



Assemblée annuelle des actionnaires 2008

RONA

Une culture de service



RONA

Une culture de service



Jean Gaulin

**Président du
conseil d'administration**

RONA

Une culture de service



Ouverture de l'assemblée

- **Quorum**
- **Rapport des scrutateurs**
- **Réception des états financiers et du rapport des vérificateurs**

Conseil d'administration

- **8 réunions**
- **18 rencontres des 4 comités**
- **Amélioration continue des pratiques de gouvernance**
- **1^{ère} entreprise de détail et 21^e rang parmi les compagnies inscrites à la Bourse de Toronto**

RONA



Comité de vérification



**J. Spencer
Lanthier**
Président du Comité



Pierre Ducros



Alain Michel



Robert Sartor



**Jean-Roch
Vachon**

- **Amélioration des contrôles internes.**
- **Intégration de nombreux magasins au réseau RONA.**
- **Révision de l'architecture de nos systèmes d'information.**

Comité de développement



Jean-Roch Vachon
Président du Comité



Louise Caya



Jean-Guy Hébert



James Pantelidis

- **Approbation d'un bon nombre d'initiatives visant l'ouverture ou l'amélioration de magasins à travers le pays.**

Comité de mise en candidature et de gouvernance



Pierre Ducros
Président du Comité



**Doris Joan
Daughney**



Alain Michel



**Louis A.
Tanguay**



**Jocelyn
Tremblay**

- **Évaluation de la performance du conseil.**
- **Amélioration de la politique d'orientation et de formation continue des administrateurs.**

Comité des ressources humaines et de la rémunération



Louis A. Tanguay
Président du Comité



James Pantelidis



Robert Sartor



Jocelyn Tremblay

- Réception de l'évaluation du rendement des hauts dirigeants de RONA.
- Révision des régimes d'intéressement à long terme en place.
- Adoption d'une politique de détention d'actions concernant la vente d'actions par les cadres supérieurs.

Élection des administrateurs

**13 administrateurs proposés,
dont 10 indépendants**

RONA



Élection des administrateurs



Louise Caya

Élection des administrateurs



Doris Joan Daughney

Élection des administrateurs



Pierre Ducros

Élection des administrateurs



Robert Dutton

Élection des administrateurs



Jean-Guy Hébert

Élection des administrateurs



J. Spencer Lanthier

Élection des administrateurs



Alain Michel

Élection des administrateurs



Jim Pantelidis

Élection des administrateurs



Robert Sartor

Élection des administrateurs



Louis A. Tanguay

Élection des administrateurs



Jocelyn Tremblay

Élection des administrateurs



Jean-Roch Vachon

Élection des administrateurs



Jean Gaulin

Élection des administrateurs

- **Louise Caya**
- **Pierre Ducros**
- **Jean-Guy Hébert**
- **Alain Michel**
- **Robert Sartor**
- **Jocelyn Tremblay**
- **Jean Gaulin**
- **Doris Joan Daughney**
- **Robert Dutton**
- **J. Spencer Lanthier**
- **Jim Pantelidis**
- **Louis A. Tanguay**
- **Jean-Roch Vachon**

RONA





Nomination des vérificateurs

Raymond Chabot Grant Thornton





Renouvellement du régime de droits de souscription des actionnaires



Claude Guévin
**Premier vice-président
et chef de la direction financière**

Résultats 2007

- **Ventes ajustées ↑ 7,1 %**
- **Croissance interne ajustée ↑ 2,9 %**
- **Ventes comparables ajustées ↓ 0,8 %**

Acquisitions

**NOBLE
TRADE**

4361814 CANADA INC.
NOBLE TRADE, A RELATED COMPANY OF RONA INC.


DICK'S
LUMBER & BUILDING SUPPLIES LTD.

