



Votre volonté de faire.
Notre savoir-faire.

NOS ASSOCIÉS, VOTRE MAGASIN

Rapport annuel de l'exercice 2007





I TABLE DES MATIÈRES

- | | | | |
|----|-------------------------|----|----------------------------------------------------------|
| 03 | Sommaire du rendement | 10 | Nos collectivités |
| 04 | Lettre aux actionnaires | 11 | Formulaire 10-K |
| 07 | Nos associés | 12 | Conseil d'administration et équipe de la haute direction |
| 09 | Votre magasin | | |



ISOMMAIRE DU RENDEMENT

	Chiffre d'affaires net* (en milliards)	Bénéfice net* (en milliards)	Bénéfice par action* (dilué)	Total de l'actif (en milliards)	Total du passif (en milliards)	Capitaux propres (en milliards)	Nombre de magasins
2005	\$ 77.0	\$ 5.6	\$ 2.63	\$ 44.4	\$ 17.5	\$ 26.9	2042
2006	\$ 79.0	\$ 5.3	\$ 2.55	\$ 52.3	\$ 27.2	\$ 25.0	2147
2007	\$ 77.3	\$ 4.2	\$ 2.27	\$ 44.3	\$ 26.6	\$ 17.7	2234

* Correspond aux activités poursuivies

CHERS ACTIONNAIRES, CLIENTS, ASSOCIÉS ET COLLECTIVITÉS:

L'année écoulée a été l'une des plus difficiles qu'a connue notre entreprise. Les ventes au détail sur douze mois ont chuté de 2,1 pour cent, et les ventes comparables entre magasins ont reculé de 6,7 pour cent. Notre marge d'exploitation a diminué de 186 points de base, et notre bénéfice par action des activités poursuivies a diminué de 11 pour cent.

Au début de l'exercice nous nous étions donné pour objectif de nous concentrer sur notre activité de vente au détail, d'investir dans nos associés et dans nos magasins et d'améliorer notre service à la clientèle. Nous sommes restés fidèles à ces objectifs en dépit des aléas de l'économie et avons investi plus de deux milliards de dollars sur cinq axes prioritaires : **engagement envers les associés, engouement pour les produits, disponibilité des produits, environnement de magasinage et fidélisation des entrepreneurs.** Ces investissements ont eu des conséquences sur les bénéfices dans un contexte difficile, mais nous sommes persuadés que l'expérience de magasinage de notre clientèle constitue la clé d'une bonne stratégie à long terme. Sur chacun de ces axes prioritaires nous avons accompli de grands progrès.

ENGAGEMENT ENVERS LES ASSOCIÉS:

Nos fondateurs avaient mis l'accent sur l'importance de prendre soin de nos associés qui, à leur tour, prennent soin de notre clientèle. Cela demeure tout aussi important aujourd'hui qu'il y a vingt ans. C'est un investissement dont nous savons qu'il contribuera à renforcer notre position de leader du marché. Au cours de l'année dernière, nous avons pris des mesures significatives pour améliorer la rémunération et la reconnaissance de nos associés et pour développer les compétences dans nos magasins. Nous avons mis en place un nouveau programme d'attribution de primes sous forme d'actions assujetties à des restrictions pour nos directeurs adjoints de magasins. Nous sommes le seul détaillant de cette taille à accorder des actions à cet échelon hiérarchique. Pour nous, il est important que nos directeurs adjoints de magasin se sentent et se comportent comme des propriétaires. Nous avons notamment accru la participation et les versements de primes dans le cadre de notre programme Partenaires dans la réussite à l'intention des associés salariés horaires et lancé notre nouveau programme de reconnaissance Homer pour reconnaître l'excellence du service à la clientèle. J'espère que, lorsque vous viendrez faire des achats dans nos magasins, vous remarquerez les associés qui portent fièrement ces insignes. Nous avons embauché plus de 2 500 spécialistes des métiers du bâtiment dans nos rayons Plomberie et Électricité. Ces associés sont des plombiers et des électriciens accrédités et ils dispensent à la fois un service d'expert à nos clients et une bonne formation à nos associés. En conséquence, entre autres, de ces efforts, les départs volontaires d'employés à plein temps ont diminué de presque 20 pour cent en 2007.

ENGOUEMENT POUR LES PRODUITS :

Nos clients attendent de nous que nous leur procurions une excellente valeur et leur présentions des produits exceptionnels. En 2007, comme par le passé, nous avons continué à donner priorité à la satisfaction de ces exigences. Nous avons

investi de façon significative dans les réaménagements liés au marchandisage, nous avons introduit des innovations en matière de produits, par l'entremise du lancement réussi de la gamme d'outils électriques Lithium Ryobi One + et de notre programme Options Éco, et nous avons rajeuni nos gammes de produits pour offrir une meilleure valeur à nos clients. Nous sommes particulièrement fiers de l'orientation que nous avons maintenue dans un certain nombre de catégories, notamment les électroménagers, les produits destinés à la vie en plein air, les produits périssables et la peinture.

DISPONIBILITÉ DES PRODUITS:

En 2007, nous avons fait un premier pas important relativement à l'évolution de notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons expérimenté un nouveau réseau de distribution et une nouvelle technologie de distribution - nommés Rapid Deployment Centers (centres de déploiement rapide). L'expérience a été réussie et nous planterons des centres tout au long de 2008 et de 2009. Nous sommes persuadés que notre future chaîne d'approvisionnement améliorera radicalement notre efficacité, contribuera à l'optimisation de nos stocks et à la rentabilisation de nos capitaux et améliorera notre capacité de répondre aux besoins de plus en plus diversifiés de la clientèle.

ENVIRONNEMENT DE MAGASINAGE:

Our store base is getting older, and we have to protect one of our most important assets. We increased store maintenance in 2007, spending 38 percent more than our 2006 maintenance levels and two times our 2005 maintenance levels. We developed a sustainable programmatic approach to maintenance, with specific schedules for polishing floors, remodeling restrooms, and replacing major equipment such as air conditioners and service desks. As shown through our "Voice of the Customer" surveys, our customers appreciate these investments.

FIDÉLISATION DES ENTREPRENEURS:

Nous savons que nous devons nous apprivoier la clientèle du marché des entrepreneurs. Cette année nous avons lancé plusieurs programmes visant à mieux la servir. Parmi ceux-ci, on compte le bid room à l'intention des entrepreneurs qui nous permet de mieux traiter les commandes clients importantes. Nos clients entrepreneurs comptent sur nous pour leur fournir la bonne quantité des bons produits et leur rendre ainsi la vie plus facile. Nous avons renforcé notre programme ayant trait aux quantités pour travaux complets dans nos magasins et avons revu les modalités de livraison pour mieux utiliser ce service. Nous nous servons aussi de nos dossiers clients pour bâtir des relations plus étroites avec ce segment prioritaire de clientèle.

SUR LE PLAN INTERNATIONAL:

Concernant les progrès accomplis en 2007, je voudrais souligner le travail effectué par nos divisions internationales au Mexique, au Canada et en Chine. Nos magasins au Mexique ont enregistré une croissance à deux chiffres cette année. Nos magasins au Canada ont enregistré des résultats supérieurs à ceux de l'an passé.

VALUES WHEEL



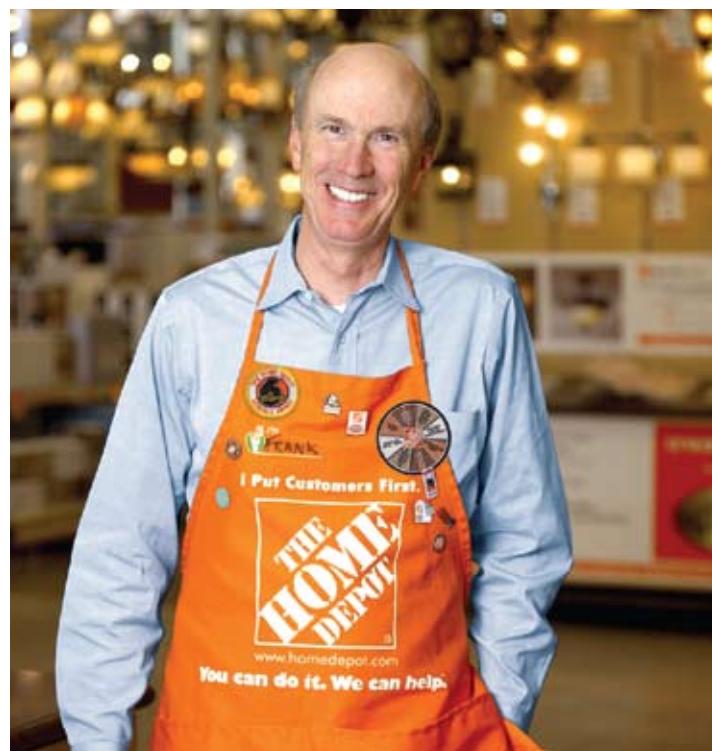
En Chine, à la suite du lancement de notre marque Home Depot en août 2007, nos magasins ont obtenu des résultats positifs en ce qui concerne leur progression. Nos magasins situés dans d'autres pays ont contribué à notre chiffre d'affaires pour près de 10 pour cent et au bénéfice d'exploitation pour près de 12 pour cent en 2007. Ces résultats mettent en évidence le fait que notre façon de fonctionner se transmet bien et qu'une bonne possibilité de croissance existe dans de nouvelles régions comme Guam, où nous avons ouvert notre premier magasin cette année. Alors que je termine ma première année dans l'exercice de cette fonction, je désire exprimer mes remerciements au conseil d'administration pour son soutien et son dévouement. J'aimerais particulièrement exprimer ma reconnaissance à l'égard des administrateurs qui prennent leur retraite cette année : John Clendenin, Claudio Gonzalez, Mitch Hart et Ken Langone, qui a été l'un de nos fondateurs. Leurs conseils ont contribué à la réussite de notre société.

NOTRE STRATÉGIE EST SIMPLE:

Nous avons clairement défini Home Depot comme une entreprise de vente au détail. La vente de HD Supply en août 2007 a constitué un pas décisif dans notre effort de clarification et de recentralisation. Nous avons aussi défini notre stratégie d'imputation des capitaux : nous nous concentrerons sur l'amélioration du rendement du capital investi et évaluerons toutes les utilisations possibles des excédents de liquidités en fonction de la valeur procurée aux actionnaires par les rachats d'actions. Dans cette optique, nous avons utilisé le produit de la vente de HD Supply et les liquidités disponibles pour racheter 10,7 milliards de dollars d'actions. Cela nous amène environ à mi-chemin dans la réalisation de notre plan annoncé de restructuration de 22,5 milliards de dollars. Nous déterminerons le calendrier des autres étapes du plan de restructuration en fonction de notre situation de trésorerie, en essayant de respecter un ratio dettes rajustées/EBITDAR de 2,5. Nous visons un taux de retour de 30 pour cent, parmi les plus élevés du secteur de la vente au détail. Notre stratégie : nous voulons nous concentrer sur le secteur des ventes au détail, investir dans notre personnel, améliorer nos magasins, proposer d'excellents produits représentant une excellente valeur pour nos clients, obtenir un rendement élevé du capital investi et remettre les excédents de liquidités à nos

actionnaires. Nous nous attendons à ce que 2008 soit une année aussi difficile que 2007. Nous comptons ouvrir moins de nouveaux magasins que par le passé, mais nous continuerons à investir et à porter une attention particulière sur les magasins existants. Nous continuerons à investir dans nos entreprises selon les cinq axes prioritaires définis en 2007. Dans le cadre de notre plan d'investissement, nous avons la ferme intention de renforcer notre chaîne d'approvisionnement américaine, d'augmenter le nombre d'associés aux ventes dans le contexte d'une importante initiative «Présence accrue des associés» et de franchir la première étape de la transformation de notre infrastructure de technologie de l'information en convertissant nos unités canadiennes à une plate-forme logicielle de gestion intégrée (gestion des ressources d'entreprise) visant à renforcer nos activités de marchandisage et de présentation à la clientèle. Au fur et à mesure que la situation de notre marché s'améliorera et que nous commencerons à recueillir le fruit de nos investissements dans notre secteur, nous prévoyons que les quatre prochaines années nous permettront de retrouver une marge d'exploitation à deux chiffres. Nous continuerons aussi à établir de nouvelles relations et à renforcer nos liens avec les collectivités dans lesquelles nous travaillons. Cela fait partie de la marque de commerce de Home Depot depuis longtemps. Entendre parler des choses extraordinaires que font, chaque jour, nos associés pour s'entraider, aider nos clients et aider nos collectivités est l'une des choses que j'aime le plus. Notre entreprise est fondée sur des valeurs solides, et nous faisons tout notre possible pour entretenir et honorer celles qui se trouvent dans la roue illustrée sur cette page. Nous sommes convaincus que du renforcement de ces valeurs découlera un excellent service à la clientèle. J'espère que, lorsque vous viendrez faire des achats dans nos magasins, vous remarquerez les améliorations que nous continuons d'apporter et le bien-fondé des investissements que nous effectuons.

Frank S. Blake
Président du conseil
d'administration et directeur général
Le 3 avril 2008





«Mon objectif est de faire preuve de la même considération à l'égard de chacun de nos clients. Je pars du principe que je devrais pouvoir recevoir un insigne Homer de la part de chaque client.»

- Donald Jackson, 8 ans de service



INOS ASSOCIÉS

Quand nos clients magasinent à Home Depot, nous savons qu'ils s'attendent à bénéficier d'un excellent service de la part d'associés compétents et motivés. Nous renforçons cette qualité de service à la clientèle en améliorant la manière dont nous attirons et récompensons nos associés, ainsi que la formation que nous leur offrons.

Nous avons revu notre structure de rémunération pour nous assurer que nous reconnaissions et récompensons l'excellence du service rendu aux clients et le rendement dans un contexte difficile sur le plan commercial. Dans les magasins, nous avons réintroduit le programme des insignes Homer, nos insignes de reconnaissance immédiate d'un excellent service à la clientèle. Nous avons également accordé des actions assujetties à des restrictions aux directeurs adjoints de magasin, soit environ 10 000 associés, pour partager notre réussite et renforcer leur sentiment d'appartenance à leur magasin. Finalement, nous avons abaissé le seuil d'admissibilité au programme Partenaires dans la réussite, destiné aux associés salariés horaires et fondé sur le rendement de chaque magasin, dans le but de reconnaître l'immense travail accompli par nos associés dans ce contexte difficile. Ces changements ont permis à deux fois plus d'associés que l'année précédente de recevoir une prime. Cette année nous avons introduit le programme Spécialistes des métiers du bâtiment. Ce programme prévoit l'ajout de nouveaux rôles qui ne sont pourvus que par des plombiers et des électriciens accrédités.

Ces spécialistes pourront mieux aider les clients qui ont des projets de plomberie et d'électricité et participeront à la formation des autres associés. Par l'entremise de téléconférences organisées à la quinzaine avec nos fournisseurs de plomberie et de fournitures électriques, ils nous aident aussi à mieux approvisionner les magasins en marchandises correspondant aux exigences et aux codes locaux du bâtiment.

Grâce à ces efforts, nous avons pu réduire le nombre de départs volontaires par rapport à l'année précédente et nous nous sommes améliorés relativement à l'expérience de magasinage du client sur tous les points principaux couverts par nos sondages «Votre opinion compte». Et surtout, nous investissons à long terme dans notre actif le plus précieux, nos associés, pour qu'ils dépassent les attentes de nos clients.





**Nous avons reçu une
médaille d'or pour notre
extincteur exclusif «Home
Hero» à l'International
Design Excellence
Awards de 2007.**



IVOTRE MAGASIN

Nous aimerais que nos clients considèrent l'endroit où ils magasinent comme «leur magasin». En plus de notre investissement dans nos associés, nous avons considérablement accru nos dépenses pour améliorer l'apparence de nos magasins en les rendant plus clairs, plus propres et plus fonctionnels.

Notre but est de proposer des produits qui sont innovateurs et offrent un excellent rapport qualité-prix. Par exemple, cette année, nous avons présenté de nouvelles technologies grâce à des produits comme les peintures Behr à nano-éléments, qui éliminent le besoin d'une couche d'apprêt pour les travaux d'extérieur. Nous sommes aussi fiers de notre gamme d'outils électriques Ryobi Lithium, qui offrent un rendement professionnel aux bricoleurs ainsi qu'un excellent rapport qualité-prix. Pour les électroménagers, nous avons continué de mettre l'accent sur les appareils de luxe à prix abordables en présentant de nouveaux produits dans les gammes GE CleanSteel et LG Kitchen Series. Notre assortiment de meubles de jardin compte maintenant des produits de qualité offrant une valeur exceptionnelle à prix courants, comme l'ensemble de salle à manger Hampton Bay Calabria de sept morceaux qui a permis à Home Depot d'obtenir une première place dans l'industrie en termes de parts de marché. Nous avons également lancé le programme Options Éco aux États-Unis. Ce programme comprend plus de 3 000 produits écologiques et permet à nos clients de faire des choix qui sont respectueux de l'environnement.

Pour aider nos clients à trouver et à choisir le bon produit, nous procérons au réaménagement de plus de 900 000 sections, ce qui permettra d'offrir de nouveaux articles et de simplifier le processus de sélection. Nous faisons aussi des investissements dans notre chaîne d'approvisionnement pour nous assurer que nous avons toujours en stock les produits que nos clients recherchent.

Nos ateliers hebdomadaires en magasin, les ateliers mensuels pour enfants, les ateliers pour femmes saisonniers à l'intention des bricoleurs et les ateliers où sont invitées des personnalités créent une ambiance agréable dans laquelle nos associés peuvent transmettre leur savoir et leur passion pour la rénovation résidentielle.

