

T2-2010

PRÊTS
pour le nouveau monde

Rapport intermédiaire consolidé

Pour le trimestre terminé le 27 juin 2010



RONA

RONA POURSUIT SA CROISSANCE ET FRANCHIT DES ÉTAPES STRATÉGIQUES AU DEUXIÈME TRIMESTRE

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 26 semaines terminées le 27 juin 2010 (deuxième trimestre et premier semestre de 2010). Tous les chiffres ci-dessous sont en dollars canadiens.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS

Comparativement au deuxième trimestre de 2009 :

- Augmentation de 2,1 % des ventes totales et de 0,9 % des ventes par magasins comparables.
- Hausse de 9,5 % du bénéfice d'exploitation; 2,6 % exclusion faite des éléments inhabituels de 2009.
- Augmentation de 65 points de base de la marge d'exploitation; 5 points de base exclusion faite des éléments inhabituels de 2009.
- Augmentation de 11,6 % du bénéfice net; 2,0 % exclusion faite des éléments inhabituels de 2009.
- Bénéfice par action en hausse de 0,01 \$ ou 2,0 % à 0,52 \$ (dilué), exclusion faite des éléments inhabituels de 2009, en baisse de 0,03 \$ ou 5,5 % mais en hausse de 0,01 \$ ou 1,8 % compte tenu de la dilution résultant de l'émission d'actions de juin 2009.

FAITS SAILLANTS DE L'EXPLOITATION

- Acquisition du réseau de magasins Pierceys à Halifax pour consolider la position de RONA dans la région.
- Ajout de six marchands indépendants au réseau RONA depuis le début de l'année. Ensemble, ces magasins génèrent annuellement plus de 45 millions de dollars de ventes au détail et ont ajouté 65 000 pieds carrés de surface de vente au détail au réseau RONA.
- Réalisation par les marchands affiliés RONA existants de 45 projets de développement représentant un investissement total de 23 millions de dollars dans le réseau au cours du premier semestre 2010. Ces projets comprennent entre autres, des nouveaux magasins et des agrandissements qui ajoutent plus de 94 000 pieds carrés de surface de vente au détail.
- Ouverture à Saskatoon, en Saskatchewan, d'un magasin de 73 000 pieds carrés et rénovation et réouverture d'un magasin de 35 000 pieds carrés à St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador, au cours du deuxième trimestre.
- RONAvantages, le nouveau programme conçu spécifiquement pour récompenser les clients les plus fidèles, connaît une expansion rapide : 14 semaines après son lancement, le nombre de cartes de crédit privées RONA émises dépassait le nombre record de cartes délivrées pendant toute l'année dernière dans le cadre du programme précédent.
- Prolongation jusqu'en 2012 du partenariat de RONA avec la Ligue canadienne de football (LCF).

« La Compagnie a enregistré une croissance à tous les égards, ventes, bénéfice d'exploitation et bénéfice net, malgré ce qui semble avoir été un ralentissement de la reprise économique, particulièrement sur le marché de l'habitation, a déclaré Robert Dutton, président et chef de la direction de RONA. Nous avons également constaté un changement dans les habitudes d'achat des consommateurs. Certains achats réalisés habituellement pendant le deuxième trimestre de l'année ont été devancés au premier trimestre alors que la demande pour les produits de rénovation a été influencée par des conditions météorologiques favorables et les crédits d'impôt à la rénovation ».

« Nous avons également franchi des étapes stratégiques importantes en faisant l'acquisition du réseau de magasins Pierceys, qui renforcera davantage la marque RONA dans les provinces de l'Atlantique, et en recrutant le marchand indépendant Moffatt & Powell Limited pour accroître notre présence dans le sud-ouest de l'Ontario, a ajouté M. Dutton. Nous sommes heureux des résultats que nous avons obtenus pour le premier semestre de l'année et, bien que nous restons prudents quant aux perspectives du marché pour la deuxième moitié de l'année, nous demeurons confiants dans notre capacité de réussir à mettre en place nos plans de croissance pour l'avenir ».

RÉSULTATS FINANCIERS

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 28 juin 2009, à moins d'indication contraire.

Les ventes consolidées se sont élevées à 1 398,2 millions de dollars, en hausse de 28,3 millions, ou 2,1 %, ce qui comprend une augmentation de 0,9 % des ventes par magasins comparables. Cette hausse est attribuable à une augmentation de 2,6 % des ventes des magasins corporatifs et franchisés et à une augmentation de 0,2 % des ventes du secteur de la distribution. Dans les magasins corporatifs et franchisés, la croissance des ventes a été forte au début du trimestre, reflétant le rythme de la reprise économique et l'activité sur le marché de l'habitation. Par contre, à mesure que le trimestre avançait, les ventes ont été affectées par divers facteurs : conditions météorologiques défavorables qui ont sévi en mai et juin, particulièrement en Alberta et au Québec, baisse de la confiance des consommateurs, ralentissement du marché de l'habitation partout au Canada, achats devancés au premier trimestre à cause de la température favorable et des programmes de crédits d'impôt à la rénovation, ainsi que des retards de livraison des importations en provenance de Chine. Dans le secteur des ventes au détail, les catégories du bois d'œuvre et du CVAC (chauffage, ventilation et conditionnement de l'air) ont connu un bon trimestre, mais les catégories de produits saisonniers et d'horticulture ont connu une baisse à cause du mauvais temps et des retards de livraison de produits en provenance de Chine. À l'instar de ce qui s'était produit au cours du premier trimestre, la Division du marché commercial et professionnel a enregistré une bonne croissance des ventes dans les secteurs de la plomberie, du CVAC, du bois d'œuvre et des matériaux de construction.

La marge brute a atteint 27,45 %, en hausse de 25 points de base. Cette augmentation de la marge brute résulte de la gestion rigoureuse des catégories de produits, de la réduction des pertes en magasin et des retombées positives des initiatives d'efficacité et de productivité lancées dans le cadre du programme PEP qui fait partie de la Phase 1 du plan stratégique 2008-2011.

La marge brute ajustée a grimpé de 45 points de base pour s'établir à 30,26 %. En plus de l'amélioration de la marge brute, la marge brute ajustée a bénéficié des retombées positives, pour la croissance du réseau, des conditions et des modalités plus favorables consenties par les fournisseurs.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 134,5 millions de dollars, en hausse de 11,6 millions, ou 9,5 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 65 points de base à 9,62 %. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 3,4 millions de dollars, ou 2,6 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 5 points de base. Les charges pour éléments inhabituels ont été comptabilisées uniquement pendant le deuxième trimestre de 2009 et avaient trait aux frais de fermeture de magasins. La croissance du bénéfice d'exploitation et de la marge d'exploitation est le résultat d'une combinaison de facteurs : augmentation des ventes, amélioration de la marge brute, gestion rigoureuse des frais de vente, des frais généraux et des frais administratifs (FVGA). Ces améliorations ont été partiellement atténuées par l'augmentation des frais de transport, par les FVGA occasionnés par l'ouverture de nouveaux magasins ainsi que par les coûts inhérents au maintien d'un très bon service en magasin à mesure que les ventes faiblissaient pendant le trimestre.

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,3 million de dollars, ou 5,6 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et à 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 29,2 millions de dollars, soit une augmentation de 2,6 millions ou 9,6 %. Cette hausse est attribuable à une perte de valeur afin de réduire la valeur comptable d'un bâtiment, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants, à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Le bénéfice net a augmenté de 7,0 millions de dollars, atteignant 67,8 millions. Le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,01 \$ pour atteindre 0,52 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a augmenté de 1,4 million de dollars, ou 2,0 %, alors que le bénéfice par action (dilué) a diminué de 0,03 \$ ou 5,5 %. La différence entre la croissance du bénéfice net et la baisse du bénéfice par action (dilué) s'explique par la différence entre le nombre moyen d'actions en circulation pendant les périodes visées. En excluant cet élément, le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,01 \$, soit 1,8 % pour atteindre 0,58 \$. Pour sa part, la hausse du bénéfice net est attribuable au rendement du secteur des magasins corporatifs et franchisés.

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE SIX MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de six mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de six mois terminée le 28 juin 2009, à moins d'indication contraire.

Les ventes consolidées se sont élevées à 2 349,6 millions de dollars, en hausse de 133,7 millions, ou 6,0 %. 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. Quatre magasins ont été ouverts pendant la première moitié de l'année : deux en Ontario, un en Alberta et un en Saskatchewan. 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 de l'habitation. Cela est représenté dans les taux de croissance trimestriels : 12,5 % pour le premier trimestre et 2,1 % pour le deuxième. Des conditions météorologiques inhabituelles ont aussi eu des incidences sur les ventes. Pendant le premier semestre, la Division du marché commercial et professionnel a enregistré une forte croissance des ventes pour toutes les gammes de produits, mais particulièrement dans les secteurs de la plomberie et du CVAC.

La marge brute s'est améliorée de 19 points de base, pour atteindre 27,79 %. Cette augmentation est attribuable principalement à une hausse de 25 points de base des résultats du deuxième trimestre, atténuée quelque peu par une plus faible amélioration de 4 points de base pour le premier trimestre de 2010. L'amélioration considérable de la marge brute au deuxième trimestre reflète, à un certain point, le temps qui est souvent nécessaire pour récolter les fruits des initiatives d'efficacité et de productivité, ainsi que l'incidence des volumes de ventes plus élevés au deuxième trimestre.

La marge brute ajustée a augmenté de 40 points de base pour s'établir à 30,93 %. En plus de l'amélioration de la marge brute, la marge brute ajustée a bénéficié des retombées positives, pour la croissance du réseau, des conditions et des modalités plus favorables consenties par les fournisseurs.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 169,8 millions de dollars, en hausse de 21,4 millions, ou 14,4 %, et la marge d'exploitation a enregistré une hausse de 7,23 %, soit 53 points de base. Exclusion faite des éléments inhabituels enregistrés en 2009, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 13,2 millions de dollars, ou 8,4 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 16 points de base. Cette augmentation est attribuable à une croissance de 38,4 % au cours du premier trimestre de 2010, atténuée quelque peu par un ralentissement du niveau de croissance à 2,6 % au deuxième trimestre. En plus de refléter des marges brutes d'exploitation améliorées, cette augmentation du bénéfice d'exploitation reflète également un bon contrôle de la croissance des FVGA, malgré les coûts additionnels occasionnés par les ouvertures de nouveaux magasins.

