dernier exercice, la Compagnie a exercé une gestion financière rigoureuse et un contrôle serré de ses investissements en immobilisations. Au cours du troisième trimestre de 2010, RONA a investi 34,0 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, comparativement à 33,1 millions au cours de la même période en 2009. Ces investissements étaient destinés à l'expansion du réseau de vente au détail de la Compagnie, notamment à la construction de nouveaux magasins, à la réfection et à la mise à niveau de magasins existants ainsi qu'à des travaux d'entretien. RONA a également consacré une partie des investissements à l'amélioration continue de ses systèmes d'information afin d'accroître son efficacité opérationnelle. Pour la période de neuf mois terminée le 26 septembre 2010, RONA a investi 91,5 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, 32,6 millions

de moins que les 124,1 millions investis en 2009. La Compagnie prévoit maintenant que le total de ses investissements en 2010 s'élèvera à environ 165 millions de dollars.

Au cours du deuxième trimestre, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le conseil d'administration de RONA inc. a autorisé la Compagnie à racheter, dans le cours normal de ses activités, entre le 21 juin 2010 et le 20 juin 2011, un maximum de 3 250 000 actions ordinaires, représentant 2,5 % de ses 129 936 351 actions ordinaires émises et en circulation au 7 juin 2010. En vertu de l'offre publique de rachat, les rachats seront faits au cours du marché, par l'entremise de la Bourse de Toronto ou d'autres marchés canadiens de négociation de titres, conformément aux exigences de la Bourse de Toronto. Les actions ordinaires rachetées seront annulées. Au cours des six premiers mois de l'année, la moyenne quotidienne des opérations à la Bourse de Toronto a été de 293 413 actions ordinaires de la Compagnie. Considérant que la Compagnie peut racheter jusqu'à concurrence de 25 % de la moyenne quotidienne des opérations, elle peut racheter 73 353 actions ordinaires par jour en plus des achats de blocs de titres conformément aux exigences de la Bourse de Toronto. Puisqu'elle dispose de la marge de manœuvre financière nécessaire, la Compagnie utilisera le programme de rachat d'actions dans le cours normal de ses activités pour éliminer l'effet de dilution résultant de l'émission d'actions ordinaires au moment de l'acquisition d'entreprises. RONA estime que le rachat de ses actions ordinaires constituerait une utilisation efficace de ses fonds et sera dans le meilleur intérêt de la Compagnie et de ses actionnaires. Les actionnaires peuvent obtenir sans frais un exemplaire des documents déposés auprès de la Bourse relativement à l'offre de rachat en écrivant au secrétaire de RONA. Au cours des deuxième et troisième trimestres de 2010, la Compagnie a racheté 2 230 067 actions pour une somme de 31,6 millions de dollars afin d'éviter l'effet de dilution résultant de l'émission d'actions ordinaires au moment de l'acquisition de Pierceys.

Le flux de trésorerie provenant de l'exploitation, le produit de l'émission, en juin 2009, d'actions ordinaires de la Compagnie et la gestion rigoureuse du fonds de roulement tout au long de l'année ont permis à RONA de financer divers projets d'investissement tout en réduisant son endettement. Par rapport à ce qu'elle était au 27 septembre 2009, la dette nette était en hausse de 58,8 millions de dollars, des fonds ayant été utilisés au cours de la période pour financer les acquisitions et les dépenses en immobilisations. Au 26 septembre 2010, RONA pouvait compter sur 150,4 millions de dollars d'encaisse, montant qui sera déployé au cours des prochains trimestres pour réaliser divers projets de croissance dans le cadre de la Phase 2 de son plan stratégique 2008-2011. RONA a également accès à une facilité de crédit non utilisée pouvant atteindre 650 millions de dollars.

Le tableau ci-après présente un sommaire des obligations contractuelles de la Compagnie au 26 septembre 2010, 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-après). La Compagnie se porte garante d'emprunts hypothécaires pour un montant de 0,9 million de dollars. 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 5,6 millions de dollars. 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 61 % de la valeur au coûtant des stocks, pour un montant maximal de 75,5 millions de dollars. 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. Enfin, au 26 septembre 2010, des lettres de crédit à l'importation totalisant 12,2 millions de dollars étaient en circulation pour l'achat de divers produits, principalement des produits saisonniers.

**RONA : Obligations contractuelles selon l'échéance
(Au 26 septembre 2010)**

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	427 217	4 103	15 430	4 082	403 602
Obligations relatives aux biens loués	4 352	2 305	1 384	382	281
Contrats de location exploitation et baux	1 062 638	120 425	224 385	188 984	528 844
Autres obligations à long terme	8 790	4 140	4 650	-	-
Total	1 502 997	130 973	245 849	193 448	932 727

**RONA : Données sur les actions en circulation
Au 28 octobre 2010**

Actions ordinaires	129 966 057
Options non exercées	2 079 244
Total	132 045 301

Même si des fonds ont été utilisés pour financer des acquisitions et des dépenses en immobilisations au cours de la dernière année, le bilan de RONA est demeuré solide. Le 26 septembre 2010, le ratio dette nette totale / capital utilisé était de 13,4 %, comparativement à 11,9 % le 27 septembre 2009. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 63,9 % à la fin du troisième trimestre de 2010, alors qu'il était de 61,2 % au 27 septembre 2009.

L'exploitation de la Compagnie produit des flux financiers importants. Avec un niveau d'endettement relativement bas et des taux fixés à long terme sur la majeure partie de 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 compétitifs. Les ressources financières de la Compagnie sont donc suffisantes pour poursuivre le développement de façon disciplinée sur quatre vecteurs de croissance : croissance clients, construction de nouveaux magasins, recrutement de marchands affiliés et acquisitions.

INFORMATION TRIMESTRIELLE

Les résultats de RONA varient beaucoup d'un trimestre à l'autre en raison de la forte saisonnalité liée à l'activité de rénovation-construction. La plus forte période de l'année est du printemps à l'automne, avec comme résultat 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 sont toujours inférieures à celles des trois autres, en raison du faible niveau d'activité du secteur de la rénovation-construction en hiver. Enfin, des conditions météorologiques défavorables peuvent avoir une incidence importante sur les ventes. Avec la croissance de la proportion des activités de la Compagnie provenant du secteur des magasins corporatifs et franchisés, l'effet saisonnier du premier trimestre se révèle également plus important en 2008, 2009 et 2010 que par les années passées. Le deuxième trimestre, quant à lui, est toujours le plus fort de l'exercice, suivi du troisième.

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

	2010			2009			2008 (retraités)		
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
Ventes	1 313,7	1 398,2	951,4	1 140,9	1 320,5	1 369,9	846,0	1 124,6	1 381,7
Bénéfice d'exploitation	106,7	134,5	35,3	78,8	105,8	122,9	25,5	75,3	112,5
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)	106,7	134,5	35,3	78,4	111,8	131,1	25,5	76,2	121,0
Bénéfice net (perte nette)	50,2	67,8	3,0	30,9	49,1	60,8	(2,5)	29,8	52,5
Bénéfice net (perte nette) (excluant éléments inhabituels)	50,2	67,8	3,0	30,6	53,3	66,5	(2,5)	30,4	58,9
Bénéfice (perte) par action (\$)	0,38	0,52	0,02	0,24	0,38	0,51	(0,02)	0,26	0,45
Bénéfice (perte) par action (\$) (excluant éléments inhabituels)	0,38	0,52	0,02	0,24	0,41	0,56	(0,02)	0,26	0,51
Bénéfice (perte) dilué(e) par action (\$)	0,38	0,52	0,02	0,24	0,38	0,51	(0,02)	0,25	0,45
Bénéfice (perte) dilué(e) par action (\$) (excluant éléments inhabituels)	0,38	0,52	0,02	0,23	0,41	0,55	(0,02)	0,26	0,50

Note : Les résultats de l'exercice 2008 ont été retraités pour tenir compte de l'application du chapitre 3064 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA), « Écarts d'acquisition et actifs incorporels ».