Ces investissements améliorent l'expérience de magasinage de nos clients parce que nous leur offrons les meilleurs produits au meilleur rapport qualité-prix dans un environnement agréable et fonctionnel.



À Home Depot, nous mettons notre savoir à votre disposition au cours d'ateliers en magasin pour vous aider à réaliser vos projets et à améliorer l'aspect de votre maison.

INOS COLLECTIVITÉS

Home Depot investit non seulement dans ses associés et ses magasins, mais aussi dans les collectivités où ses clients et ses associés vivent et travaillent. Rendre une partie de ce qui nous a été donné est une valeur fondamentale de notre entreprise et une passion qui anime aussi nos associés.

Ils ont fait don de leur temps et de leurs talents en effectuant plus de 530 000 heures de travail bénévole en 2007 par l'entremise du programme Équipe Depot. En partenariat avec l'organisme sans but lucratif KaBOOM!, nous avons atteint notre objectif, soit la réalisation de 1 000 projets d'aménagement de terrains de jeu en 1 000 jours.

Nous offrons aussi du soutien à nos associés par l'entremise du fonds Homer, un fonds parrainé par les associés, pour les aider à traverser les périodes de difficultés financières provoquées par les catastrophes naturelles, les maladies et les situations d'urgence familiale. Depuis 2006, cette œuvre de charité accorde aussi des bourses aux enfants d'associés inscrits dans un établissement scolaire postsecondaire.

Grâce aux efforts de la Fondation Home Depot, l'organisme de bienfaisance de la société à l'échelle nationale, nous contribuons au développement de collectivités solides en bâtissant des logements sains à prix abordables. En 2007, nous avons accordé des subventions de l'ordre de 50 millions de dollars à plus de 1 350 organismes sans but lucratif. Ces fonds aident à construire des logements où les familles peuvent non seulement emménager, mais vivre, de sorte qu'elles puissent y économiser l'énergie et l'eau et diminuer ainsi les coûts liés à leur consommation. De plus, ces logements sont bâtis à l'aide de matériaux durables, ce qui réduit les dépenses d'entretien et procure un environnement intérieur et extérieur sain. La Fondation Home Depot s'est engagée à contribuer à la construction de 100 000 logements à prix abordables et à la plantation de trois millions d'arbres au cours des dix prochaines années.

Qu'il s'agisse des incendies de forêt en Californie, des inondations dans le Nord-Est et le Nord-Ouest ou des tornades dans le cœur du pays, Home Depot figure toujours l'une des premières organisations à entrer en scène pour garantir que nos clients disposent des matériaux, des ressources et de l'aide dont ils ont besoin pour reconstruire leur maison et leur collectivité. Quand une catastrophe se produit, Home Depot adopte une approche intégrée quant au déploiement de ses efforts de soutien par l'entremise de contributions continues remises aux organismes partenaires sans but lucratif locaux et nationaux et à la mobilisation de ses associés bénévoles. Nous nous efforçons d'aider nos collectivités en faisant don de produits essentiels dans le cadre d'efforts d'aide aux sinistrés et de reconstruction. Notre objectif est de fournir une assistance continue à nos clients et à nos associés en étant le dernier magasin à fermer ses portes et le premier magasin à les rouvrir en situation de crise.



CONSEIL D'ADMINISTRATION



Francis S. Blake
Président du conseil d'administration et PDG
The Home Depot, Inc.



Ari Bousbib
Président
Otis Elevator Company
2,4



John L. Clendenin
Ancien président du conseil d'administration et PDG
BellSouth Corporation
1,2



Claudio X. González
Président du conseil d'administration
Kimberly-Clark de Mexique, S.A. de C.V.
1,2



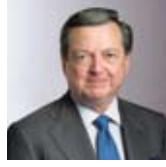
Laban P. Jackson, Jr.
Président du conseil d'administration
Clear Creek Properties, Inc.
1,3



F. Duane Ackerman
Ancien président du conseil d'administration et PDG
BellSouth Corporation
3,4



Gregory D. Brenneman
Président du conseil d'administration et PDG
TurnWorks, Inc.
1,3



Armando Codina
Président et PDG
Flagler Development Group
2,4



Milledge A. Hart III
Président du conseil d'administration
Hart Group, Inc



Karen L. Katen
Présidente du conseil d'administration
Pfizer Foundation
3,4



David H. Batchelder
Responsable
Relational Investors, LLC
1,2



Albert P. Carey
Président et PDG
PepsiCo Frito-Lay North America
1,4



Brian C. Cornell
Président et PDG
Michaels Stores, Inc.
1,4



Bonnie G. Hill
Présidente
B. Hill Enterprises, LLC
2,4



Kenneth G. Langone
Président du conseil d'administration, président et PDG
Invemed Associates, Inc.
1,3

Le conseil d'administration se compose de quinze membres, dont treize sont considérés comme indépendants. Veuillez consulter notre site Web homedepot.com/corporategovernance pour obtenir de plus amples renseignements. **Membres du conseil d'administration au 1er mars 2008** : 1. Vérification 2. Développement du leadership et de la rémunération 3. Nominations et gouvernance d'entreprise 4. Infrastructure.

DIRECTION GÉNÉRALE

Francis S. Blake
Président du conseil d'administration et
Président-directeur général

Kelly Barrett
Vice-présidente principale
Gestion des programmes d'entreprise

Giles Bowman
Vice-président principal
Marchandisage, matériaux de base

Mike Buskey
Vice-président principal
Ressources humaines,
magasins des États-Unis

Timothy M. Crow
Vice-président exécutif
Ressources humaines

Diane S. Dayhoff
Vice-présidente principale
Relations avec les investisseurs

Edward P. Decker
Vice-président principal
Finances du commerce de détail

Robert P. DeRodes
Vice-président exécutif et directeur des
Technologies de l'information

Marvin R. Ellison
Président Division Nord

Gordon Erickson
Vice-président principal
Marchandisage, produits de décoration

Mark Holifield
Vice-président principal
Chaîne d'approvisionnement

Joseph Izganics
Président Division Sud

Ron Jarvis, Jr.
Vice-président principal
Services aux entrepreneurs,
Location d'outils et Environnement

Joseph M. McFarland III
Président Division Ouest

Craig A. Menear
Vice-président exécutif
Marchandisage

Bruce A. Merino
Vice-président principal
Marchandisage et président d'Expo

Eric V. Peterson
Vice-président principal
Marchandisage, matériaux de construction

Marc D. Powers
Vice-président principal
Exploitation

J. Paul Raines
Vice-président exécutif
Magasins des États-Unis

John Ross
Vice-président, Publicité,
et chef intérimaire du Marketing

Ricardo Saldivar
Président
Home Depot Mexique

Brad Shaw
Vice-président principal
Communication d'entreprise et
affaires extérieures

George Sherman
Vice-président principal
Services à domicile

Carol B. Tomé
Vice-présidente exécutive et
chef des Finances Services généraux

Jack VanWoerkom
Vice-président exécutif Services
juridiques et secrétariat général

Annette M. Verschuren
Présidente
Home Depot Canada et Asie

Guam



États-Unis



Mexique



Puerto Rico



Chine



Canada



UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DES ÉTATS-UNIS)

WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULAIRE 10-K

- RAPPORT ANNUEL CONFORMÉMENT À LA SECTION 13 OU 15(d) DU SECURITIES EXCHANGE ACT (LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES DES ÉTATS-UNIS) DE 1934**

Pour l'exercice clos le 3 février 2008

OU

- RAPPORT DE TRANSITION CONFORMÉMENT À LA SECTION 13 OU 15(d) DU SECURITIES EXCHANGE ACT (LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES DES ÉTATS-UNIS) DE 1934**

Numéro de dossier de la Commission 1-8207

THE HOME DEPOT, INC.

(Nom exact du déposant tel que spécifié dans son acte constitutif)

DELAWARE

(État ou autre territoire de compétence en matière de constitution ou d'organisation)

95-3261426

(Numéro d'identification de l'employeur auprès de l'I.R.S.)

2455 PACES FERRY ROAD, N.W., ATLANTA, GEORGIE 30339 - ÉTATS-UNIS

(Adresse du siège social) (Code postal)

Numéro de téléphone du déposant, y compris l'indicatif régional : **(770) 433-8211**

TITRES DÉPOSÉS CONFORMÉMENT À LA SECTION 12(b) DE LA LOI :

TITRE DE CHAQUE CATÉGORIE	NOM DE CHAQUE BOURSE OÙ LA SOCIÉTÉ EST COTÉE
Action ordinaire, valeur nominale 0,05 dollar par action	New York Stock Exchange

TITRES DÉPOSÉS CONFORMÉMENT À LA SECTION 12(g) DE LA LOI : **Aucun**

Indiquez en cochant la case ci-après si le déposant est un émetteur notoirement connu, tel que défini à la Règle 405 de la Loi sur les valeurs mobilières. Oui Non

Indiquez en cochant la case ci-après si le déposant n'est pas obligé de déposer des rapports conformément à la Section 13 ou la Section 15(d) de ladite Loi. Oui Non

Indiquez en cochant la case ci-après si le déposant (1) a déposé tous les rapports devant obligatoirement être déposés conformément à la Section 13 ou 15(d) de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934 au cours des 12 mois précédents (ou une période plus courte pour laquelle le déposant a été obligé de déposer lesdits rapports), et (2) a été obligé de déposer de tels rapports pour les derniers 90 jours. Oui Non

Indiquez en cochant la case ci-après si la divulgation des déclarants contrevenants conformément à l'article 405 du Règlement S-K n'est pas contenue dans les présentes et ne le sera pas, au mieux de la connaissance du déposant, dans les circulaires d'information ou les déclarations de renseignements définitives incorporées par renvoi à la Partie III du présent Formulaire 10-K ou toute modification du présent Formulaire 10-K.

Indiquez en cochant la case ci-après si le déposant est un déclarant accéléré de grande taille, un déclarant accéléré, un déclarant non accéléré ou une entreprise de petite taille. Veuillez vous référer à la définition d'un « déclarant accéléré », d'un « déclarant accéléré de grande taille » et d'un « déclarant de petite taille » du Règlement 12b-2 de la Loi sur les valeurs mobilières.

Déclarant accéléré de grande taille Déclarant accéléré Déclarant non accéléré
(Ne pas cocher dans le cas d'un déclarant de petite taille)

Indiquez en cochant la case ci-après si le déposant est une société nominale (telle que définie au Règlement 12b-2 de la Loi sur les valeurs mobilières). Oui Non

La valeur totale du marché des actions ordinaires du déposant tenue par des sociétés non apparentées au déposant, date du 29 juillet 2007 était de 70,7 milliards de dollars.

Le nombre d'actions ordinaires en circulation du déposant à la date du 24 mars 2008 était de 1 690 034 627 actions.

DOCUMENTS INCORPORÉS PAR RENVOI

Des parties de la circulaire de sollicitation de procurations du déposant pour l'assemblée générale annuelle de 2008 sont incorporées par renvoi à la Partie III du présent Formulaire 10-K, dans la mesure décrite dans le présent document.

THE HOME DEPOT, INC.
FORMULAIRE 10-K POUR L'EXERCICE 2007
TABLE DES MATIÈRES

PARTIE I

Article 1. Activités commerciales	1
Article 1A. Facteurs de risque	6
Article 1B. Commentaires du personnel restant en attente de réponse	12
Article 2. Propriétés	13
Article 3. Actions en justice	15
Article 4. Soumission de questions au vote des détenteurs de titres	17
Article 4A. Cadres de direction de la Société	17

PARTIE II

Article 5. Marché des actions ordinaires du déposant, questions connexes relatives aux actionnaires et achats par l'émetteur de titres de participation	19
Article 6. Données financières sélectionnées	20
Article 7. Discussion et analyse de la direction à propos de la situation financière et des résultats d'exploitation	21
Article 7A. Déclarations quantitatives et qualitatives sur les risques du marché	31
Article 8. États financiers et données complémentaires	32
Article 9. Changements dans, et désaccords avec les comptables sur la comptabilité et la divulgation de renseignements financiers	60
Article 9A. Contrôles et procédures	60
Article 9B. Autres informations	60

PARTIE III

Article 10. Directeurs, cadre de direction et gouvernance d'entreprise	61
Article 11. Rémunération des cadres de direction	61
Article 12. Détenzione de sécurité de certains propriétaires réels et questions relatives à la direction et aux actionnaires	61
Article 13. Cas de certains types de relations et transactions associées, et indépendance des administrateurs	61
Article 14. Principaux honoraires et services relatifs à la comptabilité	61

PARTIE IV

Article 15. Annexes et tableaux afférents aux états financiers	62
Signatures	67

**DÉCLARATION DE MISE EN GARDE CONFORMÉMENT
AU PRIVATE SECURITIES LITIGATION REFORM ACT (LOI SUR LA RÉFORME DES LITIGES EN
MATIÈRE DE TITRES PRIVÉS) DE 1995**

Certaines des déclarations concernant nos performances futures faites dans ce rapport sont des déclarations prévisionnelles. Les déclarations prévisionnelles concernent des questions telles que la croissance nette des ventes, l'augmentation des ventes par magasins comparables, l'impact de la cannibalisation, l'état des marchés de la construction de logements et d'habitation, l'état du marché de la rénovation résidentielle, l'inflation et déflation des prix de marchandises, la mise en œuvre d'initiatives en magasin, la poursuite des programmes de réinvestissement, la protection des droits de propriété intellectuelle, les performances en matière de bénéfice net, les dépenses de rémunération sous forme d'actions, les ouvertures et fermetures de magasins, l'affectation des fonds propres et des dépenses en capital, la situation de trésorerie, l'incidence de l'adoption de certaines pratiques comptables, le rendement du capital investi, la gestion des politiques d'achat ou de crédit à la clientèle, les plans de recapitalisation de la Société, le calendrier de réalisation d'une telle recapitalisation, la capacité d'émettre des titres de créance selon des termes et à des taux acceptables pour nous et la demande de nos produits et services.

Les déclarations prévisionnelles sont fondées sur les renseignements actuellement disponibles et sur nos attentes et prévisions actuelles quant à des événements futurs. Votre attention est attirée sur le fait que nos déclarations prévisionnelles ne doivent pas faire l'objet d'attentes excessives. De telles déclarations sont sujettes à des événements, risques et incertitudes futurs – dont beaucoup sont incontrôlables ou ne nous sont pas connus actuellement – ainsi qu'à des hypothèses inexactes, susceptibles de causer un écart appréciable entre les résultats attendus et la réalité. Certains risques et incertitudes importants qui pourraient entraîner des résultats réels sensiblement différents de nos prévisions et attentes sont décrits à l'article 1A, « Facteurs de risque ». Veuillez lire ces informations conjointement avec « Discussion et analyse de la direction à propos de la situation financière et des résultats d'exploitation » à l'article 7 et avec nos états financiers et remarques relatives à l'article 8. Nous notons ces informations à l'intention des investisseurs tel que permis par la loi américaine intitulée *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995. Il pourrait exister d'autres facteurs que nous ne pouvons pas prévoir ou qui ne sont pas décrits dans ce rapport, généralement parce que nous ne les considérons pas comme étant importants. De tels facteurs pourraient avoir pour conséquence que les résultats diffèrent notablement de nos prévisions.

Ces déclarations prévisionnelles s'appliquent à la date à laquelle elles ont été faites, et nous n'endossons pas la responsabilité de mettre à jour ces déclarations. Vous êtes cependant avisé d'examiner toutes les autres déclarations que nous faisons relativement à ces questions lors de nos déclarations périodiques à la Commission des valeurs mobilières des États-Unis (« SEC »).

PARTIE I

Article 1. Activités commerciales.

Introduction

The Home Depot, Inc. est le plus grand détaillant au monde dans le secteur de la rénovation résidentielle et le second détaillant en importance aux États-Unis (« É-U »), sur la base du chiffre d'affaires net de l'exercice clos le 3 février 2008 (ci-après dénommé « exercice 2007 »). À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 2 234 magasins, la plupart d'entre eux étant des magasins Home Depot.

Les magasins Home Depot vendent un vaste assortiment de matériaux de construction, de produits de rénovation résidentielle et de produits de jardin et proposent de nombreux services. Les magasins Home Depot représentent en moyenne près de 10 000 m² de surface couverte, avec près de 2 100 m² supplémentaires de surface en plein air consacrée au jardinage. À la clôture de l'exercice 2007, nous disposions de 2 193 magasins Home Depot situés partout aux États-Unis (y compris Puerto Rico, les Îles Vierges et Guam), au Canada, en Chine et au Mexique. En outre, à la clôture de l'exercice 2007, la Société exploitait 34 magasins EXPO Design Center, deux magasins THD Design Center et cinq magasins Yardbird.

Le 30 août 2007, nous avons entériné la cession de HD Supply. Nous avons perçu à la suite des produits nets de 8,3 milliards de dollars et comptabilisé une perte de 4 millions de dollars, nette d'impôts, pour la cession de cette affaire. En relation avec la vente, nous avons acquis une participation de 12,5 % dans la nouvelle entité HD Supply pour un montant de 325 millions de dollars et nous nous sommes portés garants d'un prêt garanti de premier rang (un milliard de dollars) de HD Supply.

The Home Depot, Inc. est une société constituée en 1978 dans l'État du Delaware. Notre Centre de soutien aux magasins (siège social) est situé au 2455 Paces Ferry Road, N.W., Atlanta, Georgia 30339. Notre numéro de téléphone est le (770) 433-8211.