Ouverture de magasins



Résultats 2007



- **Bénéfice d'exploitation ajusté en hausse de 6,3 %**
- **Marge d'exploitation stable à 8,4 %**
- **Bénéfice net de 185M\$**
- **Bénéfice par action de 1,59 \$ vs 1,64 \$ en 2006**
- **Flux de trésorerie de 277M\$**
- **Investissements en immobilisations et acquisitions de 460M\$**

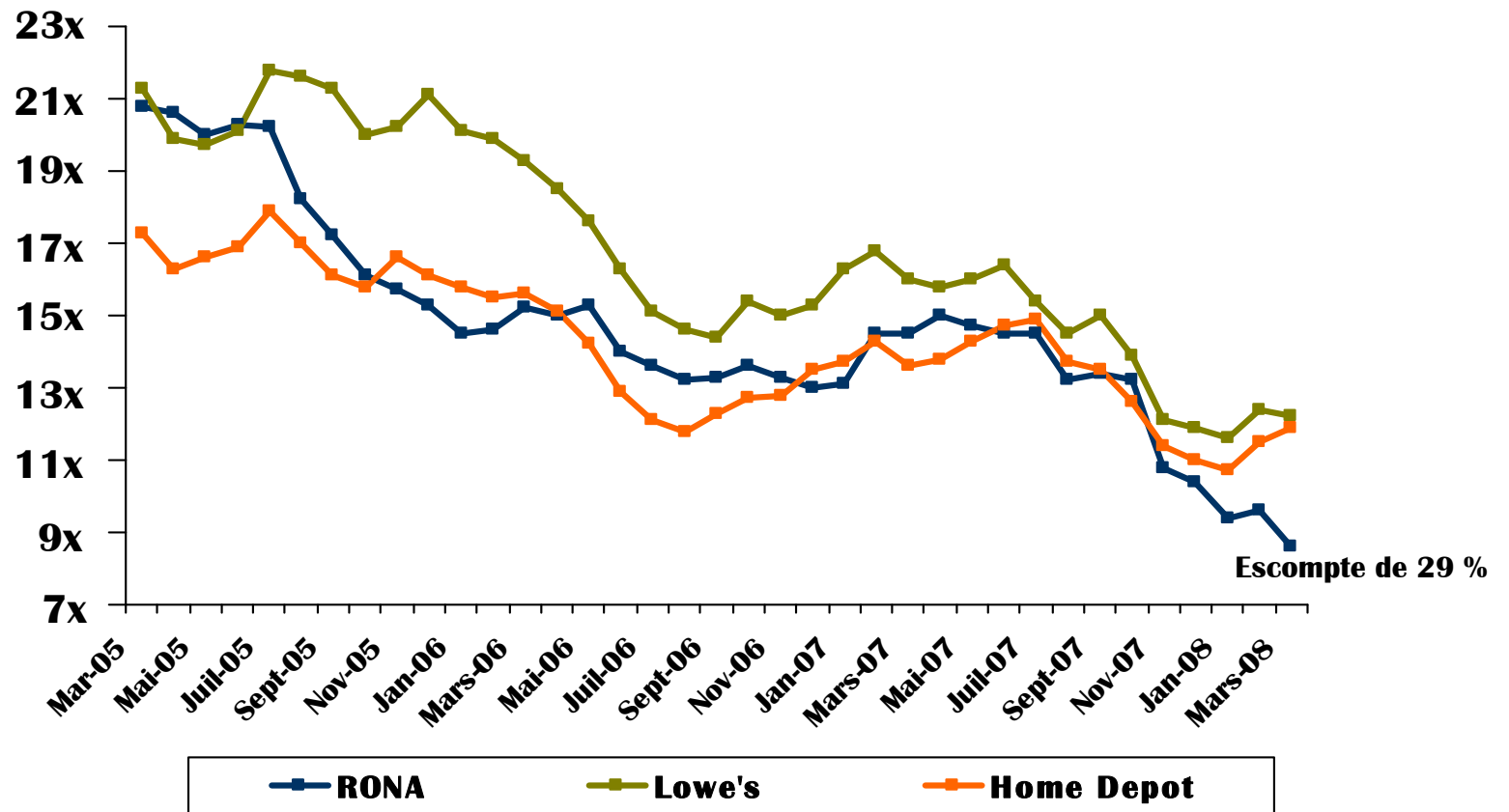
Comparaison avec la compétition (2007 vs 2006)