Croissance annuelle des ventes comparables
Neuf derniers trimestres

T3-2008	T4-2008	T1-2009	T2-2009	T3-2009	T4-2009	T1-2010	T2-2010	T3-2010
-3,5 %	-1,4 %	-8,5 %	-6,2 %	-5,3 %	+0,7 %	+10,8 %	+0,9 %	-2,3 %

Note : Les ventes comparables ont été retraitées pour 2008 afin de refléter les ventes sans ajustements pour les congés fériés et la déflation de matériaux.

PERSPECTIVES

Même si la reprise économique est amorcée, le rythme de reprise enregistré pendant la première partie de l'année ne semble pas soutenable, et on s'attend aujourd'hui à ce que la reprise se fasse encore plus graduellement que ce qui a d'abord été prévu. La Banque du Canada a d'ailleurs réduit en avril, en juillet et une fois de plus en octobre, ses prévisions de croissance économique pour le Canada en 2010 pour prendre en compte une reprise graduelle.

Ainsi, on estime que la croissance économique se poursuivra, mais à un rythme plus lent que celui qui était prévu lorsque la Compagnie a dévoilé, en janvier dernier, son programme Nouveau monde. La confiance des consommateurs est également à un niveau beaucoup plus bas qu'anticipé et devrait continuer de représenter un défi. Dans un tel contexte, la direction prévoit maintenant que l'atteinte des objectifs financiers du programme Nouveau monde sera retardée.

Par contre, les prévisions de croissance des ventes résultant de l'expansion du réseau de marchands affiliés, de la pénétration du marché par les produits de marques privées et de marques contrôlées ainsi que de la croissance due aux acquisitions, restent inchangées pour 2010 et 2011. Pour l'année à date, la Compagnie a d'ailleurs réalisé de bons progrès à cet égard; elle a en effet ajouté plus de 550 millions de dollars en ventes au détail annuelles, et il reste de nombreuses possibilités permettant de maintenir ce niveau de croissance.

RONA entend continuer à exercer une rigoureuse gestion financière afin de maintenir une cote de crédit de première qualité tout en poursuivant avec vigueur les occasions de développement qui se présentent quant aux autres vecteurs de croissance. La direction est convaincue que la Compagnie doit tirer parti de la conjoncture actuelle pour consolider rapidement son marché.

L'objectif d'accroître la part de marché de RONA au Canada de 17,5 % à 20 %, reste aussi inchangé. De fait, la Compagnie est près du but puisque sa part de marché est estimée à 19 % au troisième trimestre, compte tenu des acquisitions annoncées récemment. Cette augmentation de la part de marché de la Compagnie contribuera graduellement aux bénéfices et apportera une plus forte contribution lorsque les conditions du marché s'amélioreront.

Enfin, avec les acquisitions de MPH Supply Limited en Colombie-Britannique, de Boiseries Signées au Québec et de Don Park Limited Partnership en Ontario, annoncées tout récemment, ainsi que les acquisitions plus tôt cette année de Plomberie Payette & Perreault et de LGC au Québec, RONA franchit des étapes importantes afin d'atteindre son objectif de mettre en place une plateforme nationale pour sa Division du marché commercial et professionnel.

Grâce à l'acquisition de TruServ Canada, RONA bénéficie également d'une pénétration géographique immédiate dans de nombreuses collectivités canadiennes, particulièrement en Ontario et dans les provinces de l'Ouest, ce qui représente un fort potentiel de croissance. De plus, elle permet de diversifier le réseau de magasins desservis par RONA par l'ajout de magasins spécialisés dans la vente de quincaillerie, de marchandises générales et de matériel agricole.

Cette acquisition stratégique permet en outre à RONA d'offrir aux marchands indépendants au Canada trois différentes solutions : magasin indépendant sous la bannière RONA, bannières spécialisées TruServ et services de distribution pour les marchands indépendants affiliés sans bannière spécifique. Maintenant que RONA dispose de tous les outils complémentaires dont elle a besoin pour desservir tous les types de marchands au Canada, elle lancera une importante campagne de recrutement auprès des quelque 5000 marchands indépendants de tous les coins du pays. Plus de la moitié de ces marchands font partie de groupements d'achat qui n'ont ni plan de marketing ni programme de relève.

Enfin, ces transactions stratégiques mettent l'accent sur le marché commercial et professionnel ainsi que sur le marché de la distribution, et permettront à RONA, dans le marché de la distribution, de réduire la nature cyclique de ses opérations tout en offrant un fort potentiel de croissance et d'importantes synergies. Ces transactions ouvrent aussi la porte à de nouvelles acquisitions dans ces deux grands marchés.

RISQUES ET INCERTITUDES

Il n'y a pas eu de changements importants aux principaux risques et aux incertitudes de la Compagnie pendant le troisième trimestre de 2010. Le lecteur est prié de consulter le *Rapport de gestion annuel pour l'exercice terminé le 27 décembre 2009* pour une description complète des risques auxquels la Compagnie est exposée.

MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Aucun changement important n'a été constaté depuis la publication du *Rapport de gestion annuel pour l'exercice terminé le 27 décembre 2009*.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES NON ENCORE APPLIQUÉES

Normes internationales d'information financière

En 2009, le Conseil des normes comptables du Canada (CNC) a confirmé que les PCGR canadiens, pour les entités ayant une obligation d'information du public, seront remplacés par les IFRS avec prise d'effet au cours de l'année 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. Cela dit, selon le bulletin émis en décembre 2009 par le CNC : « l'International Accounting Standards Board (IASB) a récemment passé en revue son programme de travail et a rajusté le calendrier de plusieurs projets de modifications des IFRS. Par suite de ces rajustements, il semble clair actuellement qu'aucun autre changement significatif apporté aux IFRS ne deviendra obligatoire pour les exercices coïncidant avec l'année civile 2011 ».

Pour la Compagnie, la conversion aux IFRS sera exigée pour les états financiers des périodes ouvertes à compter du 27 décembre 2010. 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 qui porte sur les principaux éléments qui seront touchés, y compris l'information financière, les opérations de la Compagnie, les systèmes et processus, les contrôles internes ainsi que les communications et la formation. Ce plan se compose de 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 est présentement dans la Phase 4 de son plan de conversion, soit la Mise en place.

Afin de faire l'évaluation détaillée des impacts potentiels, les normes IFRS ont été regroupées par sujet et réparties parmi 11 ateliers de travail mis sur pied. Les ateliers sont composés d'employés provenant de tous les secteurs touchés de la Compagnie. Les membres de chaque atelier ont comme responsabilité d'évaluer l'impact des écarts entre les normes canadiennes et les IFRS et de recommander à la direction les choix de conventions comptables.

Tel que prévu, la Compagnie a complété la majeure partie de son plan de conversion. La Phase 4, soit la Mise en place, sera complétée avant la fin du dernier trimestre 2010.