Nous tenons à jour un site Web à www.homedepot.com. Sur notre site Web, nous tenons gratuitement à la disposition de nos actionnaires nos rapports annuels, les rapports annuels sur le Formulaire 10-K, les rapports trimestriels sur le Formulaire 10-Q, les rapports courants sur le Formulaire 8-K, les circulaires de sollicitation de procurations et les Formulaires 3, 4 et 5, aussitôt que possible après le dépôt ou la fourniture de tels documents à la SEC.

Nous mentionnons nos adresses de sites Web tout au long de la présente déclaration à titre de références uniquement. Les renseignements contenus sur nos sites Web ne sont pas incorporés suite à la référence qui y est faite dans ce Formulaire 10-K.

Nos activités

Stratégie d'exploitation. Au cours de l'exercice fiscal 2007, suite aux changements intervenus dans la direction générale de la Société et compte tenu de la détérioration rapide des marchés de l'habitation, de la construction de logements et de la rénovation résidentielle, nous avons adopté et mis en œuvre des objectifs stratégiques de recentrage sur notre activité de vente au détail, d'investissement dans nos associés et magasins, d'amélioration du service à la clientèle et de rendement du capital pour les actionnaires. Nous avons mené à bien la cession de HD Supply; nous avons accompli à peu près la moitié de notre programme de recapitalisation de 22,5 milliards de dollars en acquérant environ 15 % de nos actions en circulation et nous avons investi plus de 2 milliards de dollars dans la réalisation de cinq priorités opérationnelles clés : des associés mobilisés, des produits exceptionnels, des marchandises disponibles, un environnement de magasinage de qualité et la fidélisation du marché des professionnels (dit « own the pro »). Pour de plus amples informations sur les efforts accomplis par rapport à chacune de ces priorités clés, veuillez vous référer à la partie II, article 7.

Clientèle. Les magasins Home Depot desservent trois groupes principaux de clientèle :

- **La clientèle qui bricole** : cette clientèle se compose habituellement de propriétaires de maisons qui achètent des produits et réalisent leurs propres projets et installations. Pour compléter l'expertise de nos associés, les magasins de Home Depot offrent des cours pratiques enseignés par les associés et les fournisseurs de marchandises.
- **La clientèle de l'installation après-vente** : cette clientèle se compose habituellement de propriétaires de maisons qui achètent les matériaux eux-mêmes et qui ont recours aux services de tiers pour réaliser le projet ou l'installation. Nous organisons l'installation de toute une variété de produits de Home Depot en faisant appel à des entrepreneurs indépendants qualifiés.
- **La clientèle professionnelle** : cette clientèle est constituée de rénovateurs professionnels, d'entrepreneurs généraux, de réparateurs et d'hommes de métier. Dans de nombreux magasins, nous offrons une variété de programmes à cette clientèle, y compris des livraisons supplémentaires et des services sur présentation, un personnel dévoué, un grand choix de marchandises et des programmes élargis de crédit, qui, d'après nous, contribuent tous ensemble à développer le chiffre d'affaires réalisé avec ces clients.

Produits. Un magasin type de Home Depot a de 35 000 à 45 000 produits en stock durant l'année, y compris des marques connues sur le plan national tout comme des articles en exclusivité. Le tableau suivant montre le pourcentage du chiffre d'affaires net de chaque groupe principal de produits (et de services connexes) pour chacune des trois dernières années.

Groupe de produits	Pourcentage du chiffre d'affaires net pour l'exercice fiscal clos		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Matériel de plomberie, électrique et de cuisines	31,0 %	30,8 %	29,4 %
Quincaillerie et articles saisonniers	28,0	27,0	27,1
Matériaux de construction, bois d'œuvre et menuiserie préfabriquée	22,3	23,6	24,2
Peintures et planchers	18,7	18,6	19,3
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Au cours de l'exercice 2007, notre priorité a été de mettre en place des éléments essentiels de marchandisage et de continuer à offrir des produits innovants et originaux. Parmi nos principales réussites figurent :

- l'introduction de nouvelles technologies sous forme d'excellents produits comme les peintures Behr à nano-éléments (« nano-guard ») qui éliminent le besoin de couche d'apprêt dans les peintures d'extérieur et les raccords de tuyaux Shark Bite qui éliminent le besoin de soudage pour les raccords de plomberie;
- le lancement des produits éco-responsables Eco OptionsSM concernant de nombreuses catégories de produits, notamment des ampoules fluorescentes compactes, des produits de nettoyage et des produits vivants; et
- la poursuite du ciblé sur le luxe abordable avec la présentation de nouveaux produits dans les gammes Hampton Bay Patio, les grills Charmglow, les appareils électroménagers GE CleanSteelTM, la gamme LG Kitchen Series, les revêtements de planchers souples TrafficMaster Allure et les tapis Shaw Highstakes.

Pour compléter et améliorer notre choix de produits, nous avons formé des alliances stratégiques et noué des relations exclusives avec des fournisseurs sélectionnés en vue de commercialiser les produits par le biais d'une variété de marques réputées de producteurs. Au cours de l'exercice 2007, nous avons offert un certain nombre de marques déposées et de marques en exclusivité d'un bout à l'autre d'un grand nombre de services comprenant, notamment, la peinture Behr Premium Plus®, les barbecues à gaz Charmglow®, les articles d'éclairage Hampton Bay®, les produits d'entretien de pelouse Vigoro®, les outils à main Husky®, les outils électriques RIDGID® et Ryobi®, les robinets Pegasus®, les tapis Traffic Master®, les accessoires pour salles de bain Glacier Bay® et les planchers de terrasses Veranda®. Il se peut que nous envisagions des alliances stratégiques et des relations complémentaires avec d'autres fournisseurs et nous continuerons à évaluer les occasions d'élargir l'éventail des produits disponibles sous des marques déposées dont Home Depot à l'exclusivité.

À partir de notre Centre de soutien aux magasins, nous administrons un programme d'approvisionnement en marchandises à l'échelle mondiale de manière à nous procurer des produits de haute qualité directement auprès des fabricants étrangers. Nos acheteurs spécialisés en développement de produits parcourrent le monde pour trouver et acheter les articles les plus innovants du marché directement pour nos magasins. De surcroît, nous avons quatre bureaux d'approvisionnement situés dans les villes chinoises de Shanghai, Shenzhen, Dalian et Chengdu ainsi que des bureaux à Gurgaon, en Inde, Milan, en Italie; Monterrey, au Mexique et Toronto, au Canada. En plus de nos équipes d'approvisionnement à l'échelle mondiale, nous avons aussi des équipes d'experts en assurance qualité et d'ingénieurs qui s'assurent que les produits que nous nous procurons (d'origine nationale ou internationale) sont conformes aux normes fédérales, d'état et locales.

Services. Nos magasins proposent différentes prestations d'installation. Ces services sont destinés à la clientèle de l'installation après-vente qui choisit et achète les produits ainsi que l'installation de ces produits chez nous. Ces programmes d'installation comprennent des produits tels que la moquette, les revêtements de planchers, les meubles de rangement, les revêtements de comptoir et les chauffe-eau. Nous offrons en outre des services d'installation professionnelle d'un certain nombre de produits vendus grâce à nos programmes de vente à domicile, tels que les générateurs et les chaudières, et les systèmes de chauffage central.

Croissance du nombre de magasins

États-Unis. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 1 950 magasins Home Depot aux États-Unis, y compris Puerto Rico, les Îles Vierges et Guam. Au cours de l'exercice 2007, nous avons ouvert 87 nouveaux magasins Home Depot, y compris neuf déménagements, aux États-Unis.

Canada. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 165 magasins Home Depot dans 10 provinces canadiennes. Parmi ces magasins, dix ont été ouverts au cours de l'exercice 2007.

Mexique. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 66 magasins Home Depot au Mexique. Parmi ces magasins, six ont été ouverts au cours de l'exercice 2007, y compris une relocalisation.

Chine. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 12 magasins Home Depot dans six villes de Chine.

Autres. Au cours de l'exercice 2007, nous avons ouvert cinq magasins Yardbird en Californie et un Home Depot Design Center en Californie et en Caroline du Nord. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 34 magasins EXPO Design Center dans 13 états. Au cours de l'exercice 2007, nous avons également fermé nos 11 magasins Home Depot Landscape Supply et nos deux magasins Home Depot Floor.

Les informations financières concernant nos unités à l'extérieur des États-Unis figurent également dans la Note 1 des états financiers consolidés.

Services de soutien aux magasins

Technologies de l'information. Pendant l'exercice 2007, nous avons continué à réaliser des investissements dans les technologies de l'information pour faciliter l'apport d'un meilleur service à la clientèle et créer un environnement et une expérience de magasinage globalement améliorés.

Dans le cadre de notre recentrage sur les magasins, nous avons réalisé des améliorations technologiques destinées à aider les associés en magasin dans l'exécution de leur travail et dans leurs efforts d'amélioration du service à la clientèle. Plus de 650 magasins ont reçu de nouveaux ordinateurs, caisses enregistreuses et imprimantes, tandis que plus de 1 100 magasins ont fait l'objet d'une rénovation de leur équipement de caisses libre-service. Tous les magasins ont fait l'objet d'une modernisation de leur système et un nouvel équipement pour permettre le traitement des ventes au niveau des départements spécialisés et plus de 100 magasins ont reçu de nouveaux distributeurs automatiques de peinture. Un réseau à base de satellite a été implanté dans tous les magasins pour augmenter la réactivité et la connectivité du réseau par rapport à nos centres de traitement des données. De pair avec les améliorations apportées dans les magasins, nous avons installé de nouveaux matériels dans environ 18 unités logistiques.

L'installation d'un nouveau système de Postes d'appel radio (dit « Radio Call Box »), conçu pour aider les clients à obtenir de l'assistance dans les allées, a été réalisée dans chaque magasin des États-Unis et du Canada. Le déploiement des caisses libre-service dans tous nos magasins a été achevé et un nouveau système automatique de traitement des coupons a été mis en place. Nous avons équipé les directeurs, les designers et les agents d'approvisionnement de téléphones cellulaires / BlackBerry assortis d'un compte de courriel pour leur permettre de communiquer plus facilement avec les clients et les centres de soutien aux magasins.

En plus d'investissements significatifs dans la technologie des magasins, une nouvelle technologie de gestion des entrepôts et des transports a été mise en place en soutien de notre chaîne d'approvisionnement. Une nouvelle technologie de prise en charge de la clientèle (dite « Customer Care ») a été mise en place au centre de soutien aux magasins et dans chaque magasin pour faciliter l'enregistrement et la résolution des litiges avec les clients. Des progrès considérables ont été accomplis dans l'élaboration d'un système ERP (logiciel de gestion intégré des ventes au détail) qui sera d'abord déployé au Canada en 2008.

Services de crédit. Nous proposons six programmes d'achat à crédit offerts par des tiers fournisseurs de crédit à la clientèle professionnelle, à la clientèle des articles de bricolage et à la clientèle de l'installation après-vente. Au cours de l'exercice 2007, près de 4,3 millions nouveaux comptes de crédit de Home Depot ont été ouverts, ce qui porte le nombre total des titulaires de comptes de Home Depot à approximativement 13 millions. À la clôture de l'exercice 2007, les ventes par carte de crédit maison représentaient près de 29 % des ventes en magasin.

Logistique. Nos programmes de logistique ont pour vocation de garantir la disponibilité des produits pour les clients, une optimisation des fonds investis en stocks et des coûts totaux réduits pour ce qui est de la chaîne d'approvisionnement. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons 30 centres de distribution de bois d'œuvre aux États-Unis, au Canada et au Mexique et 39 centres de distribution conventionnels situés aux États-Unis, au Canada et au Mexique. À la clôture de l'exercice 2007, nous exploitons aussi 8 centres de transit pour recevoir et regrouper les commandes de marchandises des magasins en provenance des fournisseurs pour livraison à nos magasins.

Au cours de l'exercice 2007, près de 20 % des marchandises expédiées vers nos magasins aux États-Unis sont passées par notre réseau de centres de distribution et près de 20 % par nos centres de transit. Le reste de nos marchandises a été expédié directement depuis les sites des fournisseurs vers nos magasins.

Au cours de l'exercice 2007, nous avons introduit des processus améliorant l'écoulement des flux de distribution dans un centre existant de transit aux États-Unis en le transformant en Centre de déploiement rapide (dit « RDC »). Les RDC permettent le regroupement des besoins des magasins en produits sous forme d'un bon de commande unique et, à la suite, la répartition et la mise à disposition sans délai des marchandises en stock aux magasins individuels dès leur arrivée au centre. Ce processus permet une amélioration de la composante transport, un traitement simplifié des commandes pour les fournisseurs et une réduction du délai entre l'expression du besoin de produit en magasin et le réapprovisionnement effectif. Nous avons ouvert une deuxième unité RDC en janvier 2008. Nous projetons d'ouvrir plusieurs autres RDC aux États-Unis dans les années qui viennent pour augmenter nos capacités de distribution centralisées et la vitesse d'écoulement des flux de produits.

En plus de réapprovisionner nos magasins en marchandises, nous proposons également des services de livraison directe à notre clientèle de produits en stock et de produits sur commande spéciale.

Associés. À la clôture de l'exercice 2007, nous employions près de 331 000 associés, parmi lesquels approximativement 26 000 étaient salariés, les autres étant rémunérés à l'heure ou employés à titre temporaire. Approximativement 67 % de nos associés sont employés à temps plein. Nous croyons entretenir de très bonnes relations avec nos employés. Pour attirer et garder du personnel qualifié, nous cherchons à maintenir des niveaux de salaires et traitements concurrentiels sur chaque marché que nous desservons.

Propriété intellectuelle. Par le biais de notre filiale à 100 %, Homer TLC, Inc., nous avons enregistré ou soumis des demandes d'enregistrement, dans un certain nombre de pays, en vue d'obtenir une variété de noms de domaines sur Internet, de marques de service et de marques déposées pour les utiliser dans nos activités, y compris The Home Depot®, les ventilateurs, les articles d'éclairage et accessoires Hampton Bay®, les toilettes, les éviers et les robinets Glacier Bay®, les robinets et les accessoires pour la salle de bains Pegasus®, les appareils d'éclairage Commercial Electric®, les outils, les boîtes à outils et les rayonnages Workforce®; et www.doitherself.com. Nous avons en outre obtenu, et nous gérons maintenant, des portefeuilles de brevets relatifs à certains produits et services fournis par Home Depot et nous cherchons continuellement à breveter ou à autrement protéger une sélection d'innovations que nous incorporons dans nos produits et dans l'exploitation de nos entreprises. Nous considérons notre propriété intellectuelle comme étant d'une grande valeur pour notre activité et comme étant un facteur important dans la commercialisation de nos marques, de notre commerce électronique, de nos magasins et de nos nouveaux domaines d'activité. Nous n'avons connaissance d'aucun fait susceptible d'avoir des conséquences défavorables importantes sur notre propriété intellectuelle.

Programme d'assurance qualité. Nous disposons à la fois d'un programme d'assurance qualité et de ressources en ingénierie portant sur la qualité des produits que nous nous procurons à l'échelle mondiale et que nous importons directement ainsi que les produits exclusifs. Par l'entremise de ces programmes, nous avons établi des critères de performances des fournisseurs et des produits, qui ont pour vocation de garantir la conformité de nos produits aux normes de qualité / performances fédérales, d'état et locales. Ces programmes nous permettent de mesurer et suivre le respect des délais de livraison. Ces documents de suivi de performances sont mis à la disposition des fabricants, ce qui les aide à améliorer leurs prestations. Le programme aborde l'assurance qualité aux niveaux de l'usine, du produit et du conditionnement.

Environnement, santé et sécurité (« ESS »). Nous nous efforçons de maintenir un environnement sécuritaire pour notre clientèle et nos associés et de protéger l'environnement des collectivités dans lesquelles nous exerçons nos activités. Notre fonction Environnement, santé et sécurité (ci-après dénommée « ESS ») sur le terrain est dirigée par nos associés spécialement formés, axés principalement sur l'exécution des programmes ESS. Nous disposons en outre d'une équipe de professionnels ESS spécialisés, située à Atlanta, qui évaluent, développent, mettent en œuvre et font appliquer les politiques, les méthodes et les programmes dans toute l'entreprise.

Éco-responsabilité. Home Depot a pris l'engagement de faire preuve d'un comportement éco- responsable dans ses activités et cet engagement s'étend à tous les domaines de notre activité, notamment la construction et la maintenance des magasins, la consommation d'énergie, la sélection de produits et l'éducation de la clientèle. Pour l'exercice 2007, nous avons prévu un budget de 50 millions de dollars pour les projets d'économies d'énergie. En remplaçant les systèmes de chauffage, ventilation et climatisation (CVC) dans environ 200 magasins existants et en imposant l'utilisation de systèmes d'éclairage T-5 dans environ 600 magasins existants, nous estimons avoir réalisé des économies d'environ 20 millions de dollars depuis l'exercice 2006. De plus, nous avons mis en place des normes de fonctionnement rigoureuses qui imposent le respect de pratiques d'économies d'énergie dans toutes nos unités. Celles-ci incluent la régulation de la température des unités de CVC et l'adhésion à des horaires d'éclairage stricts, postes représentant la plus grosse part de la consommation d'énergie dans nos magasins, ainsi que la mise en œuvre des systèmes Novar Energy Management and Alarm System dans chaque magasin pour contrôler le rendement énergétique. Nous estimons que la mise en œuvre de ces programmes d'économie nous a permis d'éviter l'émission de 411 000 tonnes de gaz à effet de serre. Cela équivaut à retirer environ 75 000 voitures de la circulation.