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,8 million de dollars, ou 6,7 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et aux efforts incessants, pendant les deux premiers trimestres de l'année, pour gérer rigoureusement le bilan et les dépenses en immobilisations, ce qui a permis de réduire le niveau d'endettement.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 55,3 millions de dollars, soit une augmentation de 3,8 millions ou 7,4 %. Cette hausse est attribuable à une perte de valeur afin de réduire la valeur comptable d'un bâtiment, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants et à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Le bénéfice net a augmenté de 12,6 millions de dollars, ou 21,6 %, pour atteindre 70,9 millions alors que le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,05 \$, ou 10,2 % pour atteindre 0,54 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a augmenté de 6,9 millions de dollars, ou 10,7 %. Le bénéfice par action (dilué) a pour sa part été le même qu'en 2009, soit 0,54 \$. La différence entre la croissance du bénéfice net et celle du bénéfice par action s'explique par la différence entre le nombre moyen d'actions en circulation pendant les périodes visées. L'augmentation du bénéfice net est attribuable à l'excellent rendement du secteur des magasins corporatifs et franchisés pendant le premier semestre de l'année.

TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a produit des fonds de 104,0 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de 2010, comparativement à 87,7 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 78,5 millions de dollars, par rapport aux 184,6 millions enregistrés au deuxième trimestre de 2009. Pour la période de six mois terminée le 27 juin 2010, l'exploitation a produit 136,6 millions de dollars, comparativement à 114,1 millions en 2009. Nette des variations du fonds de roulement, l'exploitation a utilisé 5,3 millions de dollars, comparativement aux 116,5 millions générés en 2009. Ces baisses proviennent principalement d'une augmentation de 82 millions de dollars des inventaires attribuable aux acquisitions, à l'ouverture de nouveaux magasins, à l'addition de nouvelles lignes de produits de chauffage, de ventilation et de conditionnement de l'air dans notre Division du marché commercial et professionnel ainsi qu'à l'ajout de nouveaux produits au centre de distribution de Calgary afin de supporter notre croissance dans cette partie du pays. Les baisses proviennent également de la hausse des comptes à recevoir attribuable à l'augmentation de la proportion des ventes de bois et de matériaux de construction à la clientèle commerciale et professionnelle. Le taux de rotation des inventaires a toutefois continué de s'améliorer en dépit de la hausse du niveau des inventaires.

Le bilan de RONA s'est renforcé au cours du dernier exercice. Le 27 juin 2010, le ratio dette nette totale / capital utilisé était de 13,8 %, comparativement à 16,2 % le 28 juin 2009. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 61,5 % à la fin du deuxième trimestre de 2010, alors qu'il était de 58,2 % au 28 juin 2009.

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, soit 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, soit 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 présente les principales réalisations de la Compagnie au cours du deuxième trimestre de 2010.

1. Croissance clients

- Amélioration du programme RONAvantages qui est devenu permanent et est aujourd'hui l'un des programmes de fidélisation les plus avantageux de l'industrie au Canada. RONAvantages est un programme conçu spécifiquement pour récompenser les clients les plus fidèles. Les clients peuvent obtenir, annuellement, jusqu'à 5 % de leurs achats en cartes-cadeaux RONA, recevoir jusqu'à deux fois les milles de récompense AIR MILES^{md} sur présentation de la nouvelle carte de crédit privative RONA et de la carte AIR MILES^{md} au moment de chaque transaction; en plus, ils bénéficient de possibilités de financement abordables et reçoivent des offres mensuelles exclusives, le tout sans frais annuels. Pour bénéficier du programme RONAvantages, le client doit utiliser la nouvelle carte de crédit privative RONA. Ce nouveau programme a connu une progression rapide. De fait, 14 semaines seulement après son lancement, le nombre de cartes émises dépassait déjà le nombre record de cartes délivrées pendant toute l'année dernière dans le cadre du programme précédent, lequel avait enregistré une augmentation de plus de 30 % par rapport à 2008.

- Prolongation jusqu'en 2012 de l'entente de partenariat conclue en 2001 avec la Ligue canadienne de football (LCF) à des fins de promotion, le partenariat constitue un élément important de la stratégie de la Compagnie pour accroître sa notoriété à travers le Canada.
- Lancement du deuxième volet de la campagne publicitaire « Pour bien faire ». Les nouveaux messages placent les consommateurs à l'avant-plan : ils rendent hommage à celles et à ceux qui réalisent leurs projets de construction, de rénovation ou de décoration en s'appuyant sur des conseils et sur un choix judicieux de produits, notamment les produits éco-responsables offerts par RONA. Ils donnent un nouvel élan à la campagne nationale « Pour bien faire » lancée au printemps 2009. Reprenant la signature actuelle de RONA, cette campagne fait valoir le statut de chef de file du secteur de la quincaillerie-rénovation de la Compagnie tout en mettant en relief son engagement en matière de développement durable.
- Changement de la signalisation et de la façade des magasins Cashway et Lansing à l'image de RONA, tel que planifié, pour renforcer l'image de RONA en Ontario.
- Rénovation des magasins RONA de Simcoe et de North York en Ontario au cours du trimestre; d'autres projets de rénovation doivent être réalisés en Ontario au cours des prochains trimestres.
- Achèvement, au cours du deuxième trimestre, d'un travail considérable de remarchandisage par le franchisé de Châteauguay, au Québec, plus particulièrement dans les rayons de l'électricité, de la quincaillerie, des outils et des produits saisonniers. La façade du magasin a également été rénovée.
- Hausse du taux de pénétration des produits de la marque privée RONA et des marques contrôlées, qui a atteint 21 % pendant la première moitié de 2010 par rapport à 19 % au début de l'année.

2. Construction de nouveaux magasins

- Ouverture d'un nouveau magasin de proximité de quelque 73 000 pieds carrés sous la bannière RONA à Saskatoon, en Saskatchewan, en remplacement d'un magasin existant de 35 000 pieds carrés. Il s'agit d'un investissement de 22 millions de dollars.
- Rénovation, au coût de 2,8 millions de dollars, et réouverture d'un magasin de proximité de 35 000 pieds carrés à St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador.
- Annonce, après la fin du trimestre, de plans pour construire un autre magasin de proximité RONA à St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador. On prévoit que ce projet exigera un investissement de 20 millions de dollars pour un magasin de 68 000 pieds carrés.
- Agrandissement de magasin par le marchand franchisé de St-Eustache, au Québec. Les travaux ont exigé un investissement de 6 millions de dollars. L'agrandissement a ajouté 50 000 pieds carrés au magasin existant dont la superficie atteint maintenant 125 000 pieds carrés et qui offre la gamme complète des services associés au concept de magasin à grande surface RONA L'entrepôt.
- Expansion planifiée de notre magasin RONA Le Régional de St-Luc, au Québec, pour le transformer en magasin grande surface RONA L'entrepôt.

3. Développement du réseau de marchands affiliés

- Réalisation par des marchands RONA de 45 projets d'agrandissement, de rénovation et de remarchandisage depuis le début de l'année. La plupart des projets ont été réalisés au cours du deuxième trimestre et représentent un investissement de 23 millions de dollars et l'ajout de 94 000 pieds carrés de surface de vente au réseau de magasins RONA.
- Adhésion au réseau RONA, pendant le premier semestre de 2010, de cinq marchands indépendants : quatre en Ontario – Boyer Fence & Deck (Kitchener), Colony Ratcliff (Gormley), Davies Hardware (Grand Bend) et Murdoch (Durham) – et un en Colombie-Britannique. Al Tsuchiya, employé de RONA, et son partenaire, Gary Kandborg, ont choisi la bannière RONA pour leur nouveau magasin de Port Coquitlam (Colombie-Britannique). Ces nouveaux marchands ajoutent plus de 15 millions de dollars en ventes au détail et plus de 40 000 pieds carrés de surface de vente au réseau RONA.
- Adhésion au réseau RONA, après le trimestre, du marchand indépendant Moffatt & Powell Limited dont les cinq magasins sont situés à London, Mitchell, Strathroy, Tillsonburg et Watford, en Ontario. D'une superficie de 2500 à 7500 pieds carrés, ces magasins possèdent de grandes cours à bois et génèrent des ventes au détail annuelles excédant les 30 millions de dollars. Moffatt & Powell est le premier membre de l'ILDC (Independent Lumber Dealers Co-Operative) à se joindre au réseau RONA. Ce

nouveau marchand a des plans prometteurs pour consolider sa présence dans la région sous le leadership d'une jeune entrepreneure qui prendra bientôt la succession de son père à la tête de l'entreprise.

- Première présence dans le réseau du tout nouveau concept Boutique couleur présenté aux marchands RONA en novembre dernier. Ce concept offre aux clients un choix de grands échantillons de couleur, notamment les 250 couleurs spécialement élaborées pour RONA. La base de données du système de couleurs renferme des milliers de nuances et peut reproduire avec précision la couleur de n'importe quel échantillon.

4. Acquisitions

- Augmentation considérable par RONA de sa présence dans les provinces de l'Atlantique avec l'acquisition de Pierceys, qui ajoute 185 000 pieds carrés de surface de vente au détail et de grandes cours à bois dans la région, ce qui porte à 575 000 pieds carrés la superficie de vente de RONA dans les provinces de l'Atlantique. Pierceys exploite cinq quincailleries dont les superficies vont de 17 000 à 69 000 pieds carrés, de grandes cours à bois et l'un des plus importants parcs de camions de livraison de matériaux de construction et de quincaillerie en Nouvelle-Écosse. Ses magasins sont situés dans des endroits stratégiques dans la région de Halifax, où RONA exploite un magasin grande surface depuis avril 2008. RONA compte aujourd'hui 31 magasins dans les provinces de l'Atlantique : 12 en Nouvelle-Écosse, 10 à Terre-Neuve-et-Labrador et 9 au Nouveau-Brunswick.

PERSPECTIVES

Même si la reprise économique semble bien amorcée, le rythme de reprise enregistré pendant la première partie de l'année ne semble pas soutenable. En particulier, l'activité dans le secteur du logement, par exemple les reventes, les nouvelles inscriptions et les mises en chantier ont ralenti vers la fin du deuxième trimestre.

