

FICHE DESCRIPTIVE

RONA



RONA est le plus important distributeur et détaillant canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage. La Société exploite, sous diverses bannières, un réseau de plus de 800 magasins corporatifs, franchisés et affiliés de dimensions et de formats variés ainsi qu'un réseau de 14 centres de distribution en quincaillerie et matériaux de construction. RONA est également un chef de file dans le marché spécialisé de la plomberie et des systèmes de climatisation, chauffage et ventilation ciblant une clientèle principalement commerciale et professionnelle avec un réseau de près de 60 points de vente et 4 centres de distribution à travers le pays. Le réseau de magasins RONA, qui emploie près de 30 000 personnes dans toutes les régions du Canada, génère des ventes consolidées de 4,8 milliards de dollars.

RONA ANNONCE SES PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Amélioration du modèle d'affaires en s'appuyant sur ses priorités financières existantes

Mise en valeur des efforts continus de la Société pour cibler les occasions de créer de la valeur à court et à long terme

LES TROIS PRIORITÉS STRATÉGIQUES DE RONA

1

CAPITALISER SUR LES FORCES DE NOS ACTIVITÉS STRATÉGIQUES

- Évaluer l'ensemble des unités opérationnelles en fonction des critères suivants :
 - Compétences clés
 - Position sur le marché et avantage concurrentiel
 - Apport au BAIIA et au rendement
 - Capacité de croissance
- Céder des actifs non stratégiques et réinvestir les capitaux afin de tirer davantage parti des actifs stratégiques .

2

ACCÉLÉRER LA CROISSANCE DE NOS SEGMENTS DE CLIENTÈLE CLÉS AVEC UNE PROPOSITION DE VALEUR PLUS ATTRAYANTE

- Établir et offrir une proposition de valeur plus claire aux segments de clientèle clés : expérience en magasin, services de distribution offerts à nos marchands et expérience en ligne;
- Adapter tous les points de contact avec la clientèle, y compris les magasins et le réseau de distribution, à notre positionnement amélioré;
- Livrer les activités de base avec succès et de façon quantifiable avant d'intégrer de nouvelles caractéristiques ou innovations.

3

MAXIMISER LE POTENTIEL DE RENTABILITÉ D'UN MODÈLE D'AFFAIRES SIMPLIFIÉ

- Réaligner les fonctions opérationnelles décisives liées à nos activités de détail et de distribution : structure nationale vs régionale/locale du marketing, de la commercialisation, des opérations, de la chaîne d'approvisionnement et des technologies de l'information;
- Optimiser les fonctions administratives et de soutien, normaliser les processus au sein de ces deux secteurs et les faire évoluer grâce au développement d'une culture axée sur l'amélioration continue;
- Accroître le BAIIA des activités de détail conformément aux normes de l'industrie.

« De concert avec ses marchands-propriétaires et ses employés dévoués, RONA a bâti une entreprise prospère de grande valeur au cours des 73 dernières années. RONA a assuré sa croissance en concluant une série d'acquisitions stratégiques visant à étendre la portée de ses activités, a consolidé le marché afin de réaliser des économies d'échelle et a mis sur pied divers formats de magasins afin de soutenir sa position de chef de file au Canada. Cette stratégie a permis à RONA de devenir le plus important détaillant de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage au pays. L'essor national de RONA s'accompagne toutefois d'une certaine complexité. En nous concentrant sur nos trois priorités stratégiques, nous parviendrons à simplifier notre modèle d'affaires, à renouer avec nos racines en tant qu'un des meilleurs distributeurs au Canada, à clarifier notre proposition de valeur pour les consommateurs et pour nos clients professionnels et ainsi à maximiser la valeur de nos activités stratégiques. Nos priorités stratégiques cadrent parfaitement avec nos trois priorités financières. Elles témoignent aussi des efforts que nous déployons pour faire concurrence au sein du marché actuel et pour améliorer nos résultats opérationnels et financiers. »

Dominique Boies, président et chef de la direction par intérim