Nous avons aussi pris des mesures supplémentaires pour redoubler nos efforts dans le sens de l'économie durable. Nous nous sommes alliés avec le U.S. Green Building Council et avons construit cinq magasins certifiés LEED vert. Nous compensons les émissions de carbone créées par nos unités et une portion des émissions liées aux voyages d'affaires par un accord avec The Conservation Fund qui s'est concrétisé par la plantation de milliers d'arbres qui contribueront à réduire l'effet îlots de chaleur des zones urbaines, à réduire l'érosion et à dépolluer l'air. Par le biais de notre programme Eco OptionsSM, nous avons créé des catégories de produits qui permettent aux consommateurs d'identifier facilement les produits éco-responsables dans nos magasins. Nous avons mis en place un programme de Responsabilisation sociale et écologique des fournisseurs pour nous assurer que nos fournisseurs adhèrent aux plus hautes normes de responsabilité sociale et écologique.

Caractère saisonnier. Notre activité commerciale revêt un caractère saisonnier dans une certaine mesure. En général, nous obtenons notre volume le plus élevé de ventes au cours du deuxième trimestre de notre exercice et notre volume le plus bas, au cours du quatrième trimestre de notre exercice.

Concurrence. Notre secteur est fortement concurrentiel, en partie en raison des prix, de l'emplacement des magasins, du service à la clientèle et du grand choix de marchandises. Sur chacun des marchés que nous desservons, il existe un certain nombre d'autres magasins de rénovation résidentielle et de maisons de fournitures de produits électriques, de matériel de plomberie et de matériaux de construction, ainsi que des parcs à bois d'œuvre. En ce qui concerne certains produits, nous faisons également la concurrence aux magasins à prix réduit, aux quincailleries locales, régionales et nationales, aux entreprises de vente par correspondance, aux clubs-entrepôts, aux magasins indépendants de fournitures à la construction et, dans une moindre mesure, à d'autres détaillants. Outre ces entités, nos magasins EXPO Design Center font la concurrence aux magasins ou aux salles d'exposition de design spécialisé, dont certains ne sont ouverts qu'aux professionnels du design intérieur. En raison de la variété de la concurrence à laquelle nous sommes confrontés, nous sommes incapables de mesurer avec précision l'impact de nos concurrents sur notre chiffre d'affaires.

Article 1A. Facteurs de risque.

Les risques et incertitudes décrits ci-dessous peuvent avoir un effet notable et négatif sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation et pourraient entraîner des résultats réels sensiblement différents de nos prévisions et attentes. Bien que nous croyions que nos attentes et prévisions soient raisonnables au vu des informations actuellement disponibles, les déclarations prévisionnelles contenues dans le présent document ne doivent pas faire l'objet d'une confiance excessive. Ces déclarations ne sont pas des garanties de performances futures. Elles sont sujettes à des événements, risques et incertitudes futurs – dont beaucoup sont incontrôlables ou ne nous sont pas connus – ainsi qu'à des hypothèses inexactes, susceptibles de causer un écart appréciable entre les résultats attendus et la réalité. Veuillez prendre connaissance de ces facteurs de risque conjointement avec « Discussion et analyse de la direction à propos de la situation financière et des résultats d'exploitation » à l'article 7 et avec nos états financiers consolidés et remarques relatives à l'article 8. Il pourrait exister d'autres facteurs que nous ne pouvons pas prévoir ou qui ne sont pas décrits dans ce rapport, généralement parce que nous ne les considérons pas comme étant importants. De tels facteurs pourraient avoir pour conséquence que les résultats diffèrent notablement de nos prévisions.

L'état des marchés de l'habitation, de la construction et de la rénovation résidentielle, la hausse des coûts, une moindre disponibilité de financements, les conditions météorologiques et autres conditions en Amérique du Nord peuvent avoir une incidence négative sur nos coûts d'exploitation, la demande de nos produits et services et nos résultats financiers.

Au cours des derniers mois, les marchés de la construction et de la rénovation résidentielles se sont radicalement dégradés. Nous prévoyons que cette dégradation se poursuivra pendant l'année 2008 et que notre chiffre d'affaires net et bénéfice dilué par action des activités poursuivies pour l'exercice 2008 seront en recul. D'autres facteurs – notamment les fluctuations des taux d'intérêt, le coût des carburants et d'autres formes d'énergie, les frais de main-d'œuvre et de soins de santé, la disponibilité de financements, la situation des marchés de crédits, y compris les prêts hypothécaires, les prêts sur la valeur des maisons et le crédit à la consommation, le moral des consommateurs, les conditions météorologiques, les catastrophes naturelles et d'autres facteurs échappant à notre contrôle – pourraient avoir une incidence défavorable sur la demande de nos produits et services et sur nos résultats financiers. Ces facteurs et d'autres facteurs similaires peuvent :

- augmenter nos coûts;
- inciter notre clientèle à retarder la réalisation de nouveaux projets de rénovation résidentielle ou la déterminer à ne pas les entreprendre;
- inciter notre clientèle à retarder l'achat de produits et de services de rénovation résidentielle ou la déterminer à ne pas procéder à ces achats; et
- entraîner une baisse du nombre de transactions client et une baisse de nos résultats financiers.

Nous nous fions à des fournisseurs tiers et si nous ne réussissons pas à établir et à nouer des relations avec un nombre suffisant de fournisseurs qualifiés, notre capacité de nous procurer des produits qui satisfont à nos normes élevées de qualité, en temps opportun et de manière efficace, peut être modifiée défavorablement.

Nous nous procurons nos produits auprès de fournisseurs répartis dans le monde entier. Notre capacité à continuer à identifier et à développer des relations avec des fournisseurs qualifiés qui peuvent satisfaire à nos normes élevées de qualité, ainsi que la nécessité de nous procurer des produits en temps opportun et de manière efficace constituent un important défi. Notre capacité à nous procurer des produits peut également être modifiée défavorablement par l'instabilité politique, l'instabilité financière de nos fournisseurs, le non-respect des lois applicables par les fournisseurs, les restrictions au commerce, les tarifications, les taux de change, la capacité et le coût du transport, ainsi que par d'autres facteurs échappant à notre contrôle.

Si nous ne parvenons pas à gérer et à développer efficacement nos alliances et nos relations avec des fournisseurs sélectionnés de produits de marque, il se peut que nous ne parvenions pas à réaliser efficacement notre stratégie visant à nous différencier de nos concurrents.

Dans le cadre de notre stratégie de différenciation de nos produits, nous avons formé des alliances stratégiques et noué des relations exclusives avec des fournisseurs sélectionnés en vue de commercialiser des produits sous une variété de marques renommées. Si nous ne parvenons pas à gérer et à développer ces alliances et ces relations ou à identifier d'autres sources de produits comparables, il se peut que nous ne soyons pas en mesure de réaliser efficacement notre stratégie de différenciation.

Toute incapacité d'ouvrir de nouveaux magasins selon le calendrier préétabli retardera la contribution de ces nouveaux magasins à nos résultats financiers.

Nous prévoyons accroître notre présence sur certains marchés existants et pénétrer de nouveaux marchés. Notre capacité d'ouvrir de nouveaux magasins dépendra surtout de notre capacité de :

- trouver des emplacements attrayants;
- négocier des baux ou des contrats d'achat de propriétés immobilières dont les modalités et les dispositions soient acceptables;
- attirer et former du personnel qualifié;
- gérer les coûts préalables à l'ouverture, y compris les frais de construction.

La réglementation portant sur l'environnement, les questions de zonage local et les autres lois régissant l'utilisation de la terre ont une incidence sur notre capacité à ouvrir de nouveaux magasins. Si nous ne réussissons pas à gérer efficacement ces facteurs et d'autres facteurs similaires, cela affectera notre capacité à ouvrir des magasins selon le calendrier préétabli, ce qui retardera l'incidence de ces nouveaux magasins sur nos résultats financiers.

La mise en œuvre de notre chaîne d'approvisionnement et de nos initiatives technologiques peut perturber notre exploitation à court terme et il se peut que ces initiatives ne produisent pas les effets positifs prévus ou qu'elles échouent.

Nous avons fait des investissements importants dans notre chaîne d'approvisionnement et dans nos technologies et nous continuerons à le faire. Ces initiatives ont pour objectif de rationaliser notre exploitation, pour permettre à nos associés de continuer à apporter un service de haute qualité à notre clientèle, ainsi qu'à améliorer l'expérience de nos clients. Le coût et les problèmes potentiels, ainsi que les interruptions associées à la mise en œuvre de ces initiatives peuvent perturber ou diminuer l'efficacité de notre exploitation à court terme. Il se peut, en outre, que notre chaîne d'approvisionnement ou notre technologie ainsi modernisées ne produisent pas les effets positifs escomptés, qu'elles mettent plus de temps que prévu à les produire ou que les initiatives échouent complètement.

Il se peut que nous n'identifions pas à temps les tendances de consommation ou que nous ne réagissons pas efficacement à celles-ci, ce qui pourrait influer défavorablement sur nos relations avec nos clients, la demande de nos produits et services et notre part de marché.

Il est difficile de prévoir avec certitude les produits et services que notre clientèle va demander. Le succès de notre entreprise dépend en partie de notre habileté à définir l'évolution des tendances démographiques et des préférences du consommateur et à y répondre. Si nous ne réussissons pas à concevoir des magasins attrayants et à identifier à temps les changements de goût, de préférences, d'habitudes de consommation et de besoins en matière de rénovation résidentielle ou que nous ne réagissons pas efficacement à ces changements, cela ferait évoluer défavorablement nos relations avec la clientèle, la demande de nos produits et services et notre part de marché.

L'inflation ou la déflation des prix des marchandises peut avoir une incidence sur nos prix, la demande de nos produits, notre chiffre d'affaires et nos ratios de marge bénéficiaire.

Les prix de certaines marchandises, y compris ceux du bois d'œuvre et d'autres matières premières, sont traditionnellement instables et sont sujets à des fluctuations provenant des variations de l'offre et de la demande, du coût de la main-d'œuvre, de la concurrence, de la spéculation du marché, des réglementations gouvernementales et des retards périodiques de livraison, à l'échelle nationale aussi bien qu'à l'échelle internationale. Des fluctuations rapides et substantielles des prix des marchandises peuvent avoir une incidence sur notre chiffre d'affaires et nos ratios de marge bénéficiaire.

Si nous ne sommes pas capables de relever avec succès les défis propres aux marchés internationaux, il se peut que nous ne réussissons pas l'expansion de nos activités internationales.

Notre stratégie passe par l'expansion de nos activités sur les marchés internationaux, par le biais d'acquisitions sélectives, d'alliances stratégiques et de l'ouverture de nouveaux magasins. Notre capacité à réaliser avec succès notre stratégie sur les marchés internationaux est affectée par beaucoup des mêmes risques opérationnels auxquels nous sommes confrontés dans l'expansion de nos activités aux États-Unis. L'expansion internationale peut en outre être influencée de manière défavorable par notre incapacité à identifier et à avoir accès à des fournisseurs locaux, ainsi que par les lois et coutumes locaux, les contraintes juridiques et réglementaires, le climat politique et la conjoncture économique, ainsi que la politique monétaire et politique de contrôle des changes des pays ou des régions dans lesquels nous exerçons actuellement nos activités ou dans lesquels nous avons l'intention de les exercer à l'avenir. Les risques inhérents aux activités internationales comprennent également, notamment, les coûts et les difficultés de gérer des activités internationales, les conséquences fiscales défavorables et une plus grande difficulté à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. De plus, les taux de change et leurs fluctuations peuvent avoir un impact sur nos coûts futurs ou sur nos flux de trésorerie provenant de nos activités internationales.

Notre succès dépend de notre capacité d'attirer des associés hautement qualifiés, de les former et de les fidéliser.

Pour réussir, nous devons attirer, former et fidéliser un nombre élevé d'associés hautement qualifiés, tout en contrôlant les frais de main-d'œuvre. Notre capacité à maîtriser les coûts de main d'œuvre dépend d'un certain nombre de facteurs externes, notamment des taux courants de rémunération, des coûts de soins de santé et autres frais d'assurance. Beaucoup de nos associés occupent en outre des postes rémunérés à l'heure, avec des taux de rotation traditionnellement élevés. Nous sommes en concurrence avec d'autres entreprises de vente au détail en ce qui concerne ces associés et nous investissons des ressources considérables dans leur formation et dans leur motivation. Notre succès dépend également de nos cadres de direction et d'autres associés clés. Nous ne sommes pas assurés de pouvoir attirer ou fidéliser, à l'avenir, des associés hautement qualifiés.

Des modifications des normes comptables et des hypothèses à caractère subjectif, des estimations et des jugements venant de la direction et portant sur des questions comptables connexes complexes peuvent avoir une influence considérable sur nos résultats financiers ou notre situation financière.

Les principes comptables généralement reconnus et les recommandations connexes en matière de comptabilité, les guides de mise en œuvre et les interprétations se rapportant à un large éventail de questions applicables à notre entreprise, tels que la constatation des produits, la baisse de valeur des actifs, les stocks, l'auto-assurance, les questions fiscales et le contentieux sont hautement complexes et impliquent de nombreuses hypothèses à caractère subjectif, des estimations et des jugements. Des modifications de ces règles et de leur interprétation ou des changements intervenus dans les hypothèses, les estimations ou les jugements sous-jacents peuvent modifier considérablement nos résultats financiers rapportés ou prévus ou notre situation financière.

Un accroissement de la concurrence peut influer de manière défavorable sur les prix et la demande de nos produits et services et peut diminuer notre part de marché.

Nous intervenons sur des marchés hautement concurrentiels. Nous sommes principalement concurrencés sur les prix, l'emplacement des magasins, le service à la clientèle et l'assortiment en marchandises. Sur chacun des marchés que nous desservons, il existe un certain nombre d'autres magasins de rénovation résidentielle et de maisons de fournitures électriques, de matériel de plomberie et de matériaux de construction, ainsi que des parcs à bois d'œuvre. En ce qui concerne certains produits, nous faisons également la concurrence aux magasins à prix réduit, aux quincailleries locales, régionales et nationales, aux entreprises de vente par correspondance, aux clubs-entrepôts, aux magasins indépendants de fournitures à la construction et à d'autres détaillants. Nous faisons en outre la concurrence aux magasins ou aux salles d'exposition de design spécialisé, dont certains ne sont ouverts qu'aux professionnels du design intérieur, aux distributeurs locaux et régionaux, ou aux grossistes et fabricants qui vendent directement les produits à leur clientèle. La pression concurrentielle intense de l'un ou de plusieurs de nos concurrents peut avoir une incidence sur les prix ou la demande de nos produits et services. Si nous ne sommes pas en mesure de réagir à temps et de façon appropriée à de telles pressions concurrentielles, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers et notre part de marché.

Nous sommes impliqués dans un certain nombre d'actions en justice et bien que nous ne puissions pas en prédire avec certitude l'issue ni d'autres imprévus, l'issue de certains de ces événements peut influer défavorablement sur notre exploitation ou augmenter nos coûts.

Nous sommes l'objet d'un certain nombre d'actions en justice, notamment de demandes de renseignements et enquêtes du gouvernement, litiges avec des consommateurs, des conflits avec des employés, des actions en responsabilité délictuelle et d'autres procédures. Nous ne pouvons pas prévoir avec certitude l'issue de telles actions ni d'autres imprévus, notamment les poursuites pour dommages causés à l'environnement et autres actions en justice entamées par les autorités gouvernementales. L'issue de certaines de ces actions et d'autres imprévus peut nous obliger à prendre des mesures ou nous empêcher de les prendre, ce qui peut influer de manière défavorable sur nos activités ou peut nous obliger à payer des sommes considérables. De plus, la défense contre de telles actions en justice et poursuites judiciaires peut entraîner des frais considérables, distraire l'attention de la direction et détourner des ressources d'autres préoccupations.

Nos coûts d'exploitation peuvent augmenter à la suite de modifications de la réglementation fédérale, des états ou des municipalités.

Des modifications du salaire minimum ou des obligations en matière de salaire minimum obligatoire à l'échelle fédérale, des états ou des municipalités ou des changements d'autres règlements en matière de salaire ou de lieu de travail peuvent augmenter nos coûts d'exploitation. De plus, des modifications à la réglementation fédérale, des états ou des municipalités régissant la vente de certains de nos produits ou les dispositions en matière fiscale peuvent augmenter nos coûts d'exploitation.

Article 1B. Commentaires du personnel restant en attente de réponse.

Sans objet.

Article 2. Propriétés.

Les tableaux suivants montrent les emplacements des 1 950 magasins Home Depot, situés aux États-Unis et sur ses territoires, ainsi que ceux des 243 magasins hors des États-Unis, à la clôture de l'exercice 2007.