	RONA	Home Depot	Lowe's
Ventes	7,9 %	-2,1 %	2,9 %
Ventes comparables	-0,8 %	-6,7 %	-5,1 %
Marge EBITDA	stable	-160 p.b.	-90 p.b.
Bénéfice par action	-3,0 %	-15,0 %	-6,1 %

Compression des multiples d'évaluation



Multiple cours/bénéfice (12 derniers mois)



RONA

Historique de croissance 2002-2007

2002 — 2007

Ventes	+16 % par année, a doublé en 5 ans
Bénéfice d'exploitation	+27 % par année, a triplé en 5 ans
Marge d'exploitation	De 5,6 % à 8,4 %, +280 points de base

RONA



Historique de croissance 2002-2007

2002 — 2007

Bénéfice net

4 X, +38 % par année

Bénéfice par action

2,9 X

Flux de trésorerie

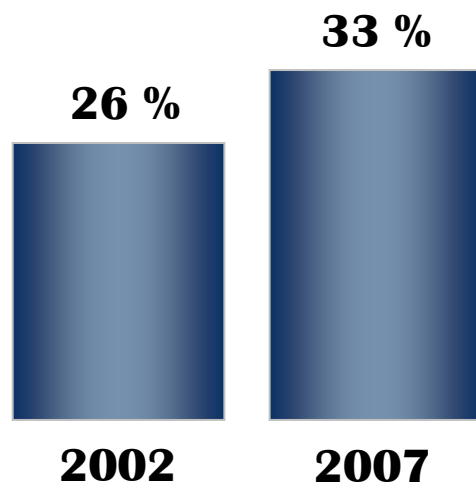
3,3 X

RONA

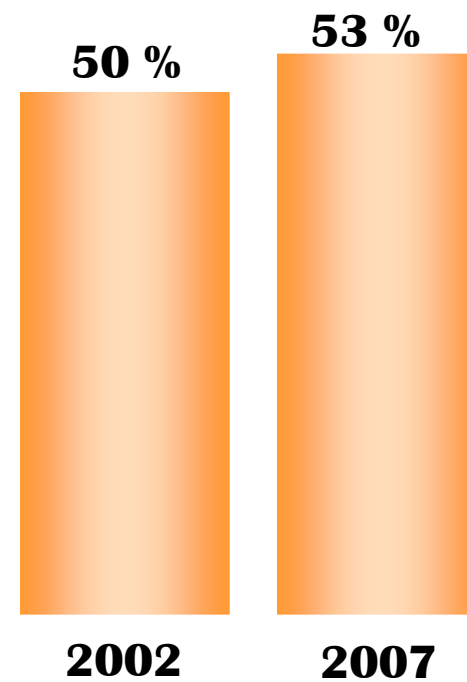


Solide situation financière

Ratio dette/capital utilisé



Ratio capitaux propres/actif total



Solide situation financière

- **Budget d'immobilisations de 240M\$ en 2008**
- **Flux de trésorerie de 277M\$ générés en 2007**
- **Accès à plus de 300M\$ de crédit**
- **Cote de crédit de première qualité
(« *Investment Grade* »)**



En résumé

- **Contexte d'affaires plus difficile**
- **Bilan solide**
- **Important flux de trésorerie**
- **Capacité d'emprunt de plus de 300M\$**
- **Cote de crédit de première qualité**
- **Critères d'acquisition stricts et bien suivis**

Nous continuons de gérer les finances de l'entreprise de façon rigoureuse et prudente

RONA





Robert Dutton

**Président et
chef de la direction**



2007-2008

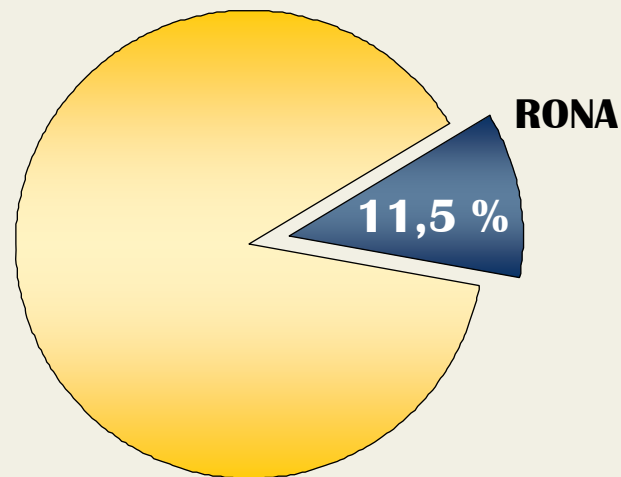
**Des gestes concrets pour
retrouver notre rythme de
croissance des profits**