Comme nous le mentionnons à la rubrique *Éléments de conjoncture*, la Banque du Canada constate que l'activité économique au Canada reprend comme elle s'y attendait. Par contre, dans son *Rapport sur la politique monétaire*, la Banque estime maintenant que la reprise économique au Canada se fera plus lentement qu'elle ne l'avait prévu en avril, la croissance s'établissant à 3,5 % en 2010, à 2,9 % en 2011 et à 2,2 % en 2012. Ses prévisions précédentes étaient de 3,7 % en 2010, avec un ralentissement à 3,1 % en 2011 et une croissance de 1,9 % en 2012. La Banque s'attend maintenant à ce que l'économie retrouve son plein potentiel à la fin de 2011, soit deux trimestres plus tard qu'elle ne l'estimait en avril.

Au chapitre de l'activité dans le secteur du logement, l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), à l'instar de la Banque du Canada, s'attendent à un ralentissement pendant la deuxième moitié de 2010. Ainsi, on continue de croire que la croissance économique se poursuivra, mais au ralenti. Cela reste en général conforme à la situation économique que la Compagnie prévoyait lorsqu'elle a dévoilé son programme Nouveau monde en janvier, programme qui constitue la Phase 2 du plan stratégique 2008-2011 de RONA.

Dans le cadre du programme Nouveau monde, les initiatives de croissance de RONA sont regroupées en quatre vecteurs. Le premier vecteur est la « croissance clients » – terme choisi par RONA pour décrire la croissance organique ou croissance des ventes par magasins comparables. La construction de nouveaux magasins, le développement du réseau de marchands affiliés et les acquisitions stratégiques sont trois vecteurs axés sur la croissance grâce au développement du réseau.

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, produits de nouvelles marques privées et de marques contrôlées, nouveaux outils pour renforcer la fidélisation de la clientèle et nouveaux programmes de formation pour les employés des magasins. Le nouveau programme de planification de la relève permettra également 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.

L'un des objectifs du programme Nouveau monde est d'accroître la part de marché de RONA au Canada, la faisant passer de 17,5 % à 20 %. Les principaux objectifs financiers du programme Nouveau monde sont les suivants :

- augmentation de la marge d'exploitation de 20 à 30 points de base par année;
- augmentation moyenne de 10 % à 15 % du bénéfice par action au cours de la période;
- amélioration du rendement du capital de 75 à 100 points de base au cours de la période;
- maintien d'une cote de crédit de première qualité.

L'atteinte de ces objectifs repose sur les hypothèses suivantes :

- augmentation moyenne des ventes comparables de 2 % à 2,5 % au cours de la période;
- hausse du taux de pénétration des produits de marques privées et de marques contrôlées qui passera de 19 % à 24 %;
- croissance de 100 à 150 millions de dollars des ventes au détail annuelles du réseau des marchands affiliés;
- ventes de près de 80 millions de dollars par année à la suite de la construction de nouveaux magasins et de la relocalisation ou de l'agrandissement des magasins existants;
- réalisation d'acquisitions stratégiques.

Se tournant vers l'avenir, la direction croit que les programmes qu'elle met en place, et ceux qu'elle planifie, permettront à RONA de se positionner de manière à tirer le meilleur parti possible des conditions actuelles du marché et de réagir rapidement afin de saisir les occasions d'affaires qui se présentent dans son secteur, étant donné le bilan solide et la grande marge de manœuvre financière de la Compagnie.

L'acquisition de Pierceys pendant le trimestre place la Compagnie en bonne position pour prendre de l'expansion dans les provinces de l'Atlantique puisqu'elle accroît sa superficie de vente au détail dans la région et donne à RONA une présence considérable à Halifax, l'une des plus importantes villes de la région. L'arrivée dans le réseau de Moffatt & Powell Limited augmentera la présence de la Compagnie dans le sud-ouest de l'Ontario, région qui représente un fort potentiel de croissance. Le rendement de la Compagnie pendant le premier semestre de l'année a été bon, mais la direction sait que les conditions du marché pourraient ne pas être aussi favorables pendant le second semestre. En plus des nombreux projets de développement en cours de préparation, RONA continuera à offrir un excellent service et des programmes novateurs de marketing et de commercialisation afin de continuer à augmenter sa part du marché sans égard aux conditions qui prévalent sur le marché.

Malgré les attentes actuelles face à l'économie, en particulier pour le marché de l'habitation, la direction estime que les hypothèses et les objectifs financiers ci-dessus peuvent toujours être réalisés au cours de la période de deux ans visée par le plan et que pour le moment, il n'est pas nécessaire de les revoir.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Le *Rapport de gestion* et les états financiers non vérifiés pour le deuxième 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'élément « bénéfice avant les postes suivants » dans les états financiers consolidés de la Compagnie. 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 des 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 substituts aux autres mesures de performance calculées selon les PCGR, mais plutôt comme renseignements complémentaires.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

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 parties intéressées devraient éviter de se fier outre mesure 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 11 août 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 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. Visitez www.rona.ca.

-30-

Pour plus de renseignements :

Médias

Julie Seidel
Directrice, Communications externes
RONA inc.
514-599-5114
julie.seidel@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 DEUXIÈME TRIMESTRE 2010

PÉRIODES DE 13 ET DE 26 SEMAINES TERMINÉES LE 27 JUIN 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 11 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 auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières ses états financiers consolidés non vérifiés pour les périodes de 13 et de 26 semaines terminées le 27 juin 2010. 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 accordés 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. 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 substituts 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, soit 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, soit 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 présente les principales réalisations de la Compagnie au cours du deuxième trimestre de 2010.

5. Croissance clients

- Amélioration du programme RONAvantages qui est devenu permanent et est aujourd'hui l'un des programmes les plus avantageux de l'industrie au Canada. RONAvantages est un programme conçu spécifiquement pour récompenser les clients les plus fidèles. Les clients peuvent obtenir, annuellement, jusqu'à 5 % de leurs achats en cartes-cadeaux RONA, recevoir jusqu'à deux fois les milles de récompense AIR MILES^{md} sur présentation de la nouvelle carte de crédit privative RONA et de la carte AIR MILES^{md} au moment de chaque transaction; en plus, ils bénéficient de possibilités de financement abordables et reçoivent des offres mensuelles exclusives, le tout sans frais annuels. Pour bénéficier du programme RONAvantages, le client doit utiliser la nouvelle carte de crédit privative RONA. Ce nouveau programme a connu une progression rapide. De fait, 14 semaines seulement après son lancement, le nombre de cartes émises dépassait déjà le nombre record de cartes délivrées pendant toute l'année dernière dans le cadre du programme précédent, lequel avait enregistré une augmentation de plus de 30 % par rapport à 2008.
- Prolongation jusqu'en 2012 de l'entente de partenariat conclue en 2001 avec la Ligue canadienne de football (LCF) à des fins de promotion. Le partenariat constitue un élément important de la stratégie de la Compagnie pour accroître sa notoriété à travers le Canada.
- Lancement du deuxième volet de la campagne publicitaire « Pour bien faire ». Les nouveaux messages placent les consommateurs à l'avant-plan : ils rendent hommage à celles et à ceux qui réalisent leurs projets de construction, de rénovation ou de décoration en s'appuyant sur des conseils et sur un choix judicieux de produits, notamment les produits éco-responsables offerts par RONA. Ils donnent un nouvel élan à la campagne nationale « Pour bien faire » lancée au printemps 2009. Reprenant la signature actuelle de RONA, cette campagne fait valoir le statut de chef de file du secteur de la quincaillerie-rénovation de la Compagnie tout en mettant en relief son engagement en matière de développement durable.
- Changement de la signalisation et de la façade des magasins Cashway et Lansing à l'image de RONA, tel que planifié, pour renforcer l'image de RONA en Ontario.
- Rénovation des magasins corporatifs RONA de Simcoe et de North York, en Ontario, au cours du trimestre; d'autres projets de rénovation doivent être réalisés en Ontario au cours des prochains trimestres.
- Achèvement, au cours du deuxième trimestre, d'un travail considérable de remarchandisage par le franchisé de Châteauguay, au Québec, plus particulièrement dans les rayons de l'électricité, de la quincaillerie, des outils et des produits saisonniers. La façade du magasin a également été rénovée.
- Hausse du taux de pénétration des produits de la marque privée RONA et des marques contrôlées qui a atteint 21 % pendant la première moitié de 2010 par rapport à 19 % au début de l'année.

6. Construction de nouveaux magasins

- Ouverture d'un nouveau magasin de proximité de quelque 73 000 pieds carrés sous la bannière RONA à Saskatoon, en Saskatchewan, en remplacement d'un magasin existant de 35 000 pieds carrés. Il s'agit d'un investissement de 22 millions de dollars.
- Rénovation, au coût de 2,8 millions de dollars, et réouverture d'un magasin de proximité de 35 000 pieds carrés à St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador.

- Annonce, après la fin du trimestre, de plans pour construire un autre magasin de proximité RONA à St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador. On prévoit que ce projet exigera un investissement de 20 millions de dollars pour un magasin de 68 000 pieds carrés.
- Agrandissement de magasin par le marchand franchisé de St-Eustache, au Québec. Les travaux ont exigé un investissement de 6 millions de dollars. L'agrandissement a ajouté 50 000 pieds carrés au magasin existant dont la superficie atteint maintenant 125 000 pieds carrés et qui offre la gamme complète des services associés au concept de magasin à grande surface RONA L'entrepôt.
- Expansion planifiée de notre magasin RONA Le Régional de St-Luc, au Québec, pour le transformer en magasin grande surface RONA L'entrepôt.