Emplacements aux États-Unis	Nombre de magasins	Emplacements aux États-Unis	Nombre de magasins
Alabama	27	Nebraska	8
Alaska	7	Nevada	17
Arizona	55	New Hampshire	20
Arkansas	14	New Jersey	67
Californie	223	Nouveau-Mexique	13
Colorado	45	New York	100
Connecticut	27	Caroline du Nord	42
Delaware	8	Dakota du Nord	2
District fédéral de Columbia	1	Ohio	72
Floride	152	Oklahoma	16
Géorgie	87	Oregon	25
Guam	1	Pennsylvanie	69
Hawaï	7	Puerto Rico	8
Idaho	11	Rhode Island	8
Illinois	74	Caroline du Sud	25
Indiana	26	Dakota du Sud	1
Iowa	10	Tennessee	38
Kansas	16	Texas	176
Kentucky	15	Utah	22
Louisiane	27	Vermont	4
Maine	11	Îles Vierges	1
Maryland	40	Virginie	47
Massachusetts	43	Washington	43
Michigan	71	Virginie occidentale	6
Minnesota	34	Wisconsin	30
Mississippi	14	Wyoming	5
Missouri	33	Total des États-Unis	1,950
Montana	6		

Emplacements à l'extérieur des États-Unis	Nombre de magasins	Emplacements à l'extérieur des États-Unis	Nombre de magasins
Canada :			
Alberta	23	Chiapas	1
Colombie-Britannique	22	Chihuahua	5
Manitoba	6	Coahuila	2
Nouveau-Brunswick	3	District fédéral	7
Terre-Neuve	1	Durango	1
Nouvelle-Écosse	3	Guanajuato	4
Ontario	81	Guerrero	1
Île-du-Prince-Édouard	1	Hidalgo	1
Québec	21	Jalisco	4
Saskatchewan	4	Michoacán	1
		Morelos	1
Total au Canada	165	Nuevo León	7
Chine :		Puebla	2
Pékin	2	Queretaro	1
Henan	1	Quintana Roo	1
Liaoning	1	San Luis Potosi	1
Shaanxi	2	Sinaloa	3
Shandong	1	Sonora	2
Tianjin	5	État de Mexico	8
		Tabasco	1
Total de la Chine	12	Tamaulipas	3
Mexique :		Veracruz	3
Aguascalientes	1	Yucatán	1
Basse-Californie	3		
Basse-Californie du Sud	1	Total au Mexique	66

De plus, à la clôture de l'exercice 2007, nous avions 41 autres emplacements de vente au détail, y compris 34 magasins EXPO Design Center situés en Arizona, en Californie, en Floride, en Géorgie, en Illinois, au Maryland, au Massachusetts, au Missouri, au New Jersey, dans l'état de New York, au Tennessee, au Texas et en Virginie, cinq magasins Yardbird en Californie et deux magasins Home Depot Design Center en Californie et en Caroline du Nord. Nous exploitons aussi neuf emplacements Home Decorators Collection en Californie, en Illinois, au Kansas, au Missouri, en Caroline du Nord et en Oklahoma.

À la clôture de l'exercice 2007, parmi nos 2 234 magasins, près de 87 % étaient notre propriété (y compris ceux dont nous avons la propriété sous bail foncier) représentant une surface d'environ 19 millions de m² et approximativement 13 % de ces magasins étaient loués, ce qui représente près de 2,7 millions de m². Au cours des dernières années, nous avons augmenté le pourcentage relatif des nouveaux magasins dont nous avons la propriété foncière.

À la clôture de l'exercice 2007, nous utilisions 206 entrepôts et centres de distribution situés dans 46 états, représentant près de 2,8 millions de m², dont approximativement 46 500 m² nous appartiennent et 2,75 millions sont loués.

Notre personnel de direction, notre personnel administratif, notre personnel divisionnaire et nos bureaux financiers occupent près de 186 000 m² d'espace loué et détenu en propriété à Atlanta, Géorgie. À la clôture de l'exercice 2007, nous occupions un ensemble de près de 344 000 m², dont approximativement 214 000 m² nous appartiennent et près de 130 000 m² sont loués, pour abriter des centres de soutien aux magasins et centres de soutien à la clientèle.

Article 3. Actions en justice.

En août 2005, la Société a reçu une demande informelle du personnel de la SEC portant sur des renseignements relatifs aux politiques et aux procédures de retour de marchandises de la Société. Ultérieurement, le personnel de la SEC a demandé des informations supplémentaires concernant ces politiques et procédures. Le dernier contact avec le personnel de la SEC à ce sujet remonte à janvier 2007. La Société a répondu à cette demande et continuera à apporter sa collaboration pleine et entière au personnel de la SEC. La SEC a informé la Société qu'une enquête informelle ne constitue pas une indication qu'une infraction quelconque à la loi a été commise. Bien que la Société ne puisse pas prédire l'issue de cette affaire, elle ne s'attend pas à ce que cette enquête informelle ait un impact défavorable important sur la situation financière consolidée ou sur les résultats d'exploitation.

En juin 2006, la SEC a entamé une enquête informelle sur les pratiques de la Société en matière d'options d'achat d'actions et le Bureau du procureur du district Sud de l'état de New York a également demandé de l'information à ce sujet. Le dernier contact avec le personnel de la SEC à ce sujet remonte à janvier 2007. La Société a répondu à chacune des demandes et continuera à apporter sa collaboration pleine et entière au personnel de la SEC et au Bureau du procureur. En outre, un sous-comité du Comité de vérification a fait une revue de détail de l'histoire des pratiques de la Société pour ce qui est des options d'achat d'actions et a engagé un conseiller externe indépendant pour l'aider sur cette question. Le 6 décembre 2006, la Société a annoncé les résultats de cette enquête. La Société a déterminé que les dépenses non enregistrées entre 1981 et ce jour sont approximativement de 227 millions de dollars en tout, y compris les incidences fiscales. Selon les dispositions du Staff Accounting Bulletin N°108, « Prise en compte des effets des déclarations erronées des années antérieures lors de l'évaluation des déclarations erronées des états financiers de l'exercice en cours » (Considering the Effects of Prior Year Misstatements when Quantifying Misstatements in Current Year Financial Statements), la Société a corrigé ces erreurs en diminuant les bénéfices non répartis de début d'exercice 2006 de 227 millions de dollars par la contrepartie du Capital d'apport, des Autres charges à payer, et des Impôts sur le revenu reporté, dans ses états financiers consolidés. Bien que la Société ne puisse pas prédire l'issue de cette affaire, elle ne s'attend pas à ce que cette enquête informelle ait une incidence défavorable importante sur la situation financière consolidée ou sur les résultats d'exploitation.

La Société a fait l'objet des recours en justice suivants, et dans certains cas, également certains de ses dirigeants actuels et anciens dirigeants et administrateurs tel que décrit ci-dessous. Bien que la Société ne puisse pas prédire leur issue, elle ne s'attend pas à ce que ces recours, individuellement ou collectivement, aient un impact défavorable important sur la situation financière consolidée ou sur les résultats d'exploitation.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006, six actions dites collectives, mais non encore approuvées, ont été engagées à l'encontre de la Société et de certains de ses dirigeants actuels et anciens dirigeants et administrateurs devant la Cour fédérale américaine du Northern District of Georgia (District du Nord de la Géorgie) à Atlanta, alléguant de certaines fausses déclarations contrevenant aux Sections 10(b) et 20(a) du Securities Exchange Act de 1934 et de la Règle 10b-5 y afférents en relation avec les pratiques de retours de marchandise aux fournisseurs de la Société. Ces actions ont été engagées par certains actionnaires actuels et anciens actionnaires de la Société. Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2006, l'un de ces actionnaires a renoncé à sa plainte. La Cour a préalablement nommé un demandeur principal et le demandeur principal a déposé une plainte modifiée pour chacun des cinq recours restants. Les dédommagements sollicités dans les plaintes modifiées portent, entre autres, sur des dommages non précisés, des coûts et des honoraires d'avocats. Le 18 juillet 2007, la Cour a accepté la requête des parties incriminées d'abandon sans possibilité d'amendement et a prononcé un jugement en faveur des parties incriminées. L'appel déposé par les plaignants suite au rejet est en attente à la Cour d'Appel des États-Unis du onzième district.

Au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2006, trois actions dites collectives, mais non approuvées, ont été engagées à l'encontre de la Société, du Comité administratif Home Depot FutureBuilder et de certains de ses dirigeants actuels et anciens dirigeants et administrateurs devant la Cour fédérale américaine de Brooklyn, état de New York, alléguant d'un non-respect de l'obligations fiduciaire, en contravention avec l'Employee Retirement Income Security Act de 1974 en relation avec les pratiques de retour de marchandises aux fournisseurs et d'options d'achat de la Société. Ces actions ont fait l'objet d'un renvoi vers la Cour fédérale américaine du Northern District of Georgia (District du Nord de la Géorgie) à Atlanta. Au premier trimestre de l'exercice 2007, les plaignants ont regroupé leurs plaintes en une plainte unique en retirant les deux autres plaintes de leur propre gré. En mars 2007, les trois premiers plaignants et deux autres anciens employés ont déposé une plainte commune modifiée visant à obtenir le classement en tant qu'action collective, à recouvrer des dommages non précisés, des coûts et des honoraires d'avocats et à obtenir une mesure injonctive et équitable. Le 10 septembre 2007, la Cour a accepté la requête d'abandon des parties incriminées et a prononcé un jugement en faveur des parties incriminées. L'appel déposé par les plaignants suite au rejet est en attente à la Cour d'Appel des États-Unis du onzième district.

Au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2006, six actions dérivées d'actionnaires ont été engagées nominalement pour le compte de la Société à l'encontre de certains de ses dirigeants actuels et anciens dirigeants et administrateurs devant la Cour Suprême du Comté de Fulton en Géorgie, alléguant du non-respect de l'obligation fiduciaire, d'abus de pouvoir, d'erreurs grossières de gestion, d'abus de biens sociaux et d'enrichissement sans cause en relation avec les pratiques de retour de marchandises aux fournisseurs, d'options d'achat et de pratiques salariales de la Société.

Les dédommagements sollicités dans chaque action portent, entre autres, sur des dommages non précisés, des mesures injonctives, la restitution des profits, avantages et rémunérations obtenus par les parties incriminées, ainsi que sur les frais et honoraires d'avocat. En conséquence de quoi, une plainte commune modifiée a été engagée pour le compte de tous les demandeurs reprenant l'ensemble des divers motifs de plainte et sollicitant un dédommagement similaire. Les parties incriminées ont engagé une requête d'abandonner ou alternativement d'ajourner la procédure.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, trois actions dérivées d'actionnaires supplémentaires ont été engagées nominalement pour le compte de la Société à l'encontre de certains de ses administrateurs actuels et de son ancien directeur général devant la Cour fédérale américaine du Northern District of Georgia (District du Nord de la Géorgie) à Atlanta. Ces trois actions ont été regroupées et les plaignants ont déposé une plainte modifiée consolidée, alléguant du non-respect de l'obligation fiduciaire, d'abus de pouvoir, d'erreurs grossières de gestion, d'abus de biens sociaux et d'enrichissement sans cause en relation avec les pratiques d'options d'achat et pratiques salariales de la Société. Les dédommagements sollicités dans cette action portent, entre autres, sur des dommages non précisés, des mesures injonctives, le versement de dédommagements à titre punitif, des frais et des honoraires d'avocats. Les parties incriminées ont engagé une requête d'abandon de la plainte.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007, un prétendu actionnaire de la Société a engagé une action en justice portant sur les titres devant la Cour fédérale américaine du Northern District of Georgia (District du Nord de la Géorgie) à l'encontre de la Société et de certains de ses actuels et anciens administrateurs devant la Cour fédérale américaine du Northern District of Georgia (District du Nord de la Géorgie) à Atlanta, alléguant d'une contravention par les parties incriminées aux Sections 14(a) du Securities Exchange Act de 1934 et de la Règle 14a-9 y afférentes concernant la circulaire de sollicitation de procurations émise pour l'Assemblée générale annuelle de 2005. De manière plus précise, la plainte allègue que la circulaire de sollicitation de procurations émise pour l'Assemblée générale annuelle de 2005 était notoirement trompeuse en cela qu'elle n'avait pas mis à l'ordre du jour la soumission à approbation d'un nouveau régime d'encouragement à l'actionnariat régularisant l'accord par la Société d'options d'achat antidatées pour entrer dans le cadre de l'ancien régime. La plainte vise à frapper de nullité le vote en faveur du nouveau régime, annuler le nouveau régime et frapper de nullité ou annuler toute option d'achat ou autres avantages accordés ou diffusés au titre du nouveau régime. Les parties incriminées ont engagé une requête d'abandon de la plainte.

Les parties impliquées dans les actions dérivées et actions au titre de la Section 14(a) décrites ci-dessus ont signé une déclaration d'accord amiable (« Stipulation of Settlement ») en date du 28 mars 2008, aux termes de laquelle la Société mettra en place et respectera certaines pratiques de gouvernance d'entreprise. La Société a aussi consenti à verser au conseil juridique du plaignant une somme accordée au titre des honoraires d'avocat et des remboursements de frais d'un montant de 14,5 millions de dollars. L'accord, y compris la somme accordée au conseil juridique du plaignant, est pris sous réserve d'approbation par la Cour Suprême du Comté de Fulton en Géorgie, entre autres conditions.

Entre le deuxième trimestre de l'exercice 2001 et le troisième trimestre de l'exercice 2007, des associés anciennement ou actuellement employés sur une base horaire ont engagé huit actions en justice devant plusieurs cours de justice reposant sur plusieurs allégations collectives selon lesquelles la Société les aurait contraints à effectuer des heures non rémunérées ou n'aurait pas respecté leurs temps de pause, ou d'une manière ou d'une autre ne les aurait pas rémunéré pour le travail qu'ils avaient effectué. Les plaintes visent à obtenir des dédommagements pécuniaires non précisés, des mesures injonctives ou les deux. Dans la plupart des cas, elles n'ont pas encore été approuvées en tant qu'actions ou recours collectifs. La Société n'est pas en mesure de donner une estimation raisonnable des pertes éventuelles ou de la fourchette de pertes éventuelles qui pourraient résulter de ces actions en justice. Ces affaires, qu'elles fassent l'objet d'un jugement défavorable à la Société ou d'un règlement à l'amiable de la part de la Société, individuellement ou collectivement, sont susceptibles d'avoir une incidence importante sur la situation financière consolidée de la Société ou ses résultats d'exploitation. La Société continue de se défendre avec vigueur contre ces actions.

En conformité avec les exigences de communication de la SEC, les poursuites pour dommages causés à l'environnement exposées ci-dessous impliquent des amendes potentielles de 100 000 dollars et davantage. Bien que la Société ne puisse pas prédire l'issue de ces procédures, elle ne s'attend pas à ce qu'une telle issue ait un impact important sur la situation financière consolidée ou sur les résultats d'exploitation.

En juillet 2005, la Société a reçu une citation à comparaître devant la Chambre des mises en accusation du Cabinet du Procureur général des États-Unis (« United States Attorney's Office ») de Los Angeles, en Californie, visant à recueillir des documents et des informations sur la manutention, l'entreposage et le rejet de déchets dangereux par la Société. La Société apporte sa collaboration pleine et entière au Cabinet du Procureur général.

Article 4. Soumission de questions au vote des détenteurs de titres.

Sans objet.

Article 4A. Cadres de direction de la Société.

Les cadres de direction de la Société sont nommés par le conseil d'administration et servent à son gré. Les cadres de direction de la Société sont actuellement :

FRANCIS S. BLAKE, âgé de 58 ans, est président-directeur général depuis janvier 2007. De mars 2002 à janvier 2007, il a été vice-président directeur de la Société, responsable du Développement et de l'Exploitation. Il a été précédemment secrétaire adjoint à l'Énergie de juin 2001 à mars 2002. D'août 2000 à mai 2001, il a été vice-président principal de la General Electric Company, une entreprise diversifiée œuvrant dans les secteurs de la technologie, des médias et des services financiers, et a été vice-président du Développement de GE Power Systems de mars 1996 jusqu'en juillet 2000. M. Blake fait partie des administrateurs de Southern Company.

TIMOTHY M. CROW, âgé de 52 ans, est vice-président directeur, Ressources humaines, depuis février 2007. De mars 2005 à février 2007, il a été vice-président principal, Organisation, talents et systèmes de performance et il a été vice-président, Systèmes de performance de mai 2002 à mars 2005. M. Crow a été précédemment vice-président principal, Ressources humaines de K-Mart Corporation, une entreprise de marchandisage de masse, de janvier 2001 à mai 2002.

ROBERT P. DeRODES, âgé de 57 ans, est vice-président directeur, directeur en chef de l'Information depuis février 2002. Il a été précédemment président-directeur général de Delta Technology, Inc. et directeur en chef de l'Information de Delta Air Lines, Inc., une compagnie aérienne internationale, de septembre 1999 à février 2002. De février 1995 à septembre 1999, il a été Responsable en chef de la Technologie chez Citibank, une entreprise mondiale de services financiers. De février 1993 à février 1995, il a été président de Sabre Development Services dans le cadre de Sabre Group Holdings, Inc., une filiale d'American Airlines, Inc. Le 3 avril 2008, la Société a annoncé que M. DeRodes a décidé de quitter la Société à la fin de l'année.

MARVIN R. ELLISON, âgé de 43 ans, est président de la Division Nord depuis janvier 2006. D'août 2005 à janvier 2006, il a été vice-président principal, Logistique, et d'octobre 2004 à août 2005, il a été vice-président, Logistique. De juin 2002 à octobre 2004, il a été vice-président, Prévention des sinistres. De 1987 à juin 2002, M. Ellison a exercé diverses fonctions de gestion et au sein de la direction auprès de la Target Corporation, un détaillant en marchandises diverses. Sa dernière fonction auprès de Target a été celle d'Administrateur, Protection des biens.

JOSEPH IZGANICS, âgé de 46 ans, est président de la Division Sud depuis avril 2007. De février 2005 à avril 2007, il a été vice-président principal, secteur professionnels et location d'outils, et de décembre 2002 à janvier 2005, il a été vice-président principal, Services. De 1994 à décembre 2002, M. Izganics a exercé diverses fonctions de gestion et de direction au sein de la Société.

JOSEPH MCFARLAND, III, âgé de 38 ans, est président de la Division Ouest depuis septembre 2007. De mars 2003 à septembre 2007, il a été vice-président régional et d'octobre 1999 à mars 2003, il a été responsable de secteur.

CRAIG A. MENEAR, âgé de 50 ans, est vice-président principal, Marchandisage depuis avril 2007. D'octobre 2006 à avril 2007, il a été vice-président principal, Marchandisage, et il a été vice-président principal, Marchandisage, produits de quincaillerie d'août 2003 à octobre 2006. De 1997 à août 2003, M. Menear a occupé divers postes de responsabilité et de vice-présidence dans le département de marchandisage de la Société, notamment vice-président marchandisage des articles de quincaillerie, vice-président marchandisage de la division Sud-ouest, et directeur de division des marchandises pour la division Sud-ouest.