Le tableau, aux pages suivantes, est un sommaire des principales activités et de l'état d'avancement du projet de conversion de la Compagnie :

Principales activités	État d'avancement
<p data-bbox="198 216 435 237">Informations financières</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="198 247 768 363">• Identifier les différences entre les IFRS et les conventions comptables actuelles de la Compagnie et choisir des conventions comptables IFRS et analyser les impacts sur les états financiers de la Compagnie. <li data-bbox="198 464 768 548">• Analyser et choisir les exemptions de l'IFRS 1 que la Compagnie prévoit retenir lors de la transition aux IFRS. <li data-bbox="198 558 768 611">• Préparer le bilan d'ouverture, la note de transition et les états financiers IFRS modèles. <li data-bbox="198 709 768 762">• Préparer des états financiers intermédiaires 2010 en IFRS. <li data-bbox="198 926 768 978">• Préparer un manuel de politiques et conventions comptables. 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="787 247 1421 457">• Des analyses préliminaires des différences et des choix de conventions comptables ayant potentiellement un impact matériel sur les états financiers de la Compagnie ont été préparées et présentées au Comité de vérification aux cours de l'année 2009. Pour ce faire, la Compagnie a été accompagnée par des consultants externes spécialisés en IFRS. <li data-bbox="787 464 1421 548">• Les exemptions de l'IFRS 1 ont été analysées au début de 2009 et les choix préliminaires ont été présentés au Comité de vérification. <li data-bbox="787 558 1421 705">• Le bilan d'ouverture vérifié pour usage interne a été préparé au cours du deuxième trimestre de 2010 et présenté au Comité de vérification le 10 août 2010. Les états financiers modèles ont été préparés au cours du troisième trimestre et présentés au Comité de vérification le 9 novembre 2010. <li data-bbox="787 716 1421 915">• L'état des résultats et le bilan intermédiaires préliminaires du premier trimestre 2010 en IFRS ont été préparés au cours du deuxième trimestre 2010 et présentés au Comité de vérification le 10 août 2010. L'état des résultats et le bilan intermédiaires préliminaires du deuxième trimestre 2010 en IFRS ont été préparés au cours du troisième trimestre et présentés au Comité de vérification le 9 novembre 2010. <li data-bbox="787 926 1421 978">• Un manuel de politiques et conventions comptables est actuellement en cours de préparation.
<p data-bbox="198 989 480 1010">Opérations de la Compagnie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="198 1020 768 1104">• Réviser les contrats importants, notamment ceux reliés au financement, afin de s'assurer du respect de certaines clauses suite au basculement aux IFRS. <li data-bbox="198 1115 768 1167">• Valider l'impact des changements sur les programmes de rémunération. 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="787 1020 1421 1073">• La revue des contrats est actuellement en cours mais la Compagnie n'anticipe pas d'impact important. <li data-bbox="787 1115 1421 1440">• Les programmes de rémunération à court terme varient en fonction de la progression des résultats d'une année par rapport à la précédente et du respect du budget. Il est à noter qu'autant les résultats 2010 que le budget 2011 seront préparés selon les IFRS. Pour ce qui est des programmes de rémunération à long terme, ceux-ci sont principalement fondés sur la comparaison du rendement de l'actif net de la Compagnie avec celui d'un groupe de sociétés canadiennes cotées en bourse. Par conséquent, la Compagnie n'anticipe pas d'impact sur les calculs des montants attribuables à ces programmes.
<p data-bbox="198 1451 428 1472">Systèmes et processus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="198 1482 768 1566">• Identifier les changements requis au niveau des systèmes informatiques et des processus de la Compagnie. 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="787 1482 1421 1724">• Les impacts sur les processus et systèmes ont été revus dans le cadre des différents ateliers et les ajustements requis seront faits en 2010, notamment, un projet d'implantation d'un nouvel auxiliaire des immobilisations est en cours. Une procédure spéciale est requise, en 2010, pour produire deux jeux d'états financiers en parallèle. Pour ce faire, la Compagnie utilise son système de consolidation et des procédés manuels. <li data-bbox="787 1734 1421 1839">• Plusieurs changements seront apportés, au cours du prochain trimestre, dans les chiffriers utilisés pour préparer les états financiers et les notes afférentes en fonction des normes IFRS.

Contrôles internes	
<ul style="list-style-type: none"> • Pour tous les changements aux politiques et conventions comptables, évaluer les contrôles internes à l'égard de l'information financière et les contrôles et procédures de communication de l'information des points de vue de la conception et de l'efficacité. • Mise en œuvre des modifications qui s'imposent tout au long de 2010. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les changements proposés aux conventions comptables sont approuvés par la direction et présentés au Comité de vérification. • Les nouveaux contrôles internes et ceux impactés, en lien avec ces nouvelles conventions comptables et pour la période de transition, ont été identifiés et mis à jour dans les différents ateliers. • Les tests d'efficacité des contrôles seront effectués au cours des exercices financiers 2010 et 2011. Une attention particulière sera accordée aux contrôles qui touchent des changements importants aux conventions comptables de l'organisation, à ceux relatifs aux nouveaux processus ou systèmes déployés et aux contrôles spécifiques à la période de transition.
Communications et formation	
<ul style="list-style-type: none"> • Former les employés participants aux ateliers. • Sensibiliser les différents intervenants en comptabilité quant aux changements à venir. • Former les employés touchés par les changements de politiques et de conventions. • Informer les membres du Comité de direction de la Compagnie des impacts du passage aux IFRS. 	<ul style="list-style-type: none"> • En 2009, des formations spécifiques ont été données aux employés impliqués par des consultants externes spécialisés en IFRS dans le cadre des ateliers. • Les contrôleurs des différentes filiales ont été rencontrés en 2009 et en 2010 afin de les informer quant aux changements à venir. • Des formations plus spécifiques seront données aux employés touchés en 2010. • Le Comité de direction a été informé des changements de conventions comptables les plus importants au cours de 2009 et l'est plus spécifiquement en 2010.

Incidences possibles de la mise en œuvre

Les différences, identifiées par la Compagnie, entre les IFRS et les normes canadiennes qui toucheront RONA ont été quantifiées. Par contre, les méthodes comptables choisies par la direction et leur application pourraient devoir être ajustées ultérieurement afin de refléter l'incidence de l'un ou l'autre des éléments suivants : (i) l'évaluation des obligations d'information financière découlant de la publication de normes nouvelles ou révisées par l'International Accounting Standards Board (IASB) après le 9 novembre 2010; (ii) la modification de méthodes comptables choisies par la direction. De plus, les impacts qui sont mentionnés ci-après n'ont pas encore tous faits l'objet d'une vérification et d'autres différences pourraient s'ajouter.

IFRS 1, *Première application des Normes internationales de présentation de l'information financière*, prévoit des exemptions facultatives et des exceptions obligatoires, à l'exigence générale d'application rétrospective intégrale des IFRS. La Compagnie a analysé les divers choix de méthodes comptables possibles et mettra en œuvre celles qu'elle a jugées comme convenant le mieux. La plupart des ajustements requis pour la transition aux IFRS seront apportés de façon rétrospective aux bénéfices non répartis d'ouverture à la date du premier bilan présenté selon les IFRS.

Le tableau qui suit est un résumé des principales exemptions de l'IFRS 1 dont la Compagnie compte se prévaloir :

Champs d'application	Sommaire des exemptions
Regroupements d'entreprises	Choix possible : La Compagnie peut choisir de ne pas appliquer l'IFRS 3, <i>Regroupements d'entreprises</i> , de façon rétrospective à la date de basculement ou peut choisir de l'appliquer à une date antérieure de son choix. Choix préliminaire de RONA : L'IFRS 3 sera appliqué à compter de la date de basculement soit le 28 décembre 2009, donc aucun impact n'est anticipé à la date de transition.
Paiement fondé sur des actions	Choix possible : L'IFRS 2, <i>Paiement fondé sur des actions</i> , s'applique, sans possibilité de choix, aux instruments de capitaux propres octroyés après le 7 novembre 2002 et qui seront acquis après la date de transition. La Compagnie peut choisir d'appliquer l'IFRS 2 rétrospectivement aux instruments de capitaux propres octroyés avant le 7 novembre 2002, ou à tous ceux acquis à la date de transition. Choix préliminaire de RONA : La Compagnie a fait le choix d'appliquer l'IFRS 2 uniquement aux attributions postérieures au 7 novembre 2002 qui seront acquises subséquemment à la date de transition.
Avantages du personnel	Choix possible : La Compagnie peut choisir de comptabiliser la totalité des écarts actuariels non encore amortis dans les BNR à la date de transition. Choix préliminaire de RONA : La Compagnie compte se prévaloir de cette exemption. L'actif au titre des prestations déterminées sera donc diminué de 10,2 millions de dollars.
Coûts d'emprunts	Choix possible : La Compagnie peut comptabiliser à l'actif les coûts d'emprunts encourus lors de la période de construction des actifs qualifiés à compter de la date de transition ou à partir d'une date antérieure choisie. Choix préliminaire de RONA : La Compagnie compte se prévaloir de cette exemption et décomptabilisera les intérêts capitalisés avant la date de transition. La valeur comptable des terrains et immeubles sera diminuée de 18,3 millions de dollars alors que la valeur comptable de certains actifs incorporels sera diminuée de 2,0 millions de dollars.