RONA

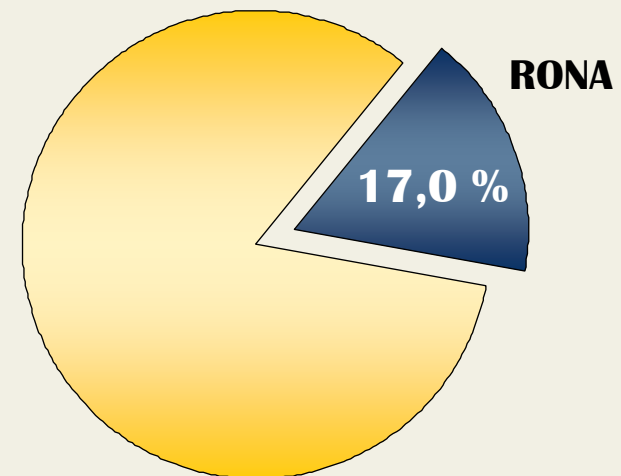


Réalisations 2007

**Marché canadien de la rénovation
36 milliards de dollars**



2002



2007



Réalisations 2007

Ouverture de 6 grandes surfaces

Ontario

Waterdown



Whitby South



Scarborough



London



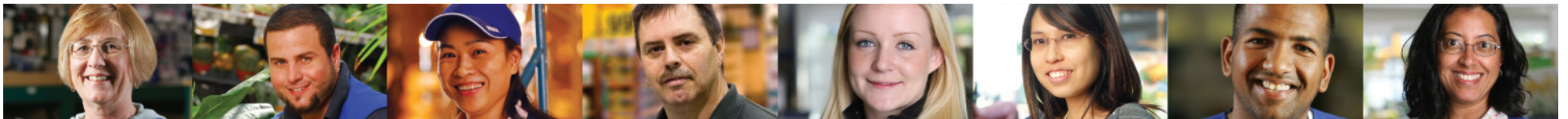
Québec



Pierrefonds

Alberta

Calgary North



Réalisations 2007

Ouverture de 3 magasins de proximité

Ontario

Leamington



Collingwood

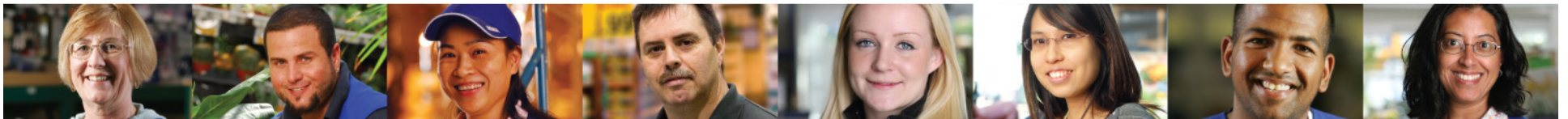


Nouveau-Brunswick

Edmundston



RONA





Réalisations 2007

**Relocalisation d'une grande surface au
Quartier DIX30 à Brossard, au Québec**





Réalisations 2007

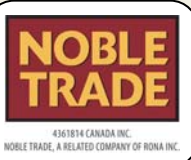
- **Corporatif : 12 projets de rénovation majeurs**
- **Affiliés : 180 projets de croissance**

Ajout de 840 000 pieds carrés au réseau RONA qui compte maintenant plus de 15 millions de pieds carrés



