

RONA passe au «cash»



Michel Girard chroniqueur économique Journal de Montréal – Opinion, mardi, le 8 octobre 2019

La multinationale américaine Lowe's en arrache avec notre ancien fleuron de la quincaillerie, RONA, qu'elle a acquis en 2016 pour la rondelette somme de 3,2 milliards de dollars.

Ça va mal au point où Lowe's a dû radier 1 milliard \$ au chapitre de la valeur de son investissement dans le groupe RONA, aujourd'hui intégré au sein de Lowe's Canada.

Plus d'une vingtaine de magasins corporatifs RONA ont fermé leurs portes. De plus en plus de quincailleries affiliées à RONA ont quitté la multinationale Lowe's au bénéfice d'autres groupes totalement québécois.

Des rumeurs laissent présager que d'autres fermetures de magasins corporatifs seront annoncées au fil des prochains mois par Lowe's Canada.

Mon collègue Philippe Orfali rapportait récemment que la haute direction américaine de Lowe's a même « débarqué » au Québec pour essayer de comprendre ce qu'il advenait de RONA, tout en visitant des concurrents locaux de sa filiale québécoise.

Et pour donner un gros coup de barre et tenter de freiner l'annonce de résultats financiers décevants à leurs yeux, les bonzes américains de Lowe's ont même décidé, à la suite de leur visite au Québec, de remplacer leur homme de confiance au Canada, soit le PDG Sylvain Prud'homme.

Il dirigeait les destinées de Lowe's Canada, depuis 2013, et de RONA, depuis son achat en 2016.

Parenthèse : officiellement, M. Prud'homme a « décidé » de prendre sa retraite, à 55 ans !

LES PROFITS D'ABORD

Quand un de nos fleurons tombe entre les mains d'une société étrangère, ce sont les dirigeants de cette dernière qui, depuis leur siège social à l'étranger, décident du sort de l'entreprise québécoise.

L'avenir de RONA repose entièrement entre les mains des dirigeants de Lowe's, à Mooresville, en Caroline du Nord. Et ce qui compte avant tout pour ces hauts dirigeants américains de Lowe's, c'est la croissance des revenus et, surtout, la rentabilité des opérations.

LES GROS ACTIONNAIRES

Quand un investisseur milliardaire comme William Ackman achète par l'entremise de son fonds de couverture pour 1 milliard \$ d'actions de Lowe's, il s'attend évidemment à ce que son placement rapporte. Même objectif pour tous les autres investisseurs majeurs.

Quand l'entreprise voit ses bénéfices reculer, l'alerte s'allume : où doit-on couper pour redresser la situation financière... et ainsi protéger le titre contre une baisse en Bourse ?

Malheureusement pour nous au Québec, la haute direction de Lowe's a identifié que son problème de recul de bénéfices venait en partie de RONA.

L'impact social d'une fermeture de magasins, la protection des emplois, les états d'âme du personnel... ont peu de poids dans les décisions d'une multinationale comme Lowe's qui cherche à redresser la situation financière de sa filiale canadienne.

Voilà pourquoi RONA passe présentement au cash !

SABIA, LE DEVIN

« Le secteur est en pleine consolidation dans toute l'Amérique du Nord. RONA n'était pas très bien positionnée. La meilleure façon de protéger notre capital était de déposer

nos actions », avait déclaré Michael Sabia. C'est lui qui a donné l'aval à Lowe's pour déposer son offre d'achat sur RONA, en 2016.

Et selon la ministre de l'Économie à l'époque, Dominique Anglade, la transaction s'annonçait « bénéfique » pour le Québec.

Quel gâchis !