On trouvera, dans le tableau ci-dessous, certaines différences entre les normes comptables canadiennes et internationales qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers consolidés de la Compagnie, par suite des modifications requises découlant de la conversion aux IFRS. La liste et les commentaires ne sont pas exhaustifs, et ne représentent que les faits saillants des principales différences entre les normes comptables, telles que relevées par la Compagnie jusqu'ici. Les différences mises en relief ci-après sont basées sur les PCGR canadiens et les normes IFRS en vigueur au 1 janvier 2010.

Norme IFRS	Impact de l'adoption
IFRS 3 – <i>Regroupements d'entreprises</i>	<p>Choix de convention comptable possible : L'évaluation des participations sans-contrôle peut être : a) à la juste valeur ou b) en fonction de la part proportionnelle dans l'actif net identifiable de l'entreprise acquise.</p> <p>Choix préliminaire de RONA : Part proportionnelle dans l'actif net identifiable de l'entreprise acquise. Par conséquent, la Compagnie n'anticipe pas d'impact à cet égard.</p> <p>Écart ayant un impact pour RONA : IFRS 3, exige que les frais de transactions encourus lors de l'acquisition d'entreprises soient comptabilisés en charges. Selon le chapitre 1581, <i>Regroupements d'entreprises</i>, des PCGR canadiens actuellement appliqués par la Compagnie, les coûts directs liés aux acquisitions font partie des coûts capitalisables de la transaction.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Aucun.</p> <p>Impact futur anticipé : L'impact sur les résultats variera en fonction du nombre et de l'importance des acquisitions effectuées. Pour le premier semestre 2010, l'impact sur le bénéfice net est de 0,8 million de dollars.</p>
IAS 31 – <i>Participations dans des coentreprises</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Méthode de comptabilisation de la participation dans des entités contrôlées conjointement : a) consolidation proportionnelle ou b) mise en équivalence.</p> <p>Choix préliminaire de RONA : Consolidation proportionnelle.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Aucun.</p> <p>Impact futur anticipé : Aucun.</p>
IAS 16 – <i>Immobilisations corporelles</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Méthode d'évaluation : a) au coût ou b) modèle de réévaluation.</p> <p>Choix préliminaire de RONA : Au coût.</p> <p>Écarts ayant un impact pour RONA : 1) Selon l'IAS 16, chaque partie d'une immobilisation corporelle ayant un coût significatif par rapport au coût total de l'élément doit être amortie séparément. La Compagnie adoptera la comptabilisation par composante pour ses bâtiments à la date de conversion aux IFRS. 2) Certains frais engagés qui précèdent la décision de la direction de faire l'acquisition d'un site ainsi que certains coûts d'exploitation ultérieurs à l'acquisition mais avant la période de développement, ne se qualifient pas aux conditions de comptabilisation en tant qu'actif. 3) Selon l'IAS 16, l'amortissement commence dès que l'immobilisation est prête à être mise en service alors que selon les PCGR canadien, l'amortissement débute lorsque l'immobilisation est utilisée par la Compagnie.</p> <p>Impact anticipé à la transition : 1) La comptabilisation par composante pour les bâtiments aura comme impact d'augmenter de 1,0 million de dollars leurs valeurs comptables. 2) Les frais engagés précédemment aux décisions d'acquisition ainsi que certains coûts d'exploitation ultérieurs à l'acquisition mais avant la période de développement seront décomptabilisés ce qui aura pour effet de diminuer la valeur des immobilisations corporelles de 9,7 millions de dollars et les immobilisations destinées à la vente de 1,2 million de dollars. 3) Les immobilisations corporelles seront réduites de 2,5 millions de dollars dû au devancement du début d'amortissement.</p> <p>Impact futur anticipé : La charge annuelle d'amortissement des immeubles sera moindre alors que les frais engagés avant l'acquisition des terrains et les coûts d'exploitation ultérieurs à l'acquisition mais avant la période de développement seront imputés à la dépense. Pour le premier semestre 2010, l'impact de ces différences est une diminution du bénéfice net de 1,5 million de dollars.</p>

Norme IFRS	Impact de l'adoption (suite)
IAS 17 – <i>Contrats de location</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Aucun.</p> <p>Écart ayant un impact pour RONA : IAS 17 indique que pour toute transaction de cession-bail effectuée à la juste valeur, qui résulte pour le preneur en un contrat de location simple, tout gain doit être comptabilisé immédiatement aux résultats. Par contre, selon le chapitre 3065, <i>Contrats de location</i>, des PCGR canadiens, tout gain résultant de la vente est reporté et imputé aux résultats sur la durée du bail.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Le gain reporté au 28 décembre 2009 de 11,3 millions de dollars, actuellement comptabilisé dans les autres passifs, sera renversé aux BNR de même que les frais reportés sur la transaction de cession-bail comptabilisés dans les autres actifs pour un montant de 2,6 millions de dollars.</p> <p>Impact futur anticipé : Les résultats avant impôts de la Compagnie seront diminués de 0,9 million de dollars annuellement jusqu'en 2020.</p>
IAS 39 – <i>Comptabilisation et évaluation – Instruments financiers</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Aucun.</p> <p>Écart ayant un impact pour RONA : Selon l'IAS 39, un dérivé en monnaie étrangère incorporé dans un contrat d'achat qui prévoit des paiements libellés dans une monnaie relativement stable et liquide qui est couramment utilisée pour le commerce extérieur dans le pays où intervient la transaction ne doit pas être comptabilisé séparément. Selon le chapitre 3855, <i>Instruments financiers - comptabilisation et évaluation</i>, les entités peuvent faire le choix de comptabiliser séparément ou non ces dérivés incorporés. En 2007, lors de l'entrée en vigueur du chapitre 3855, RONA avait fait le choix de comptabiliser séparément les dérivés incorporés dans les commandes d'achats.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Les dérivés incorporés comptabilisés sur les commandes d'achats provenant de l'Asie seront renversés aux BNR pour un montant de 0,8 million de dollars et le stock sera diminué de 0,5 million de dollars.</p> <p>Impact futur anticipé : Afin de constater la variation de la juste valeur des instruments de couverture dans la même période comptable que les gains ou pertes sur devise reliés aux déboursés, la Compagnie a mis en place au début de 2010 une stratégie de comptabilité de couverture des flux de trésorerie, pour fins des IFRS seulement.</p>
IAS 19 – <i>Avantages du personnel</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Les gains ou les pertes actuariels peuvent être traités comme suit : a) comptabilisation en résultat d'une portion de 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, en l'amortissant sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs (méthode du corridor); b) comptabilisation immédiate dans les résultats ou c) comptabilisation immédiate dans le résultat étendu sans virement ultérieur aux résultats.</p> <p>Choix préliminaire de RONA : La Compagnie utilisera la méthode du corridor qui est la méthode présentement utilisée conformément aux PCGR canadiens.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Aucun dû au choix de convention. L'impact à la transition est attribuable à l'application de l'exemption de l'IFRS 1 discuté précédemment.</p> <p>Impact futur anticipé : Aucun impact important n'est anticipé.</p>
IFRIC 14 – <i>Le plafonnement de l'actif au titre des régimes à prestations définies, les exigences de financement minimal et leur interaction</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Aucun.</p> <p>Écarts ayant un impact pour RONA : 1) Selon l'IFRIC 14, une entité ne peut comptabiliser un actif au titre des prestations déterminées si elle n'a pas un droit inconditionnel au surplus en cas par exemple de fermeture du régime et si elle n'a pas droit à des diminutions de cotisations futurs. 2) Si une entité a l'obligation de payer des cotisations pour couvrir un déficit existant au titre de services déjà reçus et qu'elle n'a pas de droit inconditionnel au surplus, l'entité doit comptabiliser un passif lorsque l'obligation survient.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Pour les régimes touchés par l'IFRIC 14, l'actif au titre des prestations déterminées sera renversé pour un total de 1,4 million de dollars et un passif supplémentaire équivalent à l'obligation de financement minimum de 6,3 millions de dollars sera comptabilisé.</p> <p>Impact futur anticipé : Le montant du passif pour financement minimum devra être ajusté à chaque année et la différence sera imputée aux résultats.</p>