7. Développement du réseau de marchands affiliés

- Réalisation par des marchands RONA de 45 projets d'expansion, d'agrandissement, de rénovation et de remarketage depuis le début de l'année. La plupart des projets ont été réalisés au cours du deuxième trimestre et représentent un investissement de 23 millions de dollars et l'ajout de 94 000 pieds carrés de surface de vente au réseau de magasins RONA.
- Adhésion au réseau RONA, pendant le premier semestre de 2010, de cinq marchands indépendants : quatre en Ontario – Boyer Fence & Deck (Kitchener), Colony Ratcliff (Gormley), Davies Hardware (Grand Bend) et Murdoch (Durham) – et un en Colombie-Britannique. Al Tsuchiya, employé de RONA, et son partenaire, Gary Kandborg, ont choisi la bannière RONA pour leur nouveau magasin de Port Coquitlam (Colombie-Britannique). Ces nouveaux marchands ajoutent plus de 15 millions de dollars en ventes au détail et plus de 40 000 pieds carrés de surface de vente au réseau RONA.
- Adhésion au réseau RONA, après le trimestre, du marchand indépendant Moffatt & Powell Limited dont les cinq magasins sont situés à London, Mitchell, Strathroy, Tillsonburg et Watford, en Ontario. D'une superficie de 2500 à 7500 pieds carrés, ces magasins possèdent de grandes cours à bois et génèrent des ventes au détail annuelles excédant les 30 millions de dollars. Moffatt & Powell est le premier membre de l'ILDC (Independent Lumber Dealers Co-Operative) à se joindre au réseau RONA. Ce nouveau marchand a des plans prometteurs pour consolider sa présence dans la région sous le leadership d'une jeune entrepreneure qui prendra bientôt la succession de son père à la tête de l'entreprise.
- Première présence dans le réseau du tout nouveau concept Boutique couleur présenté aux marchands RONA en novembre dernier. Ce concept offre aux clients un choix de grands échantillons de couleur, notamment les 250 couleurs spécialement élaborées pour RONA. La base de données du système de couleurs renferme des milliers de nuances et peut reproduire avec précision la couleur de n'importe quel échantillon.

8. Acquisitions

- Augmentation considérable par RONA de sa présence dans les provinces de l'Atlantique avec l'acquisition de Pierceys, qui ajoute 185 000 pieds carrés de surface de vente au détail et de grandes cours à bois dans la région, ce qui porte à 575 000 pieds carrés la superficie de vente de RONA dans les provinces de l'Atlantique. Pierceys exploite cinq quincailleries dont les superficies vont de 17 000 à 69 000 pieds carrés, de grandes cours à bois et l'un des plus importants parcs de camions de livraison de matériaux de construction et de quincaillerie en Nouvelle-Écosse. Ses magasins sont situés dans des endroits stratégiques dans la région de Halifax, où RONA exploite un magasin grande surface depuis avril 2008. RONA compte aujourd'hui 31 magasins dans les provinces de l'Atlantique : 12 en Nouvelle-Écosse, 10 à Terre-Neuve-et-Labrador et 9 au Nouveau-Brunswick.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 28 juin 2009, à moins d'indication contraire.

Éléments de conjoncture

Dans un communiqué du 20 juillet 2010 sur le taux cible du financement à un jour, la Banque du Canada (la « Banque ») mentionnait : « L'activité économique au Canada évolue essentiellement comme prévu et est alimentée par les dépenses publiques et les dépenses de consommation. L'activité dans le secteur du logement recule de façon notable par rapport aux niveaux élevés qu'elle avait atteints, ce qui est conforme à l'opinion de la Banque selon laquelle les mesures de relance ont incité les ménages à devancer leurs dépenses à la fin de 2009 et au début de 2010. » La Banque estime maintenant que la reprise économique au Canada se fera plus lentement qu'elle ne l'avait prévu en avril, dans son *Rapport sur la politique monétaire*, la croissance s'établissant à 3,5 % en 2010, à 2,9 % en 2011 et à 2,2 % en 2012. Ses prévisions précédentes étaient de 3,7 % en 2010, avec un ralentissement à 3,1 % en 2011 et une croissance de 1,9 % en 2012. La Banque ajoutait que l'économie devrait retrouver son plein potentiel à la fin de 2011, soit deux trimestres plus tard qu'elle ne l'estimait en avril.

L'activité dans le secteur de l'habitation a ralenti au deuxième trimestre 2010 comparativement au premier trimestre de l'année. Dans un communiqué du 15 juillet 2010, l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) écrivait : « Le resserrement de la réglementation sur les hypothèques et la hausse prévue des taux d'intérêt ont ralenti les activités de vente tout au long du deuxième trimestre, ce qui a entraîné une baisse de 13,3 % des niveaux quasi records enregistrés au premier trimestre. Comme il fallait s'y attendre, ces deux facteurs nationaux ont contribué à un ralentissement généralisé de l'activité, le nombre de transactions ayant baissé partout, sauf dans une dizaine de petits marchés. » Établissant la comparaison avec l'année dernière, l'ACI déclarait : « Les ventes réelles au deuxième trimestre étaient inférieures de 2,8 % aux niveaux rapportés pour le deuxième trimestre de 2009. » À la fin du trimestre, les ventes de maisons en juin avaient diminué de 8,2 % par rapport aux niveaux du mois de mai et de 19,7 % par rapport à ceux de juin 2009. Les nouvelles inscriptions étaient inférieures de 6,8 % à celles de mai, après une baisse de 4,8 % en mai. Pour l'avenir proche, l'ACI prévoit un ralentissement des ventes pour la deuxième moitié de 2010. Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (« SCHL »), une tendance similaire se dessine dans les mises en chantier. Un mois sur l'autre, la SCHL a rapporté une hausse de 3,7 % en avril, une baisse de 5,1 % en mai et une autre baisse de 3,1 % en juin. L'économiste en chef au Centre d'analyse de marché de la SCHL affirmait : « Après un début d'année 2010 prometteur, nous prévoyons que la cadence des mises en chantier ralentira au fil des mois et se chiffrera à 182 000 d'ici la fin de l'année. » Même si l'on s'attend à un ralentissement du côté des mises en chantier, ce total de 182 000 unités représente tout de même une augmentation de 22 % par rapport à 2009.

La confiance des consommateurs a subi le contrecoup des facteurs ci-dessus, ce qui a entraîné une diminution de 6,4 % en juin, après une augmentation de 5,3 % en mai et une baisse de 8,3 % en avril. L'indice de confiance des consommateurs, fort au début de l'année, a été très volatil au deuxième trimestre. Selon les résultats d'un récent sondage interne mené par RONA, les consommateurs semblent généralement plus confiants qu'ils ne l'étaient il y a un an, pendant la récession, mais ils restent prudents et recherchent les aubaines ou les produits ayant une grande valeur ajoutée.

Ventes consolidées

Les ventes consolidées se sont élevées à 1 398,2 millions de dollars, en hausse de 28,3 millions de dollars, ou 2,1 %, ce qui comprend une augmentation de 0,9 % des ventes par magasins comparables. Cette hausse est attribuable à une augmentation de 2,6 % des ventes des magasins corporatifs et franchisés et à une augmentation de 0,2 % des ventes du secteur de la distribution.

Marge brute

La marge brute a atteint 27,45 %, en hausse de 25 points de base. Cette hausse est due à une augmentation de 32 points de base du secteur des magasins corporatifs et franchisés, contrebalancée en partie par une baisse de 42 points de base pour le secteur de la distribution.

La marge brute ajustée a grimpé de 45 points de base pour s'établir à 30,26 %. Cette hausse est due à une augmentation de 49 points de base du secteur des magasins corporatifs et franchisés, contrebalancée en partie par une baisse de 16 points de base pour le secteur de la distribution.

Bénéfice d'exploitation consolidé

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 134,5 millions de dollars, en hausse de 11,6 millions, ou 9,5 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 65 points de base à 9,62 %. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 3,4 millions de dollars, ou 2,6 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 5 points de base. Les charges pour éléments inhabituels ont été comptabilisées uniquement pendant le deuxième trimestre de 2009 et avaient trait aux frais de fermeture de magasins. La croissance du bénéfice d'exploitation et de la marge d'exploitation est principalement attribuable à une augmentation de 4,4 millions de dollars du bénéfice d'exploitation et à une hausse de 15 points de base de la marge d'exploitation du secteur des magasins corporatifs et franchisés.

Intérêts, amortissements et dépréciation

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,3 million de dollars, ou 5,6 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et à 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 29,2 millions de dollars, soit une augmentation de 2,6 millions ou 9,6 %. Cette hausse est attribuable à une perte de valeur afin de réduire la valeur comptable d'un bâtiment, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants et à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Bénéfice net

Le bénéfice net a augmenté de 7,0 millions de dollars, atteignant 67,8 millions. Le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,01 \$ pour atteindre 0,52 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a augmenté de 1,4 million de dollars, ou 2,0 %, alors que le bénéfice par action (dilué) a diminué de 0,03 \$ ou 5,5 %. La différence entre la croissance du bénéfice net et la baisse du bénéfice par action (dilué) s'explique par la différence entre le nombre moyen d'actions en circulation pendant les périodes visées. En excluant cet élément, le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,01 \$, soit 1,8 % pour atteindre 0,58 \$. Pour sa part, la hausse du bénéfice net est attribuable au rendement du secteur des magasins corporatifs et franchisés.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR LA PÉRIODE DE TROIS MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de trois mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de trois mois terminée le 28 juin 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 27 juin 2010

(en milliers de dollars)	Deuxième trimestre 2010	Deuxième trimestre 2009	Variation \$ sur T2 2009	Variation % sur T2 2009
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	1 067 590	1 040 093	27 497	2,6 %
Distribution	710 942	693 709	17 233	2,5 %
Total	1 778 532	1 733 802	44 730	2,6 %
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(380 369)	(363 895)	(16 474)	(4,5 %)
Total	(380 369)	(363 895)	(16 474)	(4,5 %)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	1 067 590	1 040 093	27 497	2,6 %
Distribution	330 573	329 814	759	0,2 %
Total	1 398 163	1 369 907	28 256	2,1 %
Bénéfice d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	109 427	96 846	12 581	13,0 %
Distribution	25 092	26 030	(938)	(3,6 %)
Total	134 519	122 876	11 643	9,5 %
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	109 427	105 065	4 362	4,2 %
Distribution	25 092	26 030	(938)	(3,6 %)
Total	134 519	131 095	3 424	2,6 %
Marge d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	10,25 %	9,31 %	-	+94 p.b.
Distribution	7,59 %	7,89 %	-	-30 p.b.
Total	9,62 %	8,97 %	-	+65 p.b.
Marge d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	10,25 %	10,10 %	-	+15 p.b.
Distribution	7,59 %	7,89 %	-	-30 p.b.
Total	9,62 %	9,57 %	-	+5 p.b.