PAUL RAINES, âgé de 43 ans, est vice-président principal, Magasins depuis avril 2007. De décembre 2004 à avril 2007, il a été président de la Division Sud et il a exercé les fonctions de vice-président régional, pour la Floride, d'avril 2003 jusqu'à novembre 2004. De janvier 2002 à avril 2003, M. Raines a exercé les fonctions de vice-président, Exploitation des magasins, et d'avril 2000 à janvier 2002, M. Raines a été directeur des Relations de travail.

JOHN ROSS, âgé de 45 ans, est directeur intérimaire du marketing depuis octobre 2007. De février 2001 à octobre 2007, il a été vice-président principal, Publicité et de juillet 1997 à février 2001, il a été directeur, Publicité.

RICARDO SALDIVAR, âgé de 55 ans, est président pour le Mexique depuis mars 2006. D'août 2001 à mars 2006, il a été président régional pour le Mexique. De 1985 à août 2001, M. Saldívar a exercé diverses fonctions de gestion et de direction au sein de Grupo Alfa, un conglomérat mexicain. Son dernier poste au sein du Grupo Alfa a été président-directeur général de Total Home.

CAROL B. TOMÉ, âgée de 51 ans, est directrice financière depuis mai 2001 et vice-présidente directrice, Services généraux depuis janvier 2007. Avant cela, Mme Tomé a été vice-présidente principale, Finances et Comptabilité/Trésorerie de février 2000 à mai 2001 et vice-présidente et trésorière de 1995 à février 2000. De 1992 à 1995, année où elle a rejoint la Société, Mme Tomé a été vice-présidente et trésorière de Riverwood International Corporation, un fournisseur d'emballages en carton. Mme Tomé exerce les fonctions d'administrateur d'United Parcel Service, Inc. et de la Federal Reserve Bank of Atlanta.

JACK A. VANWOERKOM, âgé de 54 ans, est vice-président principal, chef des services juridiques et secrétaire général depuis juin 2007. Avant cela, M. VanWoerkom a exercé les fonctions de vice-président principal, chef des services juridiques et secrétaire général de Staples, Inc., une entreprise de fournitures de bureau, de mars 2003 à mai 2007 et de vice-président principal, chef des services juridiques et secrétaire général de Staples, Inc. de mars 1999 à mars 2003. M. VanWoerkom exerce des fonctions d'administrateur de Wright Express Corporation.

ANNETTE M. VERSCHUREN, âgée de 51 ans, est présidente de Home Depot Canada depuis mars 1996 et présidente de Home Depot Asie depuis septembre 2006. D'avril 2003 à octobre 2005, elle a également exercé les fonctions de présidente d'EXPO Design Center. Mme Verschuren exerce les fonctions d'administratrice de Liberty Mutual Holding Company, Inc.

PARTIE II

Article 5. Marché des actions ordinaires du déposant, questions connexes relatives aux actionnaires et achats par l'émetteur de titres de participation.

Depuis le 19 avril 1984, nos actions ordinaires ont été cotées au New York Stock Exchange (Bourse de New York, ci-après dénommée « NYSE ») et échangées sous le symbole « HD ». La Société a payé ses premiers dividendes en espèces le 22 juin 1987 et a payé des dividendes en espèces au cours de chaque trimestre ultérieur. Le paiement de dividendes futurs dépendra des bénéfices de la Société, de ses besoins en capitaux, de sa situation financière et d'autres facteurs jugés pertinents par le conseil d'administration.

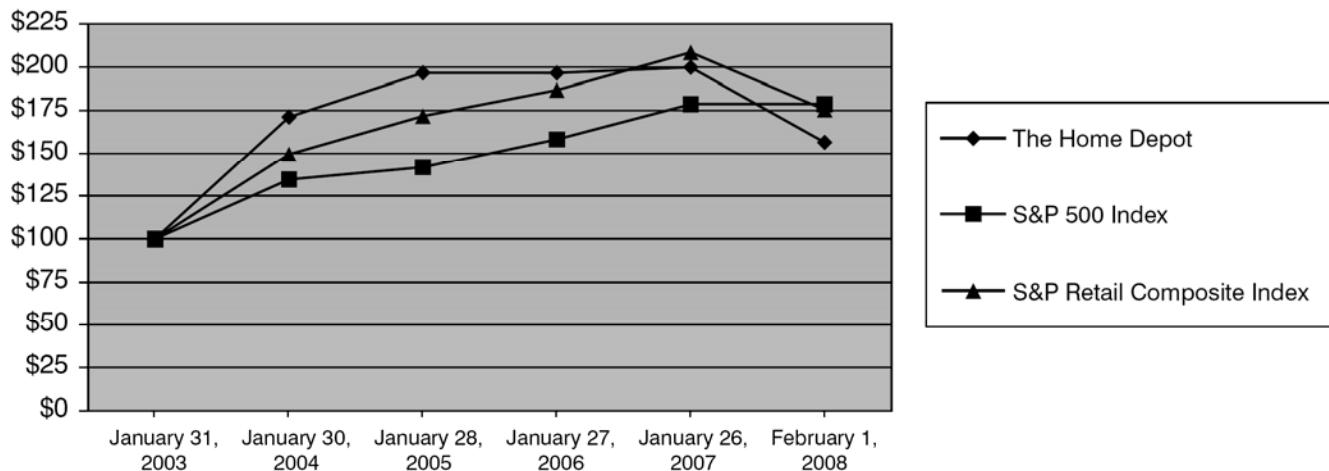
Le tableau ci-dessous expose les cours extrêmes de nos actions ordinaires au NYSE et les dividendes en espèces trimestriels déclarés par action ordinaire au cours des périodes indiquées.

	Fourchette des cours		Dividendes en espèces
	Maximum	Minimum	Déclarés
Exercice 2007			
Premier trimestre clos le 29 avril 2007	\$41,76	\$36,74	\$0,225
Deuxième trimestre clos le 29 juillet 2007	\$40,94	\$36,75	\$0,225
Troisième trimestre clos le 28 octobre 2007	\$38,31	\$30,70	\$0,225
Quatrième trimestre clos le 3 février 2008	\$31,51	\$24,71	\$0,225
Exercice 2006			
Premier trimestre clos le 30 avril 2006	\$43,95	\$38,50	\$0,150
Deuxième trimestre clos le 30 juillet 2006	\$41,61	\$32,85	\$0,150
Troisième trimestre clos le 29 octobre 2006	\$38,24	\$33,07	\$0,225
Quatrième trimestre clos le 28 janvier 2007	\$41,84	\$35,77	\$0,225

En date du 24 mars 2008, il y avait approximativement 160 000 actionnaires inscrits et approximativement 1 400 000 actionnaires additionnels détenteurs d'actions par personne interposée sur liste de titres détenus dans un portefeuille.

Graphique de performance de l'action

Ce graphique présente le total des gains cumulés de l'actionnaire de la Société par rapport à la performance des indices Standard & Poor's 500 Composite Stock Index et Standard & Poor's Retail Composite Index pour la période quinquennale commençant le 3 février 2003, premier jour ouvrable de l'exercice 2003, et se terminant le 1^{er} février 2008, dernier jour ouvrable de l'exercice 2007. Le graphique prend en considération une somme de 100 \$ investie au cours de clôture des actions ordinaires de la Société à la Bourse de New York ainsi que chaque indice au 31 janvier 2003 et suppose que tous les dividendes ont été réinvestis le jour de leur versement. Les points du graphique représentent les montants à la clôture de l'exercice à la date du dernier jour ouvrable de la Bourse pour chaque exercice fiscal.



	<u>Exercice 2002</u>	<u>Exercice 2003</u>	<u>Exercice 2004</u>	<u>Exercice 2005</u>	<u>Exercice 2006</u>	<u>Exercice 2007</u>
The Home Depot	\$100,00	\$171,20	\$196,73	\$196,67	\$199,95	\$156,48
S&P 500 Index	\$100,00	\$134,57	\$141,74	\$158,21	\$178,61	\$178,65
S&P Retail Composite Index	\$100,00	\$149,48	\$171,75	\$186,80	\$208,60	\$175,49

Achats par l'émetteur de titres de participation

Depuis l'exercice 2002, la Société a racheté ses propres actions ordinaires pour une valeur d'environ 27,2 milliards de dollars, en vertu de son programme de rachat d'actions. Le nombre d'actions achetées et leurs cours moyen, pour chaque mois d'exercice du quatrième trimestre de l'exercice 2007, sont mentionnés dans le tableau ci-dessous :

<u>Période</u>	<u>Nombre total d'actions achetées⁽¹⁾</u>	<u>Prix moyen payé par action</u>	<u>Nombre total d'actions achetées dans le cadre d'un programme annoncé publiquement⁽²⁾</u>	<u>Valeur approximative des actions pouvant être achetées en vertu du programme</u>
29 oct 2007 – 25 nov 2007	6 405	\$29,24	—	\$12 801 735 839
26 nov 2007 – 23 déc 2007	200	\$26,96	—	\$12 801 735 839
24 déc 2007 – 3 fév 2008	785	\$30,45	—	\$12 801 735 839

- (1) Ces montants représentent les rachats en vertu des Régimes généraux d'encouragement à l'achat d'actions omnibus de 1997 et de 2005 (ci-après dénommés les « Régimes »). En vertu de ces régimes, les participants peuvent lever des options d'achat d'actions en remettant des actions ordinaires que les participants possèdent déjà, à titre de paiement de la levée d'option. Les participants aux Régimes peuvent également remettre des actions à titre de paiement de la retenue d'impôt à la source applicable, au moment de l'acquisition d'actions assujetties à des restrictions et d'actions à dividendes différés qui ont été attribuées. Les actions remises à cet effet par les participants aux Régimes sont rachetées conformément aux dispositions des Régimes et des contrats d'attribution applicables et non en vertu des programmes de rachat d'actions annoncés publiquement.
- (2) Le programme de rachat d'actions ordinaires de la Société a été annoncé initialement le 15 juillet 2002. Au début du quatrième trimestre de l'exercice 2007, le conseil d'administration a approuvé les achats à concurrence de 40,0 milliards de dollars. Le programme ne prévoit pas de date d'expiration préétablie.

Ventes de titres non inscrits

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007, la Société a émis 6 997 unités d'actions à dividende différé de The Home Depot, Inc. dans le cadre du Régime d'actions à dividende différé pour administrateurs non salariés, conformément à l'exemption d'inscription prévue par l'article 4(2) de la Loi sur les valeurs mobilières de 1933, tel qu'amendé. Les actions à dividende différé ont été créditées aux comptes des administrateurs non salariés qui ont opté pour recevoir leurs jetons de présence sous forme d'actions à dividende différé plutôt que de les percevoir en espèces au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007. Ces actions à dividende différé peuvent être converties en actions ordinaires dans une proportion d'une contre une en fin de service tel qu'il est stipulé dans le cadre de ce plan.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2007, la Société a crédité 32 779 unités d'actions à dividende différé sur les comptes des participants au titre du Plan de rétablissement du programme FutureBuilder de The Home Depot, conformément à l'exemption d'inscription prévue par la Loi sur les valeurs mobilières de 1933, tel qu'amendé, pour les plans de type involontaires et non contributifs. Les unités d'actions à dividende différé se convertissent en actions ordinaires, une contre une, à la suite d'une cessation de services, tel que stipulé dans le présent plan.

Article 6. Données financières sélectionnées.

Les renseignements exigés par cet article sont incorporés par renvoi aux pages F-1 et F-2 du présent rapport.

Article 7. Discussion et analyse de la direction à propos de la situation financière et des résultats d'exploitation.

Résumé et données sélectionnées relatives aux états des résultats consolidés

Pour l'exercice clos le 3 février 2008 (ci-après dénommé « exercice 2007 »), nous avons déclaré un bénéfice net de 4,4 milliards de dollars et un bénéfice dilué par action de 2,37 dollars comparé à un bénéfice net de 5,8 milliards de dollars et à un bénéfice dilué par action de 2,79 dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2007 (ci-après dénommé « exercice 2006 »).

Le 30 août 2007, nous avons entériné la cession de HD Supply. Nous avons perçu des produits nets de 8,3 milliards de dollars suite à la cession de HD Supply et comptabilisé une perte de 4 millions de dollars, nette d'impôts, pour la cession de cette affaire. HD Supply figure en tant qu'activité interrompue dans les états consolidés des résultats pour toutes les périodes présentées.

Nous avons déclaré un bénéfice de 4,2 milliards de dollars pour les activités poursuivies et un bénéfice dilué par action de 2,27 dollars pour les activités poursuivies comparé à un bénéfice de 5,3 milliards de dollars et à un bénéfice dilué par action de 2,55 dollars pour les activités poursuivies au cours de l'exercice 2006. Le chiffre d'affaires net a chuté de 2,1 % pour atteindre 77,3 milliards de dollars pour l'exercice 2007 comparé à 79 milliards de dollars pour l'exercice 2006. Notre marge bénéficiaire brute a été de 33,6 % et notre marge opérationnelle a été de 9,4 % pour l'exercice 2007.

L'exercice 2007 a comporté 53 semaines comparé à 52 semaines pour l'exercice 2006. La 53^{ème} semaine a apporté environ 1,1 milliard de dollars de chiffre d'affaires net supplémentaire et a augmenté le bénéfice dilué par action des activités poursuivies de 0,04 \$ environ pour l'exercice 2007.

Le ralentissement des marchés de la construction résidentielle et de la rénovation résidentielle a eu une incidence négative sur le chiffre d'affaires net de l'exercice 2007. Nos ventes par magasins comparables ont diminué de 6,7 % à la suite d'une diminution de 4,4 % du nombre de transactions clients par magasins comparables, et d'une diminution de 2,4 % de notre facture moyenne qui a atteint 57,48 \$.

Nous pensons que les marchés de la construction résidentielle et de la rénovation résidentielle vont demeurer faibles en 2008. Nous prévoyons une diminution de notre chiffre d'affaires net de 4 à 5 % et une diminution de 19 à 24 % de notre bénéfice dilué par action pour les activités poursuivies au cours de l'exercice 2008.

Nous maintiendrons notre engagement d'assurer la bonne santé à long terme de notre entreprise par la mise en œuvre d'une stratégie d'investissement dans nos activités de vente au détail en nous centrant sur les cinq priorités principales suivantes :

Mobilisation des associés – Nous avons pris un certain nombre de mesures pour renforcer la mobilisation des associés en modifiant les modalités de rémunération, de reconnaissance des efforts et d'attribution de récompenses, notamment la restructuration de notre programme de participation aux résultats (« success sharing »), un programme d'encouragement destiné à nos employés payés à l'heure et basé sur les performances individuelles de chaque magasin. À la clôture de l'exercice 2007, 44 % de nos magasins étaient en droit de prétendre à un versement au titre de la participation aux résultats pour la seconde moitié de l'exercice 2007 comparé à 23 % des magasins pour la même période l'année dernière. En début d'année nous avons aussi lancé une action de recrutement de professionnels de métier pour infuser aux magasins de l'expérience et du savoir-faire en électricité et plomberie et transmettre des compétences aux autres associés. Nous disposons maintenant plus de 2 500 spécialistes de différents métiers dans nos magasins.

Des produits exceptionnels – Au cours de l'exercice 2007, nous avons accéléré les démarques de soldes pour écouler les gammes actuelles de produits et faire de la place pour de nouvelles marchandises, tout en initiant un processus amélioré de révision des gammes de produits en appui des mesures de modernisation du merchandisage. Nous avons gagné des parts de marché en peinture, appareils électroménagers et outils électriques au cours de l'exercice 2007 suite à l'adjonction de nouveaux styles et coloris et à l'amélioration de nos présentations de produit. Là où nous avons réalisé nos actions de modernisation et mis en place les changements identifiés au cours du processus de révision de nos gammes de produits, les catégories concernées réalisent des performances de vente globalement supérieures, conformément à nos attentes.

Un environnement de magasinage de qualité – Nous avons poursuivi notre programme de réinvestissement dans nos magasins en réalisant nombre de projets de maintenance très volontaristes, notamment un nouveau système d'éclairage et le grand nettoyage de plus de la moitié de nos magasins, ainsi que des interventions de maintenance et de réparation plus complexes dans des centaines d'autres magasins. En plus de l'entretien programmé, nos équipes intégrées de terrain et de centres de soutien ont conçu et mis en place des normes dans tous les magasins. Nous avons mis au point et expérimenté des directives communes sur l'aspect de magasin et la facilité de magasinage, notamment des normes pour le merchandisage des

bâches publicitaires des façades, l'usage des présentoirs d'allées (wingstacks), présentation des panneaux de signalisation, les installations et les produits exposés sur étagères. Cette initiative contribue à réduire le temps que nos directeurs de magasin doivent consacrer à ces questions, réduit l'encombrement des allées et impose une cohérence fondamentale d'approche pour ce qui est de l'aspect.

Des produits disponibles – Nous sommes dans les premiers stades de la transformation de notre chaîne d'approvisionnement pour améliorer la disponibilité des produits. Nous avons amélioré la gestion de nos stocks et nos systèmes de réapprovisionnement et démarré la mise en place d'un nouveau système de gestion des entrepôts. Nous avons expérimenté nos centres de déploiement rapide (Rapid Deployment Centers). Dans l'idéal, ces centres de déploiement rapide permettront l'écoulement de volumes plus importants que ceux traités par nos centres de distribution traditionnels.