Norme IFRS	Impact de l'adoption (suite)
IAS 36 – <i>Dépréciation d'actifs</i>	<p>Choix de convention comptable possible : Aucun.</p> <p>Écarts ayant un impact pour RONA : 1) Pour les actifs à long terme à durée de vie définie, les IFRS exigent qu'un test de dépréciation en une étape soit effectué pour déterminer s'il y a eu dépréciation et pour la mesurer, en comparant la valeur comptable d'un actif avec la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et la juste valeur diminuée des coûts de vente. Selon les PCGR canadiens, la dépréciation est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés seulement si les flux de trésorerie non actualisés d'un actif sont inférieurs à sa valeur comptable. 2) Les pertes de valeur précédemment comptabilisées doivent faire l'objet d'une reprise lorsqu'un changement de situation indique que la dépréciation a été réduite, autre que celle de l'écart d'acquisition et des immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie.</p> <p>Impact anticipé à la transition : Les actifs à long terme de deux magasins seront dévalués à la date de transition due à l'actualisation des flux de trésorerie pour un total de 4,8 millions de dollars.</p> <p>Impact futur anticipé : Le test de dépréciation en une étape selon les IFRS pourrait donner lieu à des pertes ou reprises de valeurs plus fréquentes.</p>

En conclusion, les travaux préparatoires pour le passage aux IFRS avancent rapidement et selon le plan. Plusieurs ajustements aux états financiers sont prévus au moment de l'adoption des IFRS. Selon les résultats à ce jour, la Compagnie est confiante que la transition sera réalisée conformément aux exigences.

PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES

Aucun changement important n'a été constaté depuis la publication du *Rapport de gestion annuel pour l'exercice terminé le 27 décembre 2009*.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Il n'y a eu aucun changement aux contrôles internes à l'égard de l'information financière qui aurait pu ou pourrait vraisemblablement avoir des incidences importantes sur ces contrôles au cours du troisième trimestre terminé le 26 septembre 2010.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent *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 se réaliseront. 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 les autres personnes intéressées devraient éviter de se fier indûment à quelque 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, le lecteur est prié de se reporter aux documents publics déposés par la Compagnie qui sont accessibles sur les sites www.sedar.com et 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 10 novembre 2010 et sont faits sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Compagnie ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables ne le requièrent.

INFORMATION ADDITIONNELLE

Le présent *Rapport de gestion* est préparé en date du 10 novembre 2010. 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.

Claude Guévin, CA
Premier vice-président et
Chef de la direction financière

Robert Dutton
Président et
Chef de la direction

RONA inc.**Résultats consolidés**

des périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 et le 27 septembre 2009
(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf le bénéfice net par action)

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Ventes	1 313 708 \$	1 320 510 \$	3 663 298 \$	3 536 427 \$
Bénéfice avant les postes suivants (note 4)	106 674	105 815	276 471	254 183
Intérêts sur la dette à long terme	5 275	5 143	15 272	15 674
Intérêts sur les emprunts bancaires	588	645	1 428	1 731
Amortissements et dépréciation (note 7)	27 098	25 893	82 421	77 416
	32 961	31 681	99 121	94 821
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	73 713	74 134	177 350	159 362
Impôts sur les bénéfices	21 772	22 537	52 141	48 446
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	51 941	51 597	125 209	110 916
Part des actionnaires sans contrôle	1 727	2 449	4 140	3 489
Bénéfice net et résultat étendu	50 214 \$	49 148 \$	121 069 \$	107 427 \$
Bénéfice net par action (note 14)				
De base	0,38 \$	0,38 \$	0,93 \$	0,88 \$
Dilué	0,38 \$	0,38 \$	0,92 \$	0,88 \$

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

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

des périodes de trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 et le 27 septembre 2009

(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2010	2009
Bénéfices non répartis consolidés		
Solde au début	1 161 808 \$	1 028 876 \$
Bénéfice net	121 069	107 427
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires déduction faite des recouvrements d'impôts sur les bénéfices de 2 042 \$	-	(5 320)
Excédent du prix d'achat sur le capital déclaré des actions ordinaires rachetées et le surplus d'apport afférent (note 9)	(17 666)	-
Solde à la fin	1 265 211 \$	1 130 983 \$
Surplus d'apport consolidé		
Solde au début	13 475 \$	12 563 \$
Coûts de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	910	709
Rachat d'actions ordinaires – offre publique de rachat dans le cours normal des activités (note 9)	(3 153)	-
Exercice d'options d'achat d'actions	(19)	-
Solde à la fin	11 213 \$	13 272 \$

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

RONA inc.

Flux de trésorerie consolidés

des périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 et le 27 septembre 2009
(non vérifiés et en milliers de dollars)

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Activités d'exploitation				
Bénéfice net	50 214 \$	49 148 \$	121 069 \$	107 427 \$
Éléments hors caisse				
Amortissements et dépréciation	27 098	25 893	82 421	77 416
Instruments financiers dérivés	(351)	(67)	(168)	(1 188)
Impôts futurs	(5 761)	(1 446)	(113)	2 726
Pertes nettes (gains nets) sur cession d'éléments d'actif	(147)	101	(1 240)	(1 835)
Perte de valeur des immobilisations destinées à la vente	–	2 050	–	2 050
Rémunération à base d'actions (note 10)	28	1 528	2 907	2 556
Part des actionnaires sans contrôle	1 727	2 449	4 140	3 489
Autres éléments	312	328	716	1 399
	73 120	79 984	209 732	194 040
Variations d'éléments du fonds de roulement	(14 883)	20 142	(165 525)	22 614
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	58 237	100 126	44 207	216 654
Activités d'investissement				
Acquisitions d'entreprises (note 6)	(2 003)	–	(12 151)	(3 214)
Avances à des coentreprises et autres avances	–	955	–	(52)
Autres placements	(2 440)	(2 970)	(3 081)	(3 496)
Immobilisations	(29 874)	(20 826)	(72 353)	(91 757)
Actifs incorporels	(4 162)	(12 286)	(19 169)	(32 342)
Autres éléments d'actif	(670)	(1 952)	(3 098)	(4 762)
Cession d'immobilisations	371	1 207	1 701	4 695
Cession de placements	2 159	740	6 839	1 905
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(36 619)	(35 132)	(101 312)	(129 023)
Activités de financement				
Emprunts bancaires et crédit rotatif	(1 328)	(6 194)	6 807	(42 236)
Autres emprunts à long terme	650	–	650	188
Remboursements d'autres emprunts à long terme et rachat d'actions privilégiées	(2 241)	(3 628)	(10 148)	(9 585)
Émission d'actions ordinaires	1 006	23 769	2 562	175 795
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires	–	(1 244)	–	(7 362)
Rachat d'actions ordinaires	(26 824)	–	(31 609)	–
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(28 737)	12 703	(31 738)	116 800
Augmentation (diminution) nette de l'encaisse	(7 119)	77 697	(88 843)	204 431
Encaisse au début	157 533	139 079	239 257	12 345
Encaisse à la fin	150 414 \$	216 776 \$	150 414 \$	216 776 \$
Informations supplémentaires				
Intérêts versés	11 372 \$	11 638 \$	22 725 \$	24 958 \$
Impôts sur les bénéfices versés	7 785 \$	9 166 \$	32 822 \$	30 326 \$