Magasins corporatifs et franchisés

Les ventes se sont chiffrées à 1 067,6 millions de dollars, en hausse de 27,5 millions, ou 2,6 %, y compris une augmentation de 0,9 % des ventes comparables. Dans l'ensemble, les ventes ont été dynamiques au début du trimestre, reflétant le rythme de la reprise économique et l'activité sur le marché de l'habitation. Par contre, à mesure que le trimestre avançait, les ventes ont été affectées par divers facteurs : conditions météorologiques défavorables qui ont sévi en mai et juin, particulièrement en Alberta et au Québec, baisse de la confiance des consommateurs, ralentissement du marché de l'habitation partout au Canada, achats devancés au premier trimestre à cause de la température favorable et des crédits d'impôt à la rénovation, ainsi que des retards de livraison des importations en provenance de Chine. Dans le secteur des ventes au détail, les catégories du bois d'œuvre et du CVAC (chauffage,

ventilation et conditionnement de l'air) ont connu un bon trimestre, mais les catégories de produits saisonniers et d'horticulture ont souffert à cause du mauvais temps et des retards de livraison de produits importés de Chine. À l'instar de ce qui s'était produit au cours du premier trimestre, la Division du marché commercial et professionnel a enregistré une bonne croissance des ventes dans les secteurs de la plomberie, du CVAC, du bois d'œuvre et des matériaux de construction.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 109,4 millions de dollars, en hausse de 12,6 millions, ou 13,0 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 94 points de base à 10,25 %. Exclusion faite des éléments inhabituels, la marge d'exploitation aurait augmenté de 4,4 millions de dollars, ou 4,2 %, et la marge d'exploitation aurait grimpé de 15 points de base. La croissance du bénéfice d'exploitation et de la marge d'exploitation est le résultat d'une combinaison de facteurs : augmentation des ventes, amélioration de la marge brute, amélioration et gestion rigoureuse des frais de vente, des frais généraux et des frais administratifs (FVGA). Ces améliorations ont été partiellement atténuées par les coûts inhérents au maintien d'un excellent service en magasin à mesure que les ventes faiblissaient pendant le trimestre.

Distribution

Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont augmenté de 0,2 % pour s'élever à 330,6 millions de dollars. L'augmentation des ventes de bois d'œuvre et de matériaux de construction a, à toutes fins utiles, été annulée par la faiblesse des ventes de quincaillerie, particulièrement dans les catégories de produits saisonniers et d'horticulture, à cause des conditions météorologiques défavorables et des retards de livraison des importations en provenance d'Asie.

Le secteur de la distribution a enregistré un bénéfice d'exploitation de 25,1 millions de dollars, en baisse de 0,9 million, ou 3,6 %, à cause de l'augmentation des frais de transport. Cela explique également en partie la baisse de 30 points de base, à 7,59 %, de la marge d'exploitation.

ANALYSE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LA PÉRIODE DE SIX MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de six mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de six mois terminée le 28 juin 2009, à moins d'indication contraire.

Ventes consolidées

Les ventes consolidées se sont élevées à 2 349,6 millions de dollars, en hausse de 133,7 millions, ou 6,0 %. 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. Quatre magasins ont été ouverts pendant la première moitié de l'année : deux en Ontario, un en Alberta et un en Saskatchewan. 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 de l'habitation. Cela est représenté dans les taux de croissance trimestriels : 12,5 % pour le premier trimestre et 2,1 % pour le deuxième. Des conditions météorologiques inhabituelles ont aussi eu des incidences sur les ventes. Pendant le premier semestre, la Division du marché commercial et professionnel a enregistré une forte croissance des ventes pour toutes les gammes de produits, mais particulièrement dans les secteurs de la plomberie et du CVAC.

Marge brute

La marge brute s'est améliorée de 19 points de base, pour atteindre 27,79 %. Cette augmentation est attribuable principalement à une hausse de 25 points de base des résultats du deuxième trimestre, atténuée quelque peu par une plus faible amélioration de 4 points de base pour le premier trimestre de 2010. L'amélioration considérable de la marge brute au deuxième trimestre reflète, à un certain point, le temps qui est souvent nécessaire pour récolter les fruits des initiatives d'efficacité et de productivité, ainsi que l'incidence des volumes de ventes plus élevés au deuxième trimestre.

La marge brute ajustée a augmenté de 40 points de base pour s'établir à 30,93 %. En plus de l'amélioration de la marge brute, la marge brute ajustée a bénéficié des retombées positives, pour la croissance du réseau, des conditions et des modalités plus favorables consenties par les fournisseurs.

Bénéfice d'exploitation consolidé

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 169,8 millions de dollars, en hausse de 21,4 millions, ou 14,4 %, et la marge d'exploitation a enregistré une hausse de 7,23 %, soit 53 points de base. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice d'exploitation était en hausse de 13,2 millions de dollars, ou 8,4 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 16 points de base. Cette augmentation est attribuable à une croissance de 38,4 % au cours du premier trimestre de 2010, atténuée quelque peu par un ralentissement de 2,6 % au deuxième trimestre. En plus de refléter des marges brutes d'exploitation améliorées, cette augmentation du bénéfice d'exploitation reflète également un bon contrôle de la croissance des FVGA, malgré les coûts additionnels occasionnés par les ouvertures de nouveaux magasins.

Intérêts, amortissements et dépréciation

La dépense d'intérêt sur la dette à long terme et sur les emprunts bancaires a diminué de 0,8 million de dollars, ou 6,7 %. Cette baisse est attribuable à une émission d'actions en juin 2009 et aux efforts incessants, pendant les deux premiers trimestres de l'année, pour gérer rigoureusement le bilan et les dépenses en immobilisations, ce qui a permis de réduire le niveau d'endettement.

Les charges d'amortissement et de dépréciation se sont élevées à 55,3 millions de dollars, soit une augmentation de 3,8 millions ou 7,4 %. Cette hausse est attribuable à une perte de valeur afin de réduire la valeur comptable d'un bâtiment, à l'ouverture de nouveaux magasins corporatifs, au programme de rénovation des magasins corporatifs existants et à l'amélioration continue des systèmes d'information.

Bénéfice net

Le bénéfice net a augmenté de 12,6 millions de dollars, ou 21,6 %, pour atteindre 70,9 millions alors que le bénéfice par action (dilué) a augmenté de 0,05 \$, ou 10,2 % pour atteindre 0,54 \$. Exclusion faite des éléments inhabituels, le bénéfice net a augmenté de 6,9 millions de dollars, ou 10,7 %. Le bénéfice par action (dilué) a pour sa part été le même qu'en 2009, soit 0,54 \$. La différence entre la croissance du bénéfice net et celle du bénéfice par action s'explique par la différence entre le nombre moyen d'actions en circulation pendant les périodes visées. L'augmentation du bénéfice net est attribuable à l'excellent rendement du secteur des magasins corporatifs et franchisés pendant le premier semestre de l'année.

ANALYSE DES RÉSULTATS SECTORIELS POUR LA PÉRIODE DE SIX MOIS TERMINÉE LE 27 JUIN 2010

Les résultats analysés dans la présente section sont ceux de la période de six mois terminée le 27 juin 2010 et, lorsqu'ils sont comparés, sont comparés aux résultats de la période de six mois terminée le 28 juin 2009, à moins d'indication contraire.

RONA : chiffres clés sectoriels, semestre terminé le 27 juin 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	1 759 383	1 657 185	102 198	6,2 %
Distribution	1 255 551	1 170 083	85 468	7,3 %
Total	3 014 934	2 827 268	187 666	6,6 %
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(665 344)	(611 351)	(53 993)	(8,8 %)
Total	(665 344)	(611 351)	(53 993)	(8,8 %)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	1 759 383	1 657 185	102 198	6,2 %
Distribution	590 207	558 732	31 475	5,6 %
Total	2 349 590	2 215 917	133 673	6,0 %
Bénéfice d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	129 727	106 373	23 354	22,0 %
Distribution	40 070	41 995	(1 925)	(4,6 %)
Total	169 797	148 368	21 429	14,4 %
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	129 727	114 611	15 116	13,2 %
Distribution	40 070	41 995	(1 925)	(4,6 %)
Total	169 797	156 606	13 191	8,4 %
Marge d'exploitation				
Magasins corporatifs et franchisés	7,37 %	6,42 %	-	+95 p.b.
Distribution	6,79 %	7,52 %	-	-73 p.b.
Total	7,23 %	6,70 %	-	+53 p.b.
Marge d'exploitation (excluant éléments inhabituels)				
Magasins corporatifs et franchisés	7,37 %	6,92 %	-	+45 p.b.
Distribution	6,79 %	7,52 %	-	-73 p.b.
Total	7,23 %	7,07 %	-	+16 p.b.

Magasins corporatifs et franchisés

Les ventes se sont chiffrées à 1 759,4 millions de dollars, soit une augmentation de 102,2 millions, ou 6,2 %. 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. Quatre magasins ont été ouverts pendant la première moitié de l'année : deux en Ontario, un en Alberta et un en Saskatchewan. 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 en force mais qui semble avoir récemment connu un ralentissement, particulièrement dans le secteur de l'habitation. Cela est représenté dans les taux de croissance trimestriels : 12,1 % pour le premier trimestre et 2,6 % pour le deuxième. Des conditions météorologiques inhabituelles ont aussi eu des incidences sur les ventes. Pendant le premier semestre, la Division du marché commercial et professionnel a enregistré une forte croissance des ventes pour toutes les gammes de produits, mais particulièrement dans les secteurs de la plomberie et du CVAC.

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 129,7 millions de dollars, en hausse de 23,4 millions de dollars, ou 22,0 %, et la marge d'exploitation a augmenté de 95 points de base à 7,37 %. Exclusion faite des éléments inhabituels enregistrés en 2009, la marge d'exploitation aurait été de 15,1 millions de dollars, ou 13,2 %, et la marge d'exploitation aurait grimpé de 45 points de base. En plus de refléter des marges brutes d'exploitation améliorées, cette augmentation du bénéfice d'exploitation reflète également un certain succès pour ce qui est de contrôler la croissance des frais généraux, de vente et d'administration, malgré les coûts additionnels occasionnés par les ouvertures de nouveaux magasins.