Réalisations 2007

Deux acquisitions dans le secteur commercial et professionnel



Ontario



Colombie-Britannique



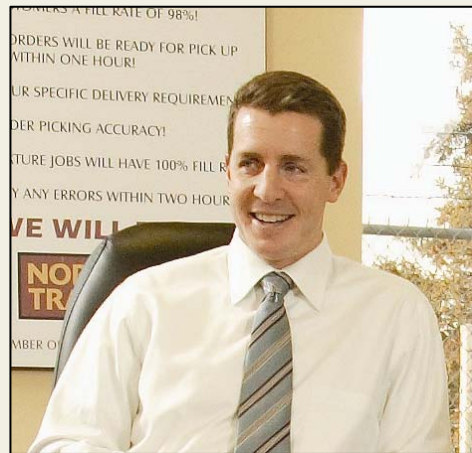
Plus de 250M\$ de ventes





Réalisations 2007

Nouvelle division commerciale et professionnelle



Michael Storfer
Vice-président
Marché commercial et professionnel

4 catégories clés :

- **Plomberie**
- **Électricité**
- **Matériaux de construction**
- **Entretien et fournitures pour propriétés immobilières**



Réalisations 2007

Recrutement de marchands

- **27 marchands en 2007**
- **131 marchands depuis 5 ans**
- **630M\$ de ventes au détail annuelles**
- **9 nouveaux marchands recrutés au cours des deux derniers mois**



RONA



Réalisations 2007

- **Contrat de travail de 9 ans au centre de distribution de Boucherville**



Réalisations 2007

- **Lancement d'une série d'initiatives éco-responsables**



CHAIRE INTERNATIONALE
EN ANALYSE DU CYCLE DE VIE



RONA



Réalisations 2007

Plusieurs nouvelles initiatives

- **Stimuler l'achalandage**
- **Accroître la qualité de nos services**
- **Améliorer l'efficacité de notre logistique et de nos opérations**



Réalisations 2007

Notoriété

De 73 % à 78 %

Niveau de fréquentation

De 68 % à 72 %

Indice de satisfaction

Augmentation de 85 %

Indice de mobilisation des employés

De 22 à 27

Sources : CROP et Secor

RONA



Contexte économique

- **Ralentissement en cours**
- **Différence entre le Canada et les États-Unis**



Contexte économique

Court terme vs long terme

- **Ralentissement économique**
 - **Réalisation de nos potentiels d'amélioration**
 - **Tremplin pour devenir un meilleur détaillant**



Nos ambitions 2008-2011

- **Devenir la destination de choix pour tous les besoins en habitation**
- **Offrir le meilleur service et la meilleure expérience d'achat de notre industrie**
- **Être le joueur le plus efficace et le plus innovateur de notre industrie au Canada**
- **Être le leader de notre industrie en matière de développement durable**



Plan stratégique 2008-2011

1. Programme PEP

2. Programme accéléré de développement

2008



2011

RONA



Plan stratégique 2008-2011

1. Programme PEP

Productivité
Efficacité
Profitabilité

2008



2011

RONA



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP

- **Amélioration de la marge brute**
 - **Baisse de la freinte (« shrinkage »)**
 - **Croissance de la marque privée**
 - **Augmentation des importations**
 - **Meilleure efficacité de l'approvisionnement**



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP

- **Création d'un groupe de travail multidisciplinaire**
- **Amélioration de la performance de certains magasins**
- **Disposition d'actifs non stratégiques**
- **Évaluation du portefeuille de bannières**



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP

- Révision de nos catégories de produits
- Amélioration continue et création de concepts innovateurs de magasins
- Réduction des coûts de construction
- Innovation dans notre processus d'ouverture de magasins



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP

- **Optimisation de la chaîne d'approvisionnement**
- **Investissement continu dans la formation et la mobilisation du personnel**
- **Amélioration constante du service**



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP

- **Optimisation et intégration des systèmes d'information**
- **Infrastructure améliorée pour le commerce en ligne**
- **Amélioration continue de nos processus d'intégration**



Plan stratégique 2008-2011

Programme PEP en résumé :

- **Amélioration de nos marges**
- **Amélioration de l'attrait et la convivialité de nos magasins**
- **Amélioration de la sélection et la disponibilité des produits**
- **Amélioration de la compétence et de la motivation de nos employés**