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

RONA inc.
Bilans consolidés

au 26 septembre 2010, au 27 septembre 2009 et au 27 décembre 2009
(en milliers de dollars)

	2010 au 26 septembre (non vérifié)	2009 au 27 septembre (non vérifié)	2009 au 27 décembre
Actif			
Actif à court terme			
Encaisse	150 414 \$	216 776 \$	239 257 \$
Débiteurs	338 538	303 867	250 845
Impôts sur les bénéfices à recevoir	–	–	2 436
Stock (note 3)	898 442	808 233	726 262
Frais payés d'avance	24 306	25 078	18 114
Instruments financiers dérivés	1 231	297	801
Impôts futurs	14 692	17 502	15 914
	1 427 623	1 371 753	1 253 629
Placements	10 912	12 328	11 978
Immobilisations	884 248	831 814	868 359
Immobilisations destinées à la vente (note 8)	8 839	47 581	13 242
Écarts d'acquisition	495 458	455 662	455 572
Actifs incorporels	97 077	79 539	89 828
Autres éléments d'actif	30 196	28 867	29 682
Impôts futurs	30 376	26 808	27 593
	2 984 729 \$	2 854 352 \$	2 749 883 \$
Passif			
Passif à court terme			
Emprunts bancaires	11 573 \$	6 021 \$	5 211 \$
Comptes fournisseurs et charges à payer	511 048	556 201	427 817
Impôts sur les bénéfices à payer	17 002	8 918	–
Instruments financiers dérivés	1 038	200	776
Impôts futurs	4 309	5 189	4 900
Versements sur la dette à long terme	8 503	13 197	9 996
	553 473	589 726	448 700
Dette à long terme	424 777	433 189	430 524
Autres passifs à long terme	32 597	30 563	31 317
Impôts futurs	29 570	21 618	27 542
Part des actionnaires sans contrôle	37 190	32 420	32 761
	1 077 607	1 107 516	970 844
Capitaux propres			
Capital-actions (note 9)	630 698	602 581	603 756
Bénéfices non répartis	1 265 211	1 130 983	1 161 808
Surplus d'apport	11 213	13 272	13 475
	1 907 122	1 746 836	1 779 039
	2 984 729 \$	2 854 352 \$	2 749 883 \$

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

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

1. Mode de présentation

Les présents états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés sont conformes aux principes comptables généralement reconnus du Canada applicables aux états financiers intermédiaires et ne comprennent pas toute l'information exigée pour des états financiers complets. Ces états financiers sont aussi dressés conformément aux conventions comptables décrites dans les états financiers vérifiés de la compagnie pour l'exercice terminé le 27 décembre 2009. Les états financiers intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus en tenant compte des états financiers vérifiés de la compagnie pour l'exercice terminé le 27 décembre 2009. Les résultats d'exploitation pour les périodes intermédiaires ne reflètent pas nécessairement les résultats de l'exercice entier et, pour refléter les fluctuations saisonnières caractéristiques à l'industrie de la quincaillerie, de la rénovation et du jardinage, nous présentons le bilan comparatif au 27 septembre 2009. Au besoin, les états financiers comprennent des montants qui ont été établis d'après les estimations éclairées et les meilleurs jugements de la direction.

2. Nouvelles normes comptables non encore appliquées

Normes internationales d'information financière (IFRS)

En 2009, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les PCGR canadiens, pour les entités ayant une obligation d'information du public, seront remplacés par les IFRS avec prise d'effet au cours de l'année 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. Les travaux préparatoires pour le passage aux IFRS avancent rapidement et selon le plan préparé par la compagnie.

3. Stock

Pour les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010, des montants de 957 998 \$ et 2 654 538 \$ de stock ont été imputés en charges dans les résultats consolidés (967 171 \$ et 2 571 525 \$ en 2009). Ces montants incluent des charges de dépréciation de stock de 9 873 \$ et de 26 511 \$ (11 351 \$ et 30 248 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

4. 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 durant le deuxième trimestre de 2009. Au cours du deuxième trimestre de l'année, la compagnie a réglé une obligation locative liée à la fermeture d'un de ces magasins par un paiement en espèces et a renversé une provision afférente.

Durant les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010, la compagnie a constaté les coûts suivants :

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Obligations locatives	- \$	6 400 \$	- \$	14 355 \$
Renversement de provision	-	-	(2 944)	-
Dépréciation du stock	-	-	-	525
Total constaté dans le bénéfice avant les postes suivants	- \$	6 400 \$	(2 944) \$	14 880 \$

Le passif lié aux coûts de retrait et de sortie et de dépréciation d'actifs, présenté dans les comptes fournisseurs et charges à payer, s'établissait comme suit :

	2010	2009
Solde au début	14 340 \$	3 575 \$
Coûts constatés :		
Obligations locatives	-	14 355
Charge de désactualisation	197	-
Renversement de provision	(2 944)	-
Versements en espèces	(7 568)	(2 770)
Solde à la fin	4 025 \$	15 160 \$

Autres coûts de fermeture

En 2009, durant les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 27 septembre, la compagnie a aussi enregistré des frais d'opération, incluant intérêts et amortissement, afférents à la liquidation des actifs des magasins pour des montants de 0 \$ et 1 230 \$.

5. Remises consenties par les fournisseurs

Dans le cadre du CPN-144 intitulé *Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur*, la compagnie doit divulguer le montant constaté pour lequel toutes les conditions donnant droit aux remises de fournisseurs n'ont pas encore été remplies. Pour la période de trente-neuf semaines terminée le 26 septembre 2010, la compagnie a constaté un montant de 8 619 \$ (5 320 \$ en 2009) qui a été estimé en fonction de l'atteinte de certaines conditions nécessaires à l'obtention de la remise.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

6. Acquisitions d'entreprises

Au cours de la période de trente-neuf semaines terminée le 26 septembre 2010, la compagnie a acquis quatre compagnies (une compagnie en 2009), évoluant dans le secteur d'activité des magasins corporatifs et franchisés au moyen d'achat d'actions ou d'achat d'actifs. En considérant les coûts directs d'acquisition, ces acquisitions ont été effectuées pour une contrepartie de 49 385 \$ (3 821 \$ en 2009). La compagnie a financé ces acquisitions soit par l'émission d'actions du trésor de RONA ou 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 :

	2010	2009
Débiteurs	11 324 \$	1 145 \$
Stock	12 546	1 224
Autres éléments d'actifs à court terme	467	-
Immobilisations	1 988	105
Écarts d'acquisition	40 074	1 357
Actifs incorporels	418	-
Passif à court terme	(17 390)	(10)
Dette à long terme	(42)	-
	<hr/> 49 385	<hr/> 3 821
Moins : Émission d'actions ordinaires	(35 000)	-
Coûts directs d'acquisition courus	(319)	-
Soldes de prix d'achats	(1 915)	(607)
Contreparties payées en espèces	<hr/> 12 151 \$	<hr/> 3 214 \$

La compagnie prévoit qu'un montant de 1 333 \$ (944 \$ en 2009) des écarts d'acquisition sera déductible sur le plan fiscal.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

7. Dépréciation d'actifs à long terme

Au cours de la période de trente-neuf semaines terminée le 26 septembre 2010, la compagnie a enregistré une perte de valeur de 2 000 \$ afin de réduire la valeur comptable d'un bâtiment. Cette charge est présentée dans les amortissements et dépréciation à l'état des résultats consolidés et a été constatée au deuxième trimestre.

8. 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.

Au cours du troisième trimestre 2010, la compagnie a reclassé dans les immobilisations un montant de 4 725 \$ d'immobilisations destinées à la vente puisque ces immobilisations ne répondent plus aux critères pour être présentées comme des immobilisations destinées à la vente. Le reclassement n'a pas eu d'effet sur les résultats de la compagnie.