Distribution

Nettes des activités intersectorielles, les ventes du secteur de la distribution ont augmenté de 5,6 % pour s'élever à 590,2 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, baisse qui reflète le ralentissement de la reprise économique et de l'activité sur le marché de l'habitation vers la fin du deuxième trimestre ainsi que l'effet des conditions météorologiques défavorables et des retards de livraison des importations en provenance d'Asie.

Le bénéfice d'exploitation a été de 40,1 millions de dollars, soit une diminution de 1,9 million, ou 4,6 %. Cette diminution du bénéfice d'exploitation est due à la combinaison de deux baisses consécutives, soit 6,2 % au cours du premier trimestre de 2010 et 3,6 % au deuxième trimestre. La baisse de 73 points de base de la marge d'exploitation, à 6,79 %, reflète l'augmentation des frais de transport ainsi que l'augmentation considérable des ventes de produits ayant une marge moins élevée, soit le bois d'œuvre et les matériaux de construction.

TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

L'exploitation a produit des fonds de 104,0 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de 2010, comparativement à 87,7 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 78,5 millions de dollars, en baisse par rapport aux 184,6 millions enregistrés au deuxième trimestre de 2009. Pour la période de six mois terminée le 27 juin 2010, l'exploitation a produit 136,6 millions de dollars, comparativement à 114,1 millions en 2009. Nette des variations du fonds de roulement, l'exploitation a utilisé 5,3 millions de dollars, comparativement aux 116,5 millions générés en 2009. Ces baisses proviennent principalement d'une augmentation de 82 millions de dollars des inventaires attribuable aux acquisitions, à l'ouverture de nouveaux magasins, à l'addition de nouvelles lignes de produits de chauffage, de ventilation et de conditionnement de l'air dans notre Division du marché commercial et professionnel ainsi qu'à l'ajout de nouveaux produits au centre de distribution de Calgary afin de supporter notre croissance dans cette partie du pays. Les baisses proviennent également de la hausse des comptes à recevoir attribuable à l'augmentation de la proportion des ventes de bois et de matériaux de construction à la clientèle commerciale et professionnelle. Le taux de rotation des inventaires a toutefois continué de s'améliorer en dépit de la hausse du niveau des inventaires.

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 deuxième trimestre de 2010, RONA a investi 33,3 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, comparativement à 50,0 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 six mois terminée le 27 juin 2010, RONA a investi 57,5 millions de dollars en immobilisations et en actifs incorporels, 33,5 millions de moins que les 91,0 millions investis en 2009. La Compagnie prévoit toujours investir environ 170 millions de dollars au cours de 2010.

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 derniers mois civils complets, 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 rachats de blocs de titres. 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 du deuxième trimestre, RONA a conclu l'acquisition du réseau de détaillants Pierceys dans la région de Halifax, en Nouvelle-Écosse, ainsi que l'acquisition d'un distributeur de matériel de plomberie dans la région de Montréal, au Québec. Ces deux acquisitions ont exigé un décaissement de 24,5 millions de dollars. Comme l'indique la note 6 des états financiers, une grande partie de l'acquisition a été financée par l'émission de 35 millions de dollars en actions du trésor de RONA; par contre, ce montant n'apparaît pas dans l'état de l'évolution de la situation financière puisqu'il s'agit d'un élément hors trésorerie. Comme RONA l'a déclaré lorsque l'acquisition de Pierceys a été annoncée, pour éviter la dilution résultant de l'émission d'actions du trésor, elle prévoit racheter des actions par le biais d'une offre publique de rachat dans le cours normal de ses activités. Cette procédure, amorcée au cours du deuxième trimestre, se poursuivra.

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 niveau d'endettement net. Au 27 juin 2010, l'endettement net de la Compagnie avait été réduit de 21,6 millions de dollars par rapport à son endettement au 28 juin 2009. Toujours au 27 juin 2010, RONA pouvait compter sur 148,8 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 27 juin 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-dessous). La Compagnie se porte garante d'emprunts hypothécaires pour un montant de 1,0 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 74,1 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 27 juin 2010, des lettres de crédit à l'importation totalisant 19,5 millions de dollars étaient en circulation pour l'achat de divers produits, principalement des produits saisonniers.

RONA : obligations contractuelles selon l'échéance
Au 27 juin 2010

Obligations contractuelles	Versements à effectuer selon l'échéance (milliers de dollars)				
	Total	Moins d'un an	1 à 2 ans	3 à 4 ans	5 ans et plus
Emprunts à long terme	427 723	4 071	14 885	4 564	404 203
Obligations relatives aux biens loués	5 140	2 809	1 687	391	253
Contrats de location exploitation et baux	1 105 895	123 215	229 894	194 892	557 894
Autres obligations à long terme	12 214	8 314	3 900	-	-
Total	1 550 972	138 409	250 366	199 847	962 350

RONA : données sur les actions en circulation
Au 28 juillet 2010

Actions ordinaires	131 584 041
Options non exercées	2 080 969
Total	133 665 010

Le bilan de RONA s'est renforcé au cours de la dernière année. Le 27 juin 2010, le ratio dette nette totale / capital utilisé était de 13,8 %, comparativement à 16,2 % le 28 juin 2009. Le ratio capitaux propres / total de l'actif atteignait 61,5 % à la fin du deuxième trimestre de 2010, alors qu'il était de 58,2 % au 28 juin 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 s'échelonne 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)		
	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2
Ventes	1 398,2	951,4	1 140,9	1 320,5	1 369,9	846,0	1 124,6	1 381,7	1 473,3
Bénéfice d'exploitation	134,5	35,3	78,8	105,8	122,9	25,5	75,3	112,5	150,3
Bénéfice d'exploitation (excluant éléments inhabituels)	134,5	35,3	78,4	111,8	131,1	25,5	76,2	121,0	153,1
Bénéfice net (perte nette)	67,8	3,0	30,9	49,1	60,8	(2,5)	29,8	52,5	76,6
Bénéfice net (perte nette) (excluant éléments inhabituels)	67,8	3,0	30,6	53,3	66,5	(2,5)	30,4	58,9	80,6
Bénéfice (perte) par action (\$)	0,52	0,02	0,24	0,38	0,51	(0,02)	0,26	0,45	0,66
Bénéfice (perte) par action (\$) (excluant éléments inhabituels)	0,52	0,02	0,24	0,41	0,56	(0,02)	0,26	0,51	0,70
Bénéfice (perte) dilué(e) par action (\$)	0,52	0,02	0,24	0,38	0,51	(0,02)	0,25	0,45	0,66
Bénéfice (perte) dilué(e) par action (\$) (excluant éléments inhabituels)	0,52	0,02	0,23	0,41	0,55	(0,02)	0,26	0,50	0,69

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**

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

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 semble bien amorcée, le rythme de reprise enregistré pendant la première partie de l'année ne semble pas soutenable. En particulier, l'activité dans le secteur du logement, par exemple les reventes, les nouvelles inscriptions et les mises en chantier ont ralenti vers la fin du deuxième trimestre.

Comme nous le mentionnons à la rubrique *Éléments de conjoncture*, la Banque du Canada constate que l'activité économique au Canada reprend comme elle s'y attendait. Par contre, la Banque estime maintenant que la reprise économique au Canada se fera plus lentement qu'elle ne l'avait prévu en avril, dans son *Rapport sur la politique monétaire*, la croissance s'établissant à 3,5 % en 2010, à 2,9 % en 2011 et à 2,2 % en 2012. Ses prévisions précédentes étaient de 3,7 % en 2010, avec un ralentissement à 3,1 % en 2011 et une croissance de 1,9 % en 2012. La Banque s'attend maintenant à ce que l'économie retrouve son plein potentiel à la fin de 2011, soit deux trimestres plus tard qu'elle ne l'estimait en avril.

Au chapitre de l'activité dans le secteur du logement, l'ACI et la SCHL, à l'instar de la Banque du Canada, s'attendent à un ralentissement pendant la deuxième moitié de 2010.

Ainsi, on continue de croire que la croissance économique se poursuivra, mais au ralenti. Cela reste en général conforme à la situation économique que la Compagnie prévoyait lorsqu'elle a dévoilé son programme Nouveau monde en janvier, programme qui constitue la Phase 2 du plan stratégique 2008-2011 de RONA.

Dans le cadre du programme Nouveau monde, les initiatives de croissance de RONA sont regroupées en quatre vecteurs. Le premier vecteur est la « croissance clients » – terme choisi par RONA pour décrire la croissance organique ou croissance des ventes par magasins comparables. La construction de nouveaux magasins, le

développement du réseau de marchands affiliés et les acquisitions stratégiques sont trois vecteurs axés sur la croissance grâce au développement du réseau.

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, produits de nouvelles marques privées et de marques contrôlées, nouveaux outils pour renforcer la fidélisation de la clientèle et nouveaux programmes de formation pour les employés des magasins. Le nouveau programme de planification de la relève permettra également 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.

L'un des objectifs du programme Nouveau monde est d'accroître la part de marché de RONA au Canada, la faisant passer de 17,5 % à 20 %. Les principaux objectifs financiers du programme Nouveau monde sont les suivants :

- augmentation de la marge d'exploitation de 20 à 30 points de base par année;
- augmentation moyenne de 10 % à 15 % du bénéfice par action au cours de la période;
- amélioration du rendement du capital de 75 à 100 points de base au cours de la période;
- maintien d'une cote de crédit de première qualité.

L'atteinte de ces objectifs repose sur les hypothèses suivantes :

- augmentation moyenne des ventes comparables de 2 % à 2,5 % au cours de la période;
- hausse du taux de pénétration des produits de marques privées et de marques contrôlées qui passera de 19 % à 24 %;
- croissance de 100 à 150 millions de dollars des ventes au détail annuelles du réseau de marchands affiliés;
- ventes de près de 80 millions de dollars par année à la suite de la construction de nouveaux magasins et de la relocalisation ou de l'agrandissement des magasins existants;
- réalisation d'acquisitions stratégiques.

Se tournant vers l'avenir, la direction croit que les programmes qu'elle met en place, et ceux qu'elle planifie, permettront à RONA de se positionner de manière à tirer le meilleur parti possible des conditions actuelles du marché et de réagir rapidement et saisir les occasions d'affaires qui se présentent dans son secteur, étant donné le bilan solide et la grande marge de manœuvre financière de la Compagnie.