Appropriation du marché des professionnels – Nous avons considérablement amélioré les services offerts à nos clients professionnels, en particulier avec notre espace d'offres réservées aux professionnels. L'espace d'offres réservées aux professionnels qui est disponible dans tous nos magasins, nous permet de faire profiter notre clientèle professionnelle du pouvoir dérivé de l'effet de volume des achats de The Home Depot. Notre programme d'expédition en direct nous permet de faire livrer les grosses commandes directement du fournisseur sur le site d'utilisation du client, réduisant ainsi les manutentions, le délai de livraison et les coûts tout en contribuant à la fidélisation des clients professionnels.

Nous avons ouvert 110 nouveaux magasins au cours de l'exercice 2007, y compris 10 déménagements, ce qui a porté le nombre total de nos magasins à la clôture de l'exercice 2007 à 2 234. À la clôture de l'exercice 2007, 243 de nos magasins, soit environ 11 %, étaient situés au Canada, au Mexique et en Chine, comparé à 228, ou environ 9 %, à la clôture de l'exercice 2006.

L'exploitation a généré un flux de trésorerie de 5,7 milliards de dollars au cours de l'exercice 2007. Nous avons utilisé ce flux de trésorerie, conjointement avec les produits nets de la cession de HD Supply, pour financer les rachats d'actions à hauteur de 10,8 milliards de dollars, notamment 10,7 milliards de dollars pour le rachat de 289 millions d'actions ordinaire dans le cadre de notre offre publique d'achat, et le versement de dividendes en espèces à hauteur de 1,7 milliard de dollars. Nous avons également fait 3,6 milliards de dollars de dépenses de capital.

À la clôture de l'exercice 2007, notre ratio d'endettement à long terme s'établissait à 64,3 % comparé à 46,5 % à la fin de l'exercice 2006. Notre rendement du capital investi pour les activités poursuivies (calculé sur le niveau moyen de dette à long terme et de fonds propres entre le début et la fin de la période des douze mois précédents) s'élevait à 13,9 % la clôture de l'exercice 2007, contre 16,8 % pour l'exercice 2006.

Nous croyons que les données de chiffre d'affaires sélectionnées, le pourcentage de relation entre le chiffre d'affaires net et les catégories principales des États financiers et le pourcentage de changement du montant de chacun des éléments présentés ci-dessous sont importants pour évaluer les performances de notre exploitation commerciale. Nous opérons dans un seul secteur d'activité et nous comptons que les renseignements présentés dans le chapitre « Commentaires et analyse de la direction à l'égard de la situation financière et des résultats d'exploitation » donnent une bonne représentation de notre secteur, de nos activités et de notre situation financière.

CHIFFRE D'AFFAIRES NET

Bénéfice brut

Charges d'exploitation :

Frais de vente, généraux et administratifs
Amortissements

Total des charges d'exploitation

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION

Intérêts débiteurs (créditeurs) :

Intérêts créditeurs et revenus de placement
Intérêts débiteurs
Dépenses nettes d'intérêts

BÉNÉFICE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT PROVISION POUR IMPÔTS SUR LE REVENU

Provision pour impôts sur le revenu

BÉNÉFICE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

DONNÉES DE CHIFFRE D'AFFAIRES SÉLECTIONNÉES

Nombre de transactions avec la clientèle (en millions)⁽²⁾

Facture moyenne⁽²⁾

Chiffre d'affaires hebdomadaire moyen pondéré par magasin en exploitation (en milliers de dollars)

Chiffre d'affaires moyen pondéré par pied carré

Augmentation (Diminution) des ventes par magasins comparables (%)

% du chiffre d'affaires net			% d'augmentation (de baisse) des montants en dollars	
Exercice ⁽¹⁾			2007 contre 2006	2006 contre 2005
2007	2006	2005		
100,0 %	100,0 %	100,0 %	(2,1) %	2,6 %
33,6	33,6	33,7	(2,1)	2,3
22,1	20,4	20,1	5,9	4,0
2,2	2,0	1,8	8,1	11,6
24,3	22,4	21,9	6,1	4,7
9,4	11,2	11,8	(18,3)	(2,0)
(0,1)	—	(0,1)	174,1	(56,5)
0,9	0,5	0,2	78,0	175,4
0,8	0,5	0,1	70,9	355,0
8,6	10,8	11,6	(22,1)	(5,2)
3,1	4,1	4,3	(25,5)	(2,7)
5,4%	6,7 %	7,3 %	(20,1) %	(6,6) %
1 336	1 330	1 330	0,5 %	0,0 %
\$57,48	\$58,90	\$57,98	(2,4)	1,6
\$658	\$723	\$763	(9,0)	(5,2)
\$331,86	\$357,83	\$377,01	(7,3)	(5,1)
(6,7) %	(2,8) %	3,1 %	N/D	N/D

Remarque : Certains pourcentages peuvent ne pas correspondre aux totaux en raison de l'arrondissement.

- (1) Les exercices 2007, 2006 et 2005 se réfèrent aux exercices clos respectivement le 3 février 2008, le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006. L'exercice 2007 compte 53 semaines; les exercices 2006 et 2005 présentés comptent 52 semaines.
- (2) La 53^{ème} semaine de l'exercice 2007 a généré un complément de 20 millions de transactions clientèle et a eu une incidence négative sur la facture moyenne de 0,05 \$.
- (3) Comprend le chiffre d'affaires net provenant des emplacements ouverts depuis plus de 12 mois, y compris celui des magasins relocalisés et remaniés. Les magasins de détail sont inclus dans les chiffres comparatifs à partir du lundi suivant leur 365^{ème} jour d'activité. Les ventes par magasins comparables sont données uniquement à titre d'information complémentaire et ne doivent pas se substituer au chiffre d'affaires net ou au bénéfice net présentés conformément aux principes comptables généralement reconnus.

Résultats d'exploitation

Pour bien comprendre les facteurs importants qui ont influé sur notre performance au cours des trois derniers exercices, l'analyse suivante doit être lue conjointement avec les états financiers consolidés et les notes sur les états financiers consolidés font partie du présent rapport annuel.

Comparaison de l'exercice 2007 par rapport à l'exercice 2006

Chiffre d'affaires net

L'exercice 2007 a comporté 53 semaines comparé à 52 semaines pour l'exercice 2006. Le chiffre d'affaires net a diminué de 2,1 %, soit 1,7 milliard de dollars pour atteindre 77,3 milliards de dollars pour l'exercice 2007 comparé à 79 milliards de dollars pour l'exercice 2006. La diminution du chiffre d'affaires net de l'exercice 2007 traduit l'incidence négative des ventes par magasins comparables, partiellement compensée par l'apport d'un chiffre d'affaires net de 3,7 milliards de dollars généré par les magasins ouverts au cours de l'exercice 2007 et de 1,1 milliard de dollars attribuable à la semaine supplémentaire de l'exercice 2007. Les ventes par magasins comparables ont diminué de 6,7 % en 2007 comparé à une diminution de 2,8 % en 2006.

Un certain nombre de facteurs ont contribué au déclin de nos ventes par magasins comparables. Les marchés de la construction résidentielle et de la rénovation résidentielle ont continué à être mitigés, surtout dans certaines des régions où nous sommes traditionnellement forts comme la Floride, la Californie et le Nord-Est. Nous avons fait preuve d'une vigueur relative dans les revêtements de planchers, la plomberie, le jardinage et les peintures avec des ventes par magasins comparables dans ces régions supérieures à la moyenne de la Société pour l'exercice 2007. Nous avons gagné des parts de marché dans les outils électriques et l'équipement, partiellement grâce au lancement de la gamme de produits au lithium Ryobi One+ au cours de l'exercice 2007. Les ventes par magasins comparables pour le bois d'œuvre, les matériaux de construction, la quincaillerie, l'éclairage, les cuisines/appareils sanitaires et la menuiserie ont été inférieures à la moyenne de la Société pour l'exercice 2007. La combinaison de résultats mitigés dans les catégories générant de gros chiffres d'affaires et d'une déflation du cours des matières premières a eu une incidence négative sur la facture moyenne, qui a diminué de 2,4 % pour atteindre 57,48 \$ pour l'exercice 2007.

Nos activités internationales se sont bien comportées au cours de l'exercice 2007. Nos magasins mexicains ont affiché une progression à deux chiffres des ventes par magasins comparables en 2007 et les ventes par magasins comparables au Canada ont aussi connu une progression positive.

Afin d'atteindre nos objectifs en matière de service à la clientèle, nous procémons à l'ouverture stratégique de magasins à proximité des zones commercantes desservies par des magasins existants (« cannibaliser ») afin d'améliorer les niveaux de service, de réaliser des ventes accrues et de pénétrer davantage le marché. Nos nouveaux magasins avaient cannibalisé environ 10 % de nos magasins existants à la clôture de l'exercice 2007, ce qui a eu une incidence négative sur les ventes par magasins comparables d'environ 1 %.

Nous estimons que nos résultats des ventes ont subi, et continueront de subir, l'impact négatif de la concurrence auquel nous faisons face sur différents marchés. En raison de la forte segmentation des secteurs de la rénovation résidentielle aux États-Unis, où nous estimons que notre part de marché est d'environ 15 %, il est difficile de mesurer l'impact de la concurrence sur nos ventes.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut a diminué de 2,1 %, passant de 26,5 milliards de dollars pendant l'exercice 2006 à 26,0 milliards de dollars pour l'exercice 2007. Le bénéfice brut exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires net a été de 33,6 % pour l'exercice 2007, un chiffre stable par rapport à l'exercice 2006. Un montant moindre de charges d'intérêt différé associées à nos programmes de financement de notre carte de crédit maison a contribué à hauteur de 39 points de base au bénéfice brut exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires net pour l'exercice 2007. Nous offrons des programmes sans paiement initial ni intérêt au moyen de notre carte de crédit maison. Le coût de l'intérêt différé correspondant à ces programmes est intégré dans le coût des produits vendus. Au cours de l'exercice 2007, la pénétration de notre carte de crédit maison et des ventes à crédit sous marques associées a été de 29,4 % comparé à 28,0 % pendant l'exercice 2006. Les avantages dérivés de l'intérêt différé a été en grande partie compensé par une plus forte pénétration de produits à plus faible marge comme les appareils électroménagers et les remises accordées pour liquider certains articles saisonniers, comme les équipements motorisés en plein air et les grils et pour nous permettre de faciliter la transition vers la commercialisation de nouveaux produits, comme les meubles de rangement tout montés et les accessoires de cuisine.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont augmenté de 6,1 % pour se chiffrer à 18,8 milliards de dollars pour l'exercice 2007 par rapport à 17,7 milliards de dollars pour l'exercice 2006. Les charges d'exploitation exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires net ont été de 24,3 % pour l'exercice 2007 comparé à 22,4 % pour l'exercice 2006.

Les frais de ventes, généraux et administratifs (« VGA ») ont augmenté de 5,9 % pour passer de \$16,1 milliards pour l'exercice 2006 à \$17,1 milliards pour l'exercice 2007. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires net, les VGA ont été de 22,1 % pour l'exercice 2007 en comparaison à 20,4 % pour l'exercice 2006. La réduction des VGA reflète l'incidence de l'évolution négative des ventes par magasins comparables, dans la mesure où pour chaque point de pourcentage d'évolution négative des ventes nous escomptons une réduction des dépenses de 20 points environ. De plus, au cours de l'exercice 2007, notre part de participation aux bénéfices reçue du prestataire de services administrateur du portefeuille de cartes de crédits maison a été inférieure de 275 millions de dollars à celle reçue au titre de l'exercice 2006. Nous comptabilisons cette participation aux bénéfices comme une réduction de nos charges d'exploitation. Nous avons aussi passé en pertes et profits 88 millions de dollars correspondant aux dépenses effectuées pour certains emplacements où nous avions prévu d'ouvrir des magasins que nous avons renoncé à ouvrir et 34 millions de dollars correspondant à la fermeture de nos 11 magasins Home Depot Landscape Supply et notre centre d'appel de Tampa au cours de l'exercice 2007. Les VGA reflètent également les investissements que nous sommes en train d'effectuer au titre de nos cinq priorités principales. Exprimé en termes de pourcentage du chiffre d'affaires net, le montant total des rémunérations de l'exercice 2007 a augmenté de 76 points de base par rapport à la même période de l'exercice précédent. Ceci reflète les montants que nous avons investis dans notre personnel de magasin et notre programme de recrutement de spécialistes de métiers, les versements effectués au titre de la participation aux résultats ainsi qu'un contexte difficile sur le plan commercial. La progression des VGA pour l'exercice 2007 par rapport à l'exercice 2006 a été en partie compensée par l'indemnité de licenciement de 129 millions de dollars qui avait été versée au cours de l'exercice 2006.

Les amortissements ont augmenté de 8,1 % pour passer de 1,6 milliard de dollars pendant l'exercice 2006 à 1,7 milliard de dollars au cours de l'exercice 2007. Les amortissements exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires net ont été de 2,2 % pour l'exercice 2007 et de 2,0 % pour l'exercice 2006. L'augmentation exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires net s'est produite essentiellement en raison de nos investissements dans la modernisation et la technologie des magasins.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation a diminué de 18,3 % pour se chiffrer à 7,2 milliards de dollars pour l'exercice 2007 par rapport à 8,9 milliards de dollars pour l'exercice 2006. Le bénéfice d'exploitation exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires net a été de 9,4 % pour l'exercice 2007 comparé à 11,2 % pour l'exercice 2006.

Intérêts, nets

Pour l'exercice 2007, nous avons constaté 622 millions de dollars au titre des dépenses nettes d'intérêts, comparé à 364 millions de dollars pour l'exercice 2006. Les dépenses nettes d'intérêts exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires net ont représenté 0,8 % pour l'exercice 2007 contre 0,5 % pour l'exercice 2006. Cette augmentation est essentiellement attribuable aux intérêts supplémentaires encourus suite à l'émission en décembre 2006 de 750 millions de dollars d'obligations de premier rang à taux variable, de 1,25 milliard de dollars d'obligations de premier rang à 5,25 % et de 3,0 milliards de dollars d'obligations de premier rang à 5,875 %.

Provision pour impôts sur le revenu

Notre taux réel combiné de l'impôt fédéral sur le revenu, de l'impôt des états sur le revenu est passé à 36,4 % pour l'exercice 2007 par rapport à 38,1 % pour l'exercice 2006. La réduction de notre taux d'impôt réel sur le revenu pendant l'exercice 2007 est la conséquence d'une imposition rétroactive de la part de la province canadienne du Québec au deuxième trimestre 2006 et, pour ce qui est de l'exercice 2007, d'avantages fiscaux accordés à la suite de vérifications opérées par plusieurs états et à la suite des contrôles fiscaux effectués par les autorités fédérales au titre de 2003 et 2004.

Bénéfice dilué par action des activités poursuivies

Le bénéfice dilué par action généré par les activités poursuivies s'est chiffré à 2,27 dollars pour l'exercice 2007 et à 2,55 dollars pour l'exercice 2006. La 53^{ème} semaine a contribué à une augmentation du bénéfice dilué par action généré par les activités poursuivies de 0,04 dollars pour l'exercice 2007. Le rachat de nos propres actions ordinaires en vertu de notre

autorisation de rachat de 40 milliards de dollars a eu une incidence positive sur le bénéfice dilué par action tant pour l'exercice 2006 que pour l'exercice 2007. Nous avons racheté 293 millions d'actions pour un montant de 10,8 milliards de dollars pendant l'exercice 2007 et 174 millions d'actions pour un montant de 6,7 milliards de dollars pendant l'exercice 2006. Depuis le lancement du programme en 2002, nous avons racheté 743 millions d'actions ordinaires pour un montant total de 27,2 milliards de dollars. Au 3 février 2008, le solde du montant préalablement autorisé aux termes du programme de rachat d'actions était d'environ 12,8 milliards de dollars.

Activités interrompues

Les activités interrompues comprennent les résultats de l'exploitation jusqu'au 30 août 2007 et la perte subie sur la cession de HD Supply. Le chiffre d'affaires net des activités interrompues a été de 7,4 milliards de dollars pour l'exercice 2007 comparé à 11,8 milliards de dollars pour l'exercice 2006. Le bénéfice net d'impôts des activités interrompues a été de 185 millions de dollars pour l'exercice 2007 comparé à 495 millions de dollars pour l'exercice précédent. Le bénéfice des activités interrompues pour l'exercice 2007 comprend une perte de 4 millions de dollars, nette d'impôts, pour la cession de cette affaire.