La compagnie a disposé d'un terrain et d'un bâtiment qui étaient destinés à la vente au cours du troisième trimestre 2009 et de deux terrains et de deux bâtiments au premier trimestre 2009 et a réalisé des gains sur disposition de 446 \$ et 1 521 \$ respectivement. De plus, au cours du troisième trimestre 2009, la compagnie a enregistré une charge de 2 050 \$ correspondant à la perte de valeur des immobilisations destinées à la vente afin de les ramener à leurs justes valeurs diminuées des frais de ventes. Il n'y a aucune disposition au cours de la période terminée le 26 septembre 2010.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

9. Capital-actions

Émis et payé :

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

	26 septembre 2010	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	129 653 383	600 459 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	250 979	3 842
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	34 500	176
Émission pour une contrepartie en espèces	25 661	340
Émission en paiement d'une acquisition d'entreprise (note 6)	2 230 067	35 000
Rachat et annulation	(2 230 067)	(10 790)
Solde avant élimination des participations croisées	129 964 523	629 027
Élimination des participations croisées	(73 334)	(424)
Solde à la fin	129 891 189	628 603
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		2 095
		630 698 \$

	27 septembre 2009	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	115 819 699	423 477 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	328 692	3 744
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	107 000	371
Émission pour une contrepartie en espèces ^(b)	13 390 568	172 726
Solde avant élimination des participations croisées	129 645 959	600 318
Élimination des participations croisées	(80 251)	(524)
Solde à la fin	129 565 708	599 794
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		2 787
		602 581 \$

	27 décembre 2009	
	Nombre d'actions	Montant
Solde au début	115 819 699	423 477 \$
Émission en contrepartie de dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires	328 692	3 744
Émission à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	113 775	502
Émission pour une contrepartie en espèces ^(b)	13 391 217	172 736
Solde avant élimination des participations croisées	129 653 383	600 459
Élimination des participations croisées	(80 251)	(524)
Solde à la fin	129 573 132	599 935
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		3 821
		603 756 \$

(a) Les dépôts reçus sur souscription d'actions ordinaires représentent des sommes encaissées au cours de la période en vertu d'ententes commerciales conclues avec les marchands affiliés et franchisés. Ces dépôts sont convertis annuellement en actions ordinaires. Au 26 septembre 2010, si les dépôts de souscription avaient été convertis en actions ordinaires, 161 802 actions ordinaires de plus auraient été en circulation.

(b) En juin 2009, la compagnie a émis 13 374 500 actions ordinaires au prix de 12,90 \$ l'action moyennant un produit brut global de 172 531 \$.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

9. Capital-actions (suite)

Offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités

Le 16 juin 2010, le conseil d'administration a autorisé un programme d'offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités en vue de racheter pour annulation, entre le 21 juin 2010 et le 20 juin 2011, jusqu'à concurrence de 3 250 000 actions ordinaires, représentant environ 2,5 % des actions ordinaires en circulation. En vertu de cette offre publique de rachat, approuvée par la bourse de Toronto, les rachats s'effectueront au prix du marché conformément aux lois et règlements de la bourse de Toronto. La compagnie cesse de considérer des actions comme en circulation à la date où elle rachète ses actions, bien que l'annulation effective des actions par l'agent des transferts et par l'agent chargé de la tenue des registres soit effectuée dans un délai relativement bref par la suite.

Au cours des périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010, la compagnie a rachetée pour annulation un total de 1 936 867 et 2 230 067 actions ordinaires, pour un coût total de 26 824 \$ et 31 609 \$, respectivement. Une tranche de 10 790 \$ du coût total de 31 609 \$ représente le capital déclaré et une tranche de 3 153 \$ représente une réduction du surplus d'apport attribuable à ces actions ordinaires. La tranche restante de 17 666 \$ a été imputée aux bénéfices non répartis.

10. Rémunération à base d'actions

Régimes d'options d'achat d'actions

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 pouvait attribuer des options sur un nombre maximal de 3 740 000 actions ordinaires. Au 26 septembre 2010, les 2 920 000 options octroyées ont un prix de levée de 3,47 \$ et de ce nombre, 1 675 500 options (1 645 500 options en 2009) 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 périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 et le 27 septembre 2009.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

10. Rémunération à base d'actions (suite)

Régimes d'options d'achat d'actions (suite)

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

Le 24 octobre 2002, le conseil d'administration a approuvé un autre régime d'options d'achat d'actions pour les cadres supérieurs désignés de la compagnie et pour des administrateurs désignés. Le nombre total d'actions ordinaires qui peuvent être émises aux termes du régime ne dépassera pas 10 % du nombre d'actions ordinaires émises et en circulation moins le nombre d'actions faisant l'objet des options octroyées aux termes 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 et subséquemment, 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.

Au 26 septembre 2010, les 2 857 452 options (2 475 752 options en 2009) octroyées ont un prix de levée variant de 10,62 \$ à 26,87 \$ (même variation en 2009) et de ce nombre, 96 375 options (85 100 options en 2009) ont été exercées et 1 051 408 options (646 875 options en 2009) ont été frappées d'extinction.

La juste valeur des options octroyées au montant de 5,32 \$ (4,11 \$ en 2009) a été estimée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes en fonction des hypothèses suivantes pour les options octroyées au cours de la période :

	2010	2009
Taux d'intérêt sans risque	2,9 %	1,98 %
Volatilité prévue de l'action	28,5 %	35 %
Dividende annuel prévu	0 %	0 %
Durée prévue (en années)	6	6

Le coût de rémunération passé en charges au titre de ce régime est de 304 \$ et 910 \$ pour les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 (236 \$ et de 709 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

10. Rémunération à base d'actions (suite)

Régimes d'options d'achat d'actions (suite)

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 :

	26 septembre 2010	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 966 852	10,47 \$
Octroyées	381 700	15,44
Exercées	(34 500)	4,54
Frappées d'extinction	(359 883)	20,83
Solde à la fin	2 954 169	9,91
Options pouvant être exercées à la fin	2 079 244	8,36 \$

	27 septembre 2009	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 981 002	11,46 \$
Octroyées	516 700	10,62
Exercées	(107 000)	3,47
Frappées d'extinction	(372 425)	19,86
Solde à la fin	3 018 277	10,56
Options pouvant être exercées à la fin	1 912 894	7,76 \$

	27 décembre 2009	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 981 002	11,46 \$
Octroyées	516 700	10,62
Exercées	(113 775)	4,11
Frappées d'extinction	(417 075)	19,47
Solde à la fin	2 966 852	10,47
Options pouvant être exercées à la fin	1 906 969	7,72 \$

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

10. Rémunération à base d'actions (suite)

Régimes d'options d'achat d'actions (suite)

Le tableau ci-dessous résume l'information relative aux options d'achat d'actions en cours au 26 septembre 2010 :

Prix de levée	Date d'expiration	Nombre d'options en cours	Nombre d'options pouvant être exercées
3,47 \$	1er janvier 2012	1 244 500	1 244 500
10,62 \$	11 mars 2019	478 050	119 900
10,86 \$	9 décembre 2018	15 000	3 750
14,18 \$	1er mars 2018	194 400	98 550
14,29 \$	16 décembre 2013	404 650	404 650
15,44 \$	9 mars 2020	374 400	–
20,27 \$	22 décembre 2014	96 000	96 000
21,78 \$	1er septembre 2016	4 394	4 394
23,58 \$	8 mars 2017	142 775	107 500
		2 954 169	2 079 244

Régime d'unités d'actions à l'intention des dirigeants

La compagnie offre un régime d'unités d'actions aux dirigeants et aux employés clés de la compagnie et de ses filiales en vertu duquel des unités d'actions de négociation restreintes (UANR) sont octroyées. Les unités d'actions sont acquises après une durée maximale de trois ans, sur la base de cibles de rendement. Les UANR sont comptabilisées comme une charge de rémunération linéairement sur la période d'acquisition en fonction de l'atteinte prévue des cibles de rendement. Les UANR sont réévaluées à la juste valeur marchande à la date de clôture de chaque période, jusqu'à la date d'acquisition en utilisant le cours de l'action ordinaire de la compagnie. Les variations de la juste valeur marchande sont comptabilisées comme une charge de rémunération et la contrepartie est présentée dans les comptes fournisseurs et charges à payer. Les UANR acquises seront versées, au gré de la compagnie, en espèces ou en actions ordinaires, achetées sur le marché secondaire, ayant une valeur globale égale au montant qui aurait été payé en espèces.