L'acquisition de Pierceys pendant le trimestre place la Compagnie en bonne position pour prendre de l'expansion dans les provinces de l'Atlantique puisqu'elle accroît sa superficie de vente au détail dans la région et donne à RONA une présence considérable à Halifax, l'une des plus importantes villes de la région. L'arrivée dans le réseau de Moffatt & Powell Limited augmentera la présence de la Compagnie dans le sud-ouest de l'Ontario, région qui représente un fort potentiel de croissance. Le rendement de la Compagnie pendant le premier semestre de l'année a été bon, mais la direction sait que les conditions du marché pourraient ne pas être aussi favorables pendant le second semestre. En plus des nombreux projets de développement en cours de préparation, RONA continuera à offrir un excellent service et des programmes novateurs de marketing et de commercialisation afin de continuer à augmenter sa part du marché sans égard aux conditions qui prévalent sur le marché.

Malgré les attentes actuelles face à l'économie, en particulier pour le marché de l'habitation, la direction estime que les hypothèses et les objectifs financiers ci-dessus peuvent toujours être réalisés au cours de la période de deux ans visée par le plan et que pour le moment, il n'est pas nécessaire de les revoir.

RISQUES ET INCERTITUDES

Il n'y a pas eu de changements importants aux principaux risques et aux incertitudes de la Compagnie pendant le deuxième trimestre de 2010. Le lecteur est prié de se reporter au *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
Informations financières	
<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Analyser et choisir les exemptions de l'IFRS 1 que la Compagnie prévoit retenir lors de la transition aux IFRS. • Préparer le bilan d'ouverture, la note de transition et les états financiers IFRS modèles. • Préparer des états financiers intermédiaires 2010 en IFRS. • Préparer un manuel de politiques et conventions comptables. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Les exemptions de l'IFRS 1 ont été analysées au début de 2009 et les choix préliminaires ont été présentés au Comité de vérification. • 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 sont actuellement en préparation et seront présentés au Comité de vérification en novembre 2010. • 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. Les états financiers complets des deux premiers trimestres de l'année seront préparés au cours du troisième trimestre. • Un manuel de politiques et conventions comptables est actuellement en cours de préparation.
Opérations de la Compagnie	
<ul style="list-style-type: none"> • Réviser les contrats importants, notamment ceux reliés au financement, afin de s'assurer du respect de certaines clauses suite au basculement aux IFRS. • Valider l'impact des changements sur les programmes de rémunération. 	<ul style="list-style-type: none"> • La revue des contrats est actuellement en cours mais la Compagnie n'anticipe pas d'impact important. • 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.
Systemes et processus	
<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les changements requis au niveau des systèmes informatiques et des processus de la Compagnie. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • 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 au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

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 10 août 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 les 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 trimestre 2010, l'impact sur le bénéfice net est de 0,2 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 trimestre 2010, l'impact de ces différences est une diminution du bénéfice net de 0,3 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 – Dépréciation d'actifs	<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. La Compagnie sera bientôt en mesure de communiquer d'autres données chiffrées quant à l'incidence de l'adoption des IFRS sur les états financiers. 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 deuxième trimestre terminé le 27 juin 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 11 août 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.

INFORMATION ADDITIONNELLE

Le présent *Rapport de gestion* est préparé en date du 11 août 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.

Le premier vice-président
et chef de la direction financière,

Le président
et chef de la direction,

Claude Guévin (signé)

Robert Dutton (signé)

Claude Guévin, CA

Robert Dutton

RONA inc.**Résultats consolidés**

des périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 et le 28 juin 2009

(non vérifiés et en milliers de dollars, sauf le bénéfice net par action)

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Ventes	1 398 163 \$	1 369 907 \$	2 349 590 \$	2 215 917 \$
Bénéfice avant les postes suivants (note 4)	134 519	122 876	169 797	148 368
Intérêts sur la dette à long terme	5 141	5 206	9 997	10 531
Intérêts sur les emprunts bancaires	275	530	840	1 086
Amortissements et dépréciation (note 7)	29 187	26 633	55 323	51 523
	34 603	32 369	66 160	63 140
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	99 916	90 507	103 637	85 228
Impôts sur les bénéfices	29 275	27 514	30 369	25 909
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	70 641	62 993	73 268	59 319
Part des actionnaires sans contrôle	2 809	2 197	2 413	1 040
Bénéfice net et résultat étendu	67 832 \$	60 796 \$	70 855 \$	58 279 \$
Bénéfice net par action (note 14)				
De base	0,52 \$	0,51 \$	0,55 \$	0,50 \$
Dilué	0,52 \$	0,51 \$	0,54 \$	0,49 \$

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

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

des périodes de vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 et le 28 juin 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	70 855	58 279
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires déduction faite des recouvrements d'impôts sur les bénéfices de 1 821 \$	-	(4 730)
Excédent du prix d'achat sur le capital déclaré des actions ordinaires rachetées et le surplus d'apport afférent (note 9)	(213)	-
Solde à la fin	1 232 450 \$	1 082 425 \$
<hr/>		
Surplus d'apport consolidé		
Solde au début	13 475 \$	12 563 \$
Coûts de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	606	473
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	(12)	-
Solde à la fin	10 916 \$	13 036 \$

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

RONA inc.

Flux de trésorerie consolidés

des périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 et le 28 juin 2009

(non vérifiés et en milliers de dollars)

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Activités d'exploitation				
Bénéfice net	67 832 \$	60 796 \$	70 855 \$	58 279 \$
Éléments hors caisse				
Amortissements et dépréciation	29 187	26 633	55 323	51 523
Instruments financiers dérivés	293	121	183	(1 121)
Impôts futurs	3 337	(3 585)	5 648	4 172
Gains nets sur cession d'élément d'actif	(1 000)	(282)	(1 093)	(1 936)
Coût de rémunération au titre des régimes d'options d'achat d'actions	303	171	606	473
Coût de rémunération au titre des régimes d'unités d'actions	1 066	1 150	2 273	555
Part des actionnaires sans contrôle	2 809	2 197	2 413	1 040
Autres éléments	182	536	404	1 071
	104 009	87 737	136 612	114 056
Variations d'éléments du fonds de roulement	(25 482)	96 872	(141 940)	2 472
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	78 527	184 609	(5 328)	116 528
Activités d'investissement				
Acquisitions d'entreprises (note 6)	(24 491)	(3 214)	(27 553)	(3 214)
Avances à des coentreprises et autres avances	-	(588)	-	(1 007)
Autres placements	(641)	-	(641)	(526)
Immobilisations	(23 625)	(37 530)	(42 479)	(70 931)
Actifs incorporels	(9 633)	(12 514)	(15 007)	(20 056)
Autres éléments d'actif	(1 828)	(1 430)	(2 428)	(2 810)
Cession d'immobilisations	1 005	1 317	1 330	3 488
Cession de placements	4 279	694	4 680	1 165
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(54 934)	(53 265)	(82 098)	(93 891)
Activités de financement				
Emprunts bancaires et crédit rotatif	3 793	(149 707)	8 135	(36 042)
Autres emprunts à long terme	-	-	-	188
Remboursements d'autres emprunts à long terme et rachat d'actions privilégiées	(2 107)	(3 753)	(7 907)	(5 957)
Émission d'actions ordinaires	992	151 678	1 556	152 026
Frais relatifs à l'émission d'actions ordinaires	-	(6 118)	-	(6 118)
Rachat d'actions ordinaires	(4 785)	-	(4 785)	-
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(2 107)	(7 900)	(3 001)	104 097
Augmentation (diminution) nette de l'encaisse	21 486	123 444	(90 427)	126 734
Encaisse au début	127 344	15 635	239 257	12 345
Encaisse à la fin	148 830 \$	139 079 \$	148 830 \$	139 079 \$
Informations supplémentaires				
Intérêts versés	4 878 \$	1 112 \$	11 353 \$	13 320 \$
Impôts sur les bénéfices versés	14 756 \$	7 356 \$	25 037 \$	21 160 \$

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

RONA inc.
Bilans consolidés

au 27 juin 2010, au 28 juin 2009 et au 27 décembre 2009
(en milliers de dollars)

	2010 au 27 juin (non vérifié)	2009 au 28 juin (non vérifié)	2009 au 27 décembre
Actif			
Actif à court terme			
Encaisse	148 830 \$	139 079 \$	239 257 \$
Débiteurs	367 441	347 162	250 845
Impôts sur les bénéfices à recevoir	2 738	5 898	2 436
Stock (note 3)	942 338	860 193	726 262
Frais payés d'avance	31 405	33 461	18 114
Instruments financiers dérivés	255	63	801
Impôts futurs	15 836	15 609	15 914
	1 508 843	1 401 465	1 253 629
Placements	11 377	9 236	11 978
Immobilisations	871 388	837 404	868 359
Immobilisations destinées à la vente (note 8)	13 564	45 741	13 242
Écarts d'acquisition	504 087	456 246	455 572
Actifs incorporels	97 226	70 854	89 828
Autres éléments d'actif	31 029	28 446	29 682
Impôts futurs	26 035	26 580	27 593
	3 063 549 \$	2 875 972 \$	2 749 883 \$
Passif			
Passif à court terme			
Emprunts bancaires	12 901 \$	9 676 \$	5 211 \$
Comptes fournisseurs et charges à payer	627 660	653 463	427 817
Instruments financiers dérivés	413	33	776
Impôts futurs	4 299	5 053	4 900
Versements sur la dette à long terme	12 463	14 644	9 996
	657 736	682 869	448 700
Dette à long terme	424 795	437 725	430 524
Autres passifs à long terme	32 142	29 844	31 317
Impôts futurs	31 078	21 299	27 542
Part des actionnaires sans contrôle	35 375	29 962	32 761
	1 181 126	1 201 699	970 844
Capitaux propres			
Capital-actions (note 9)	639 057	578 812	603 756
Bénéfices non répartis	1 232 450	1 082 425	1 161 808
Surplus d'apport	10 916	13 036	13 475
	1 882 423	1 674 273	1 779 039
	3 063 549 \$	2 875 972 \$	2 749 883 \$

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

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 28 juin 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