Plan stratégique 2008-2011

**2. Programme
accéléré de
développement**

2008

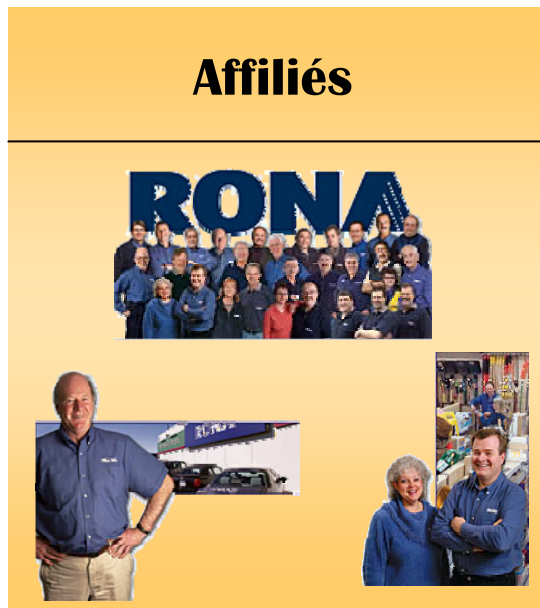


2011

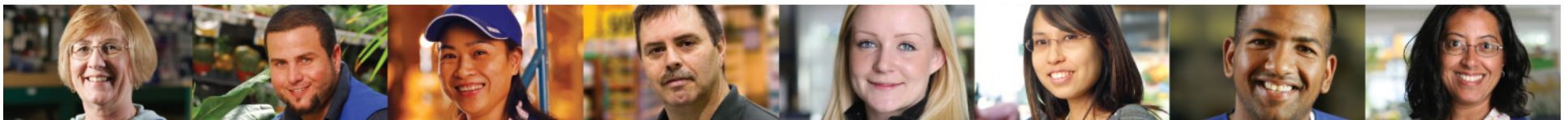
RONA

Plan stratégique 2008-2011

3 secteurs...



3 façons différentes de croître



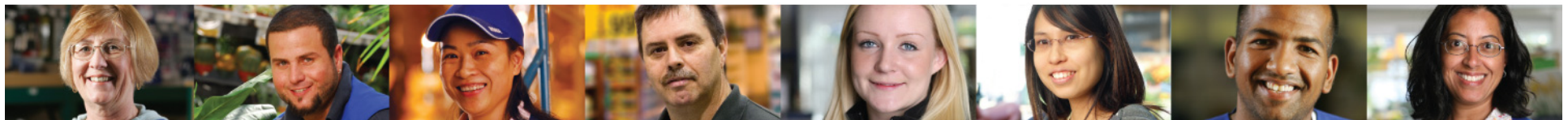
Secteur du détail

Détail

- Uniformiser notre réseau
- Continuer à innover
- Devenir LA solution de choix des Canadiens en matière d'habitation



RONA
PARTENAIRE NATIONAL
NATIONAL PARTNER



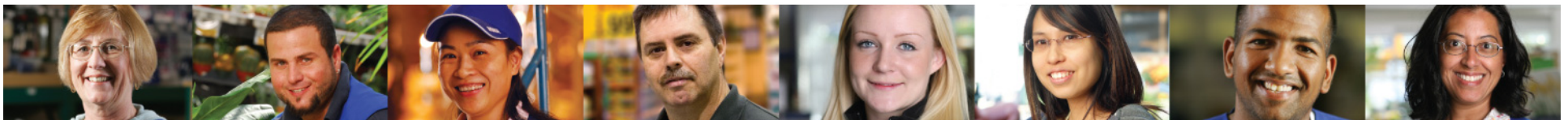
Secteur des affiliés

Affiliés

- **Accélérer le recrutement de marchands indépendants**
- **Aider nos affiliés à entreprendre plus de projets d'expansion**
- **Conversion plus rapide vers le système de distribution RONA**