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Nombre d'unités d'actions de négociation restreintes :				
Solde au début	1 121 340	703 720	682 540	229 360
Octroyées	5 125	–	443 925	486 150
Frappées d'extinction	(75 540)	–	(75 540)	(11 790)
Solde à la fin	1 050 925	703 720	1 050 925	703 720

La charge enregistrée dans l'état des résultats consolidés pour les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 est de 94 \$ et 1 849 \$ (793 \$ et 919 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

10. Rémunération à base d'actions (suite)

Régime d'unités d'actions à l'intention des administrateurs

La compagnie offre un régime d'unités d'actions différées (UAD) à ses administrateurs externes. En vertu de ce régime, les administrateurs peuvent choisir de recevoir sous forme d'UAD tout pourcentage, jusqu'à concurrence de 100 %, des honoraires qui leur sont payables à l'égard de leurs fonctions d'administrateurs. Lorsqu'un administrateur se prévaut de ce régime, la compagnie crédite le compte de l'administrateur d'un nombre d'unités égal au montant de rémunération différée, divisé par la moyenne du cours boursier de clôture des actions ordinaires pendant les cinq jours précédant immédiatement le dernier jour de chaque trimestre de la compagnie. Les variations de la juste valeur marchande sont comptabilisées comme une charge de rémunération et la contrepartie dans les comptes fournisseurs et charges à payer dans le bilan consolidé. Les UAD octroyées aux termes du régime d'UAD sont rachetables, et la valeur de celles-ci est payable, seulement lorsque le porteur d'UAD a cessé d'être administrateur de la compagnie.

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Nombre d'unités d'actions différées :				
Solde au début	159 144	134 692	149 139	103 421
Rémunération des administrateurs	12 846	10 661	36 205	41 932
Unités payées	-	-	(13 354)	-
Solde à la fin	171 990	145 353	171 990	145 353

La charge (le recouvrement) enregistrée dans l'état des résultats consolidé pour les périodes de treize et trente-neuf semaines terminées le 26 septembre 2010 est de (370 \$) et 148 \$ (499 \$ et 928\$ en 2009).

11. 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 861 \$. 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 5 574 \$.

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 61 % de la valeur au coûtant des stocks pour un montant maximal de 75 496 \$. Dans l'éventualité d'un recours, les stocks seraient écoulés dans le cours normal des activités de la compagnie. Ces conventions ont une durée indéterminée mais peuvent être résiliées par la compagnie avec un préavis de 30 jours. De l'avis de la direction, la probabilité que des paiements importants soient engagés en vertu de ces obligations est faible.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

12. Avantages sociaux futurs

Au 26 septembre 2010, la compagnie maintient sept régimes de retraite à cotisations déterminées (neuf en 2009) et quatre à prestations déterminées (quatre en 2009). La charge de retraite nette au titre des régimes de retraite se présente comme suit :

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Coûts constatés au titre des régimes à cotisations déterminées	2 749 \$	2 358 \$	7 888 \$	7 166 \$
Coûts constatés au titre des régimes à prestations déterminées	409	434	1 223	1 239
Charges nette au titre des avantages sociaux	3 158 \$	2 792 \$	9 111 \$	8 405 \$

13. 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 intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

13. Informations sectorielles (suite)

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	1 004 200 \$	1 005 738 \$	2 763 583 \$	2 662 923 \$
Distribution	617 474	620 492	1 873 025	1 790 575
Total	1 621 674	1 626 230	4 636 608	4 453 498
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(307 966)	(305 720)	(973 310)	(917 071)
Total	(307 966)	(305 720)	(973 310)	(917 071)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	1 004 200	1 005 738	2 763 583	2 662 923
Distribution	309 508	314 772	899 715	873 504
Total	1 313 708	1 320 510	3 663 298	3 536 427
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle				
Magasins corporatifs et franchisés	114 119	113 407	304 484	278 232
Distribution	28 643	27 598	80 276	80 646
Total	142 762	141 005	384 760	358 878
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle				
Magasins corporatifs et franchisés	83 545	83 400	213 272	189 773
Distribution	23 129	22 415	63 199	64 410
Total	106 674	105 815	276 471	254 183
Acquisition d'immobilisations et actifs incorporels				
Magasins corporatifs et franchisés	28 812	18 508	69 850	86 358
Distribution	5 224	14 605	22 613	37 847
Total	34 036	33 113	92 463	124 205
Écarts d'acquisition				
Magasins corporatifs et franchisés	74	-	40 074	1 357
Distribution	-	-	-	-
Total	74 \$	- \$	40 074	1 357
Total de l'actif				
Magasins corporatifs et franchisés			2 322 182	2 170 535
Distribution			662 547	683 817
Total			2 984 729 \$	2 854 352 \$

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 26 septembre 2010 et au 27 septembre 2009

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

14. Bénéfice net par action

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

	3e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Bénéfice net	50 214 \$	49 148 \$	121 069 \$	107 427 \$
Nombre d'actions (en milliers)				
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net de base par action	130 805,1	129 455,1	130 214,3	121 646,7
Effet de dilution des options d'achat d'actions ^(a)	1 027,3	1 006,8	1 130,1	1 008,1
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net dilué par action	131 832,4	130 461,9	131 344,4	122 654,8
Bénéfice net par action – de base	0,38 \$	0,38 \$	0,93 \$	0,88 \$
Bénéfice net par action – dilué	0,38 \$	0,38 \$	0,92 \$	0,88 \$

(a) Au 26 septembre 2010, 617 569 options d'achat d'actions ordinaires (1 728 777 options en 2009) n'ont pas été incluses dans le calcul du bénéfice net dilué par action parce que ces options ont un effet antidilutif.

15. Chiffres correspondants

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

16. Événements postérieurs à la date du bilan

Le 1er octobre 2010, la compagnie a annoncé une entente avec TruServ Canada Inc., une compagnie privée évoluant dans le secteur d'activité de la distribution, en vue d'acquérir la totalité des actions émises et en circulation de cette dernière. Cette compagnie génère annuellement des ventes de distribution de plus de 100 millions de dollars et dessert plus de 650 marchands indépendants à travers le Canada. La clôture de la transaction a eu lieu le 3 novembre 2010.

Le 7 octobre 2010, la compagnie a annoncé une entente portant sur l'acquisition des actifs de Don Park Limited Partnership, une entité évoluant dans le secteur d'activité des magasins corporatifs et franchisés. L'entité exploite 14 succursales, trois usines de fabrication et un centre de distribution en Ontario et génère annuellement des ventes de plus de 90 millions de dollars. La clôture de la transaction est sujette à la réalisation de certaines conditions, notamment l'approbation des autorités réglementaires et est prévue d'ici la fin de l'exercice en cours.

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 d'entreprise, franchisés et affiliés, de dimensions et de formats variés. Avec près de 30 000 employés sous diverses bannières dans toutes les régions du Canada, le réseau de magasins RONA totalise plus de 16 millions de pieds carrés et réalise des ventes au détail annuelles de plus de 6 milliards de dollars.



RONA inc.
220, chemin du Tremblay, Boucherville (Québec) Canada J4B 8H7
Téléphone : 514-599-5100 – Télécopieur : 514-599-5110
www.rona.ca