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 vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010, des montants de 1 014 303 \$ et 1 696 540 \$ de stock ont été imputés en charges dans les résultats consolidés (997 356 \$ et 1 604 354 \$ en 2009). Ces montants incluent des charges de dépréciation de stock de 9 421 \$ et de 16 638 \$ (12 034 \$ et 18 897 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 de la période courante, 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 vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010, la compagnie a constaté les coûts suivants :

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Obligations locatives	- \$	7 955 \$	- \$	7 955 \$
Renversement de provision	(2 944)	-	(2 944)	-
Dépréciation du stock	-	-	-	525
Total constaté dans le bénéfice avant les postes suivants	(2 944) \$	7 955 \$	(2 944) \$	8 480 \$

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	-	7 955
Charge de désactualisation	197	-
Renversement de provision	(2 944)	-
Moins : versements en espèces	(7 340)	(1 334)
Solde à la fin	4 253 \$	10 196 \$

Autres coûts de fermeture

En 2009, durant les périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 28 juin, 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 204 \$ 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 vingt-six semaines terminée le 27 juin 2010, la compagnie a constaté un montant de 5 962 \$ (6 768 \$ 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 27 juin 2010 et au 28 juin 2009

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

6. Acquisitions d'entreprises

Au cours de la période de vingt-six semaines terminée le 27 juin 2010, la compagnie a acquis quatre compagnies (une compagnie en 2009), œuvrant 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 67 392 \$ (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	11 228 \$	1 145 \$
Stock	12 954	1 224
Autres éléments d'actifs à court terme	301	-
Immobilisations	1 988	105
Écarts d'acquisition	48 703	1 357
Actifs incorporels	418	-
Impôts futurs	1 024	-
Passif à court terme	(9 193)	(10)
Dette à long terme	(31)	-
	<hr/> 67 392	<hr/> 3 821
Moins : Émission d'actions ordinaires	(35 000)	-
Coûts directs d'acquisition courus	(438)	-
Soldes de prix d'achats	(4 401)	(607)
Contreparties payées en espèces	<hr/> 27 553 \$	<hr/> 3 214 \$

La compagnie prévoit qu'un montant de 1 344 \$ (944 \$ en 2009) des écarts d'acquisition sera déductible sur le plan fiscal.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 vingt-six semaines terminée le 27 juin 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.

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. La compagnie avait initialement prévu se départir des immobilisations destinées à la vente dans un délai n'excédant pas un an. Toutefois, certaines immobilisations sont destinées à la vente depuis plus d'un an mais la compagnie anticipe les vendre à court terme.

Au cours de la période terminée le 28 juin 2009, la compagnie a disposé de deux terrains et de deux bâtiments qui étaient destinés à la vente et a réalisé un gain sur disposition de 1 521 \$. Il n'y a aucune disposition au cours de la période terminée le 27 juin 2010.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 :

	27 juin 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	32 775	151
Émission pour une contrepartie en espèces	2 037	33
Émission en paiement d'une acquisition (note 6)	2 230 067	35 000
Rachat et annulation	(293 200)	(1 419)
Solde avant élimination des participations croisées	131 876 041	638 066
Élimination des participations croisées	(73 334)	(424)
Solde à la fin	131 802 707	637 642
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		1 415
		639 057 \$

	28 juin 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	10 000	35
Émission pour une contrepartie en espèces ^(b)	11 643 782	150 191
Solde avant élimination des participations croisées	127 802 173	577 447
Élimination des participations croisées	(80 251)	(524)
Solde à la fin	127 721 922	576 923
Dépôts sur souscription d'actions ordinaires, nets des éliminations des coentreprises ^(a)		1 889
		578 812 \$

	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 27 juin 2010, si les dépôts de souscription avaient été convertis en actions ordinaires, 88 276 actions ordinaires de plus auraient été en circulation.

(b) Le 2 juin 2009, la compagnie a émis 11 630 000 actions ordinaires au prix de 12,90 \$ l'action moyennant un produit brut de 150 027 \$ et le 30 juin 2009, à la suite de l'exercice d'une option de surallocation relativement à cette même émission, la compagnie a émis 1 744 500 actions ordinaires au prix de 12,90 \$ l'action, portant le produit brut global du placement à 172 531 \$ pour 13 374 500 actions ordinaires.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 de la période terminée le 27 juin 2010, la Compagnie a rachetée pour annulation un total de 293 200 actions ordinaires, pour un coût total de 4 785 \$. Une tranche de 1 419 \$ du coût total représente le capital déclaré et une tranche de 3 153 \$ représente la réduction du surplus d'apport attribuable à ces actions ordinaires. La tranche restante de 213 \$ 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 27 juin 2010, les 2 920 000 options octroyées ont un prix de levée de 3,47 \$ et de ce nombre, 1 675 500 options (1 548 500 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 vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 et le 28 juin 2009.

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 27 juin 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, 94 650 options (85 100 options en 2009) ont été exercées et 1 026 226 options (632 575 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 303 \$ et 606 \$ pour les périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 (171 \$ et de 473 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 :

	27 juin 2010	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 966 852	10,47 \$
Octroyées	381 700	15,44
Exercées	(32 775)	4,22
Frappées d'extinction	(334 701)	21,09
Solde à la fin	2 981 076	9,98
Options pouvant être exercées à la fin	2 080 969	8,36 \$

	28 juin 2009	
	Options	Prix de levée moyen pondéré
Solde au début	2 981 002	11,46 \$
Octroyées	516 700	10,62
Exercées	(10 000)	3,47
Frappées d'extinction	(358 125)	20,02
Solde à la fin	3 129 577	10,37
Options pouvant être exercées à la fin	2 024 194	7,61 \$

	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 27 juin 2010 et au 28 juin 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 27 juin 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	486 425	121 625
10,86 \$	9 décembre 2018	15 000	3 750
14,18 \$	1er mars 2018	195 750	98 550
14,29 \$	16 décembre 2013	404 650	404 650
15,44 \$	9 mars 2020	378 400	–
20,27 \$	22 décembre 2014	96 000	96 000
21,78 \$	1er septembre 2016	17 576	4 394
23,58 \$	8 mars 2017	142 775	107 500
		2 981 076	2 080 969

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.

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Nombre d'unités d'actions de négociation restreintes :				
Solde au début	1 121 340	595 820	682 540	229 360
Octroyées	–	107 900	438 800	486 150
Frappées d'extinction	–	–	–	(11 790)
Solde à la fin	1 121 340	703 720	1 121 340	703 720

La charge enregistrée dans l'état des résultats consolidés pour les périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 est de 839 \$ et 1 755 \$ (874 \$ et 126 \$ en 2009).

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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.

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Nombre d'unités d'actions différées :				
Solde au début	161 108	120 430	149 139	103 421
Rémunération des administrateurs	11 390	14 262	23 359	31 271
Unités payées	(13 354)	–	(13 354)	–
Solde à la fin	159 144	134 692	159 144	134 692

La charge enregistrée dans l'état des résultats consolidé pour les périodes de treize et vingt-six semaines terminées le 27 juin 2010 est de 227 \$ et 518 \$ (276 \$ et 429 \$ 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 1 012 \$. 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 5 612 \$.

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 74 096 \$. 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 27 juin 2010 et au 28 juin 2009

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

12. Avantages sociaux futurs

Au 27 juin 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 :

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Coûts constatés au titre des régimes à cotisations déterminées	2 796 \$	2 436 \$	5 139 \$	4 808 \$
Coûts constatés au titre des régimes à prestations déterminées	330	403	814	805
Charges nette au titre des avantages sociaux	3 126 \$	2 839 \$	5 953 \$	5 613 \$

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 27 juin 2010 et au 28 juin 2009

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

13. Informations sectorielles (suite)

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Ventes des secteurs				
Magasins corporatifs et franchisés	1 067 590 \$	1 040 093 \$	1 759 383 \$	1 657 185 \$
Distribution	710 942	693 709	1 255 551	1 170 083
Total	1 778 532	1 733 802	3 014 934	2 827 268
Ventes intersectorielles et redevances				
Magasins corporatifs et franchisés	-	-	-	-
Distribution	(380 369)	(363 895)	(665 344)	(611 351)
Total	(380 369)	(363 895)	(665 344)	(611 351)
Ventes				
Magasins corporatifs et franchisés	1 067 590	1 040 093	1 759 383	1 657 185
Distribution	330 573	329 814	590 207	558 732
Total	1 398 163	1 369 907	2 349 590	2 215 917
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, loyers, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle				
Magasins corporatifs et franchisés	140 100	126 823	190 365	164 825
Distribution	31 018	31 631	51 633	53 048
Total	171 118	158 454	241 998	217 873
Bénéfice avant intérêts, amortissements et dépréciation, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle				
Magasins corporatifs et franchisés	109 427	96 846	129 727	106 373
Distribution	25 092	26 030	40 070	41 995
Total	134 519	122 876	169 797	148 368
Acquisition d'immobilisations et actifs incorporels				
Magasins corporatifs et franchisés	24 050	36 351	41 038	67 850
Distribution	9 404	13 798	17 389	23 242
Total	33 454	50 149	58 427	91 092
Écarts d'acquisition				
Magasins corporatifs et franchisés	47 500	1 357	48 703	1 357
Distribution	-	-	-	-
Total	47 500 \$	1 357 \$	48 703	1 357
Total de l'actif				
Magasins corporatifs et franchisés			2 369 652	2 230 632
Distribution			693 897	645 340
Total			3 063 549 \$	2 875 972 \$

RONA inc.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés intermédiaires

au 27 juin 2010 et au 28 juin 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 :

	2e trimestre		Cumulatif	
	2010	2009	2010	2009
Bénéfice net	67 832 \$	60 796 \$	70 855 \$	58 279 \$
Nombre d'actions (en milliers)				
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net de base par action	130 011,5	119 408,7	129 918,9	117 742,4
Effet de dilution des options d'achat d'actions ^(a)	1 161,9	1 009,5	1 154,6	1 009,5
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net dilué par action	131 173,4	120 418,2	131 073,5	118 751,9
Bénéfice net par action – de base	0,52 \$	0,51 \$	0,55 \$	0,50 \$
Bénéfice net par action – dilué	0,52 \$	0,51 \$	0,54 \$	0,49 \$

(a) Au 27 juin 2010, 634 751 options d'achat d'actions ordinaires (1 743 077 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 aux cours de la période.

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