RONA

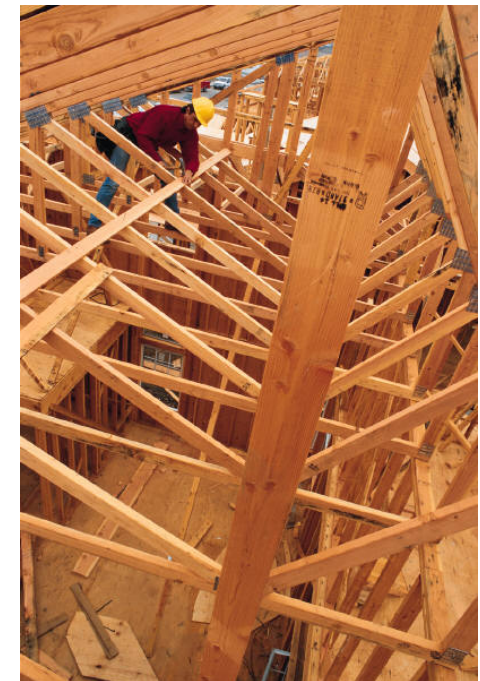


Secteur commercial et professionnel

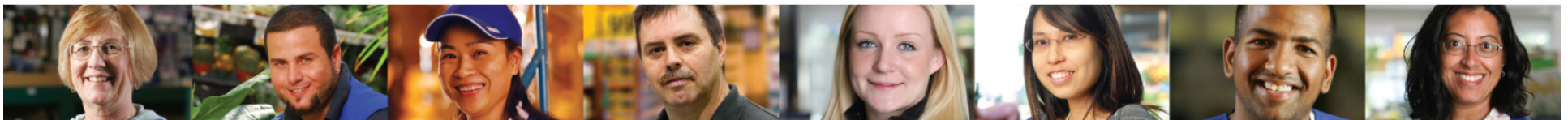
Fort potentiel de croissance dans 4 catégories clés

Commercial et Professionnel

- Devenir le leader dans différentes catégories et régions
- Croître par acquisitions et l'ajout de points de vente/services complémentaires



RONA





Plan stratégique 2008-2011

1. Programme PEP

2. Programme accéléré de développement

2008



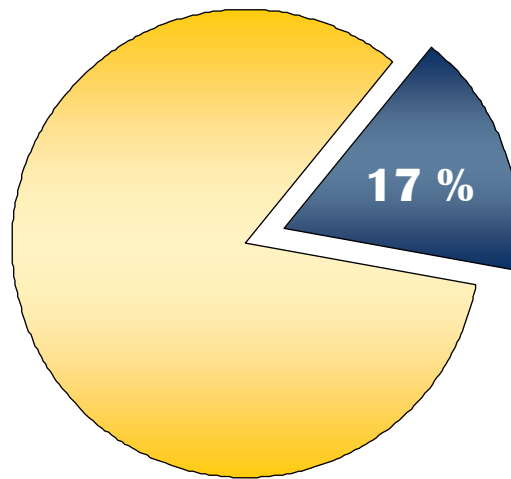
2011

RONA

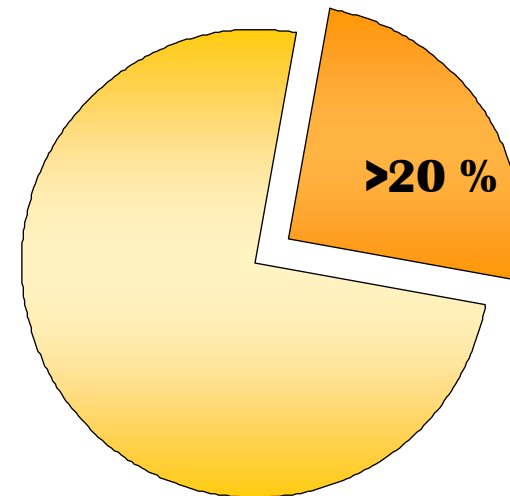
Plan stratégique 2008-2011

Objectifs financiers

- **Demeurer le leader de notre industrie au Canada avec une part de marché allant au-delà des 20 % (*accent particulier dans les régions de l'Ouest canadien et de l'Ontario*)**



2007



2011

Plan stratégique 2008-2011

Objectifs financiers

- **Croissance relativement faible de notre bénéfice par action dans la première moitié du plan (*une période où l'on anticipe faire face à des conditions de marché difficiles*) et au-delà de 10 % pour les années suivantes**
- **Optimiser le rendement sur le capital investi**
- **Conserver une cote de crédit de première qualité (*« Investment grade »*)**

Conclusion

« Nous préparons la reprise »

Conclusion

Merci à tous nos collaborateurs



Période de questions

RONA



RONA

Une culture de service