Comparaison de l'exercice 2006 et de l'exercice clôturé le 29 janvier 2006 (« exercice 2005 »)

Chiffre d'affaires net

Pour l'exercice 2006, le chiffre d'affaires net a été de 79,0 milliards de dollars comparé à 77,0 milliards de dollars pour l'exercice 2005, soit une augmentation de 2,6 %. Au cours de l'exercice 2006, la progression du chiffre d'affaires net a été principalement entraînée par le chiffre d'affaires net de 4,0 milliards de dollars généré par les nouveaux magasins. Les ventes par magasins comparables ont chuté de 2,8 % au cours de l'exercice 2006 par rapport à une augmentation de 3,1 % au cours de l'exercice 2005. La diminution des ventes par magasins comparables a été entraînée par une chute de 4,6 % des transactions clientèle par magasins comparables en partie compensée par une augmentation de 1,6 % de la facture moyenne. Notre facture moyenne a augmenté pour atteindre 58,90 \$ au cours de l'exercice 2006, avec des augmentations dans 8 des 10 rayons de vente. La chute des ventes par magasins comparables pour l'exercice 2006 est imputable à un ralentissement significatif sur le marché de la rénovation résidentielle aux États-Unis ainsi qu'à des comparaisons d'une année sur l'autre rendues difficiles par les ventes consécutives aux ouragans subis au cours de l'exercice 2005. À la fois le Canada et le Mexique ont enregistré des progressions des ventes par magasins comparables au cours de l'exercice 2006. De plus nos résultats de ventes par magasins comparables sont en partie la manifestation d'un phénomène de cannibalisation. Nos nouveaux magasins ont cannibalisé environ 14 % de nos magasins existants au cours de l'exercice 2006, ce qui a eu un effet négatif sur les ventes par magasins comparables d'environ 2 %.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut a augmenté de 2,3 %, passant de 25,9 milliards de dollars pendant l'exercice 2005 à 26,5 milliards de dollars au cours de l'exercice 2006. Le bénéfice brut exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires net a diminué de 9 points de base à 33,6 % pour l'exercice 2006, comparé à 33,7 % pour l'exercice 2005. La diminution du bénéfice brut exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires net traduit une évolution de la composition des ventes de produits essentiellement imputable à la croissance des ventes d'appareils électroménagers dont le taux de marge est inférieur à la moyenne de la Société.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation ont augmenté de 4,7 % pour atteindre 17,7 milliards de dollars pour l'exercice 2006 par rapport à 16,9 milliards de dollars pour l'exercice 2005. Les charges d'exploitation, exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires net, ont été de 22,4 % pour l'exercice 2006 comparé à 21,9 % pour l'exercice 2005.

Les VGA ont augmenté de 4,0 %, passant de \$15,5 milliards pour l'exercice 2005 à \$16,1 milliards pour l'exercice 2006. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires net, les VGA ont été de 20,4 % pour l'exercice 2006 comparé à 20,1 % pour l'exercice 2005. L'augmentation des VGA pour l'exercice 2006 a été principalement le résultat de l'augmentation du nombre d'heures travaillées par les associés dans nos magasins, des sommes consacrées aux programmes d'entretien des magasins et à l'accroissement des modernisations de présentoirs de marchandises. Cette augmentation a été en partie compensée par une réduction de coûts générée par le biais de l'auto-assurance alors que nous continuons à recueillir le fruit des programmes de sécurisation et d'autres initiatives. Pour l'exercice 2006 nous avons également perçu un montant plus élevé au titre de la clause de participation aux bénéfices de la part du prestataire de services administrateur du portefeuille de cartes de crédit maison que pour l'exercice 2005.

Ce qui a également eu un effet sur nos VGA au cours de l'exercice 2006 est la dépense associée à l'indemnité de départ d'un cadre pour 129 millions de dollars et l'adoption de la méthode comptabilisation dite « Statement of Financial Accounting Standards, SFAS » N°123(R), « Rémunération à base d'actions » correspondant à la norme SFAS 123(R), en vertu de laquelle nous avons enregistré pour 40 millions de dollars de dépenses de rémunération à base d'actions liées pour la poursuite du service dévolu aux options accordées avant l'exercice 2003. L'augmentation des VGA est en partie relativisée par la présence de 91 millions de dollars de frais liés à la baisse de valeur et de dépenses relatives aux obligations des baux associées à la fermeture de 20 magasins EXPO Design Center au cours de l'exercice 2005.

Les amortissements ont augmenté de 11,6 % pour passer de 1,4 milliard de dollars pendant l'exercice 2005 à 1,6 milliard de dollars au cours de l'exercice 2006. Les amortissements exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires net ont été de 2,0 % pour l'exercice 2006 et de 1,8 % pour l'exercice 2005. L'augmentation exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires net provient essentiellement des amortissements pratiqués sur nos investissements dans la modernisation et la technologie des magasins.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation a diminué de 2,0 % pour atteindre 8,9 milliards de dollars pour l'exercice 2006 par rapport à 9,0 milliards de dollars pour l'exercice 2005. Le bénéfice d'exploitation, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires net, a été de 11,2 % pour l'exercice 2006 comparé à 11,8 % pour l'exercice 2005.

Intérêts, nets

Pour l'exercice 2006, nous avons constaté 364 millions de dollars au titre des dépenses nettes d'intérêts, à comparer à 80 millions de dollars pour l'exercice 2005. Les dépenses nettes d'intérêts exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires net ont représenté 0,5 % pour l'exercice 2006 contre 0,1 % pour l'exercice 2005. Cette augmentation est essentiellement attribuable aux intérêts supplémentaires encourus suite à l'émission en mars 2006 de 1,0 milliard de dollars d'obligations de premier rang à 5,20 % et de 3,0 milliards de dollars d'obligations de premier rang à 5,40 % et à l'émission en décembre 2006 de 750 millions de dollars d'obligations de premier rang à taux variable, de 1,25 milliard de dollars d'obligations de premier rang à 5,25 % et de 3,0 milliard de dollars d'obligations de premier rang à 5,875 %.

Provision pour impôts sur le revenu

Notre taux réel combiné de l'impôt fédéral sur le revenu, de l'impôt des états et de l'impôt étranger sur le revenu est passé à 38,1 % pour l'exercice 2006 par rapport à 37,1 % pour l'exercice 2005. La majeure partie de l'augmentation de notre taux d'impôt réel sur le revenu pendant l'exercice 2006 est la conséquence d'une imposition rétroactive de la part de la province canadienne du Québec. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006, l'Assemblée nationale du Québec a édicté une loi qui a modifié de façon rétroactive un certain nombre de dispositions fiscales, nous assujettissant ainsi à des impôts et des charges d'intérêt supplémentaires. En conséquence de quoi nous avons reçu du Québec un avis de cotisation de 57 millions de dollars en impôts rétroactifs et de 12 millions de dollars en intérêts subséquents pour les exercices fiscaux de 2002 à 2005.

Bénéfice dilué par action des activités poursuivies

Le bénéfice dilué par action généré par les activités poursuivies s'est chiffré à 2,55 dollars pour l'exercice 2006 et à 2,63 dollars pour l'exercice 2005. Le rachat de nos propres actions ordinaires a eu une incidence positive sur le bénéfice dilué par action tant pour l'exercice 2006 que pour l'exercice 2005.

Liquidités et ressources en capital

Le flux de trésorerie provenant de l'exploitation représente une source considérable de liquidités. Pour l'exercice 2007, les liquidités nettes provenant des activités d'exploitation ont été de 5,7 milliards de dollars par rapport à 7,7 milliards pour l'exercice 2006. Cette évolution est essentiellement attribuable à une diminution du bénéfice net et à l'évolution du fonds de roulement.

Les activités d'investissement ont rapporté 4,8 milliards de dollars pour l'exercice 2007 comparé à 7,6 milliards de dollars utilisés pour les activités d'investissement pour l'exercice 2006. Cette augmentation est essentiellement imputable aux 8,3 milliards de produits nets générés par la cession de HD Supply au troisième trimestre 2007 et aux 4,3 milliards de dollars de paiements en moins au titre des entreprises acquises au cours de l'exercice 2007. La cession de HD Supply s'est traduite principalement par une diminution des comptes de bilan suivants : Les comptes clients, les stocks de marchandises, la valeur

du fonds de commerce inscrite au bilan, les autres actifs, les comptes fournisseurs, les salaires à payer et les charges connexes.

En outre, pendant l'exercice 2007, nous avons enregistré pour 3,6 milliards de dollars de dépenses en immobilisations, réparties de la façon suivante : 56 % pour de nouveaux magasins, 8 % pour la modernisation des magasins, 15 % pour la technologie et 21 % pour d'autres initiatives. Des 3,6 milliards de dépenses en immobilisations, environ 3,4 milliards ont concerné les activités de détail. Pendant l'exercice 2007, nous avons ouvert 110 nouveaux magasins, y compris 10 déménagements.

Les liquidités nettes utilisées pour les activités de financement au cours de l'exercice 2007 ont été de 10,6 milliards de dollars comparé à 203 millions de dollars au cours de l'exercice 2006. L'augmentation des montants de liquidités nettes utilisées pour les activités de financement est essentiellement attribuable aux 4,1 milliards de dollars supplémentaires utilisés en rachat d'actions ordinaires par rapport à l'exercice précédent, notamment le rachat de 289 millions d'actions ordinaires pour un montant total de 10,7 milliards de dollars suite à notre offre publique d'achat, parallèlement à une diminution de 8,9 milliards de dollars des produits d'emprunts contractés à titre de dettes à long terme au cours de l'exercice 2007.

Le 18 juin 2007, le conseil d'administration a autorisé la recapitalisation de la Société, en particulier sous la forme d'un rachat d'actions ordinaires pour un montant supplémentaire de 22,5 milliards de dollars. Nous avons entériné la cession de HD Supply le 30 août 2007 et avons utilisé le produit de la vente et les liquidités disponibles pour financer le rachat de 289 millions d'actions ordinaires pour un montant de 10,7 milliards de dollars, soit 37 \$ par action, en règlement de l'offre publique d'achat correspondante. En novembre 2007, nous avons retiré 735 millions d'actions de notre stock d'actions rachetées. Depuis le lancement de notre programme de rachat d'actions en 2002, nous avons racheté approximativement 743 millions de nos propres actions ordinaires pour un total de 27,2 milliards de dollars. Au 3 février 2008, le solde du montant préalablement autorisé aux termes du programme de rachat d'actions était d'environ 12,8 milliard de dollars. Nous envisageons de contracter une dette pour mener à son terme le restant de notre plan de recapitalisation.

Nous avons des programmes d'effets de commerce en place qui nous permettent d'emprunter jusqu'à 3,25 milliards de dollars. Dans le cadre de ces programmes, nous avons obtenu une facilité de crédit de réserve de la part d'un consortium bancaire pour des emprunts ne dépassant pas les 3,0 milliards de dollars. À la date du 3 février 2008, 1,7 milliard de dollars étaient en cours au titre des programmes d'effets de commerce et aucun emprunt n'était en cours au titre des facilités de crédit associées. Nous ne prévoyons pas d'utiliser la facilité de crédit de réserve dans le cadre des programmes d'effets de commerce au-delà des 3,0 milliards de dollars. Cette facilité de crédit, qui prend fin en décembre 2010, contient plusieurs clauses restrictives que nous avons toutes respectées. Selon nous, aucune de ces clauses n'est susceptible d'avoir une incidence sur la liquidité ou les ressources en capital.

Nous avons recours à des contrats de location-acquisition et à des contrats de location-exploitation pour financer une partie de nos biens immobiliers, y compris nos magasins, nos centres de distribution et nos centres de soutien aux magasins.

La valeur nette réelle de nos contrats de location-acquisition figure dans les bilans consolidés sous la rubrique Dettes à long terme. Conformément aux principes comptables généralement reconnus, les contrats de location-exploitation ne sont pas présentés dans nos bilans consolidés. À la fin de l'exercice 2007, notre ratio d'endettement à long terme s'établissait à 64,3 % comparé à 46,5 % à la fin de l'exercice 2006. Cet accroissement traduit l'augmentation nette des dettes à long terme à la suite de l'émission, au mois de décembre 2006, de 750 millions de dollars d'obligations de premier rang à taux variable, de 1,25 milliard de dollars d'obligations de premier rang à 5,25 % et de 3,0 milliards de dollars d'obligations de premier rang à 5,875 %.

À la date du 3 février 2008, nous avions 457 millions de dollars en liquidités et en placements à court terme. Nous sommes d'avis que notre position de trésorerie actuelle et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation seront suffisants pour mener à bien nos programmes de dépenses en immobilisations et assumer tous les remboursements de dettes à long terme auxquels nous devrons faire face au cours des prochains exercices. Nous disposons en outre de fonds en vertu du programme d'effets de commerce et nous pensons avoir la capacité d'obtenir des sources de financement alternatives pour assumer d'autres obligations.

Au cours de l'exercice 2007, nous avons négocié des accords de swaps de taux d'intérêt, inscrits à titre de couverture de juste valeur, avec des montants nominaux de référence de 2,0 milliards de dollars visant à l'échange de taux d'intérêt fixes sur nos obligations de premier rang de 3 milliards de dollars à 5,40 % pour un taux d'intérêt variable égal au taux TIOL plus de 60 à 149 points de base, et qui expirent le 1^{er} mars 2016. Au 3 février 2008, la juste valeur de marché approximative de ces ententes était un élément d'actif de 29 millions de dollars, soit le montant estimatif que la Société aurait reçu en règlement d'accords de swaps de taux d'intérêt semblables aux taux d'intérêt courants.

En outre, au cours de l'exercice 2007, nous avons négocié un accord de swap de taux d'intérêt, inscrit à titre de couverture des flux de trésorerie, pour un montant nominal de référence de 750 millions de dollars visant l'échange de taux d'intérêt variables sur nos obligations de premier rang à taux variable de 750 millions de dollars pour un taux d'intérêt fixe au taux de 4,36 % et qui expire le 16 décembre 2009. Au 3 février 2008, la juste valeur de marché approximative de cet accord était un élément de passif de 17 millions de dollars, soit le montant estimatif que nous aurions acquitté en règlement d'accords de swaps de taux d'intérêt semblables aux taux d'intérêt courants.

Le tableau qui suit récapitule nos obligations contractuelles au 3 février 2008 (montants en millions de dollars) :

Obligations contractuelles	Paiements dus par exercice				
	Total	2008	2009-2010	2011-2012	Subséquente
Dettes totales ⁽¹⁾	\$20 391	\$2 601	\$3 824	\$1 842	\$12 124
Obligations de contrat de location-acquisition ⁽²⁾	1 287	79	162	164	882
Contrats de location-exploitation	8 931	802	1 360	1 105	5 664
Obligations qui découlent des achats ⁽³⁾	4 654	1 715	1 343	794	802
Avantages fiscaux non constatés au titre de la Note FIN 48 ⁽⁴⁾	6	6	—	—	—
Total	\$35 269	\$5 203	\$6 689	\$3 905	\$19 472

(1) *Exclut la valeur actuelle des obligations en vertu de contrats de location-acquisition de 415 millions de dollars. Comprend les paiements d'intérêts de 7 milliards de dollars et les escomptes non amortis de 65 millions de dollars.*

(2) *Comprend des intérêts théoriques de 872 millions de dollars.*

(3) *Les obligations qui découlent des achats comprennent tous les contrats juridiquement valables, comme les engagements fermes concernant les achats de stocks, les achats de services publics, les dépenses en immobilisations, l'acquisition de logiciels et les permis d'utilisation, et les contrats de service juridiquement valables. Les ordres d'achat qui ne sont pas des accords juridiquement valables sont exclus du tableau ci-dessus.*

(4) *Ne comprend pas un montant de 602 millions de dollars d'avantages fiscaux à long terme non constatés en raison des incertitudes concernant l'échéance des paiements en espèces à venir relatifs aux obligations découlant de la Note FIN 48.*

Informations quantitatives et qualitatives sur les risques du marché

Le risque lié au marché auquel nous sommes exposés résulte principalement de la fluctuation des taux d'intérêt. Bien que nous exploitons des établissements à l'échelle internationale, notre exposition aux fluctuations des taux de devise étrangère ne présente pas de risque significatif pour notre situation financière, ni pour nos résultats d'exploitation. Nous recourons avant tout à des instruments dérivés pour gérer notre exposition aux taux d'intérêt et pour maintenir un bon équilibre entre les dettes à taux fixe et les dettes à taux variable.

À la date du 3 février 2008, nous avions une valeur de 11,0 milliards de dollars après escompte d'actions de premier rang en circulation. La valeur marché des actions de premier rang cotées en bourse au 3 février 2008 se montait à environ 10,5 milliards de dollars.

Incidence de l'inflation, de la déflation et des variations de prix

Certaines des marchandises que nous achetons ont été soumises à l'inflation et à la déflation. Nous ne croyons pas que les variations du prix des matériaux aient eu une incidence importante sur notre chiffre d'affaires net ou nos résultats d'exploitation. Bien qu'il nous soit impossible de déterminer avec précision l'incidence globale de l'inflation et de la déflation sur nos activités, nous ne croyons pas qu'elles aient eu une incidence importante sur nos résultats d'exploitation.

Conventions comptables importantes

Nos principales conventions comptables sont présentées dans la Note 1 accompagnant nos états financiers consolidés. L'analyse suivante porte sur nos conventions comptables les plus importantes, lesquelles sont essentielles dans la représentation de notre situation financière et des résultats de notre exploitation et qui requièrent une appréciation importante ou l'utilisation d'estimations complexes.

Constatation des produits

Nous constatons les produits, déduction faite des retours estimés et des taxes sur les ventes, au moment où le client prend possession de la marchandise ou reçoit des services. La provision pour retours est estimée en fonction des niveaux de retours historiques. Nous sommes d'avis que notre estimation des retours sur vente donne une idée précise des retours à venir. Notre passif au titre des retours estimés n'a jamais fait l'objet d'un ajustement important. Cependant, si ces estimations étaient largement inférieures aux montants réels, elles pourraient avoir un effet négatif sur nos ventes. Lorsque nous recevons le paiement du client avant qu'il ne prenne possession de la marchandise ou que le service n'ait été rendu, le montant reçu est enregistré à titre de produit comptabilisé d'avance dans les bilans consolidés joints jusqu'à ce que la vente ou le service soit mené à terme. Nous comptabilisons également les produits reçus d'avance pour la vente de cartes-cadeau et identifions ce revenu à titre de rachat des cartes-cadeau dans le chiffre d'affaires net.

Stock de marchandises

Nos stocks de marchandises sont inscrits au moindre de leur coût (premier entré, premier sorti) ou de leur valeur de marché, établie dans environ 89 % des cas selon la méthode de l'inventaire au prix de détail et dans le reste des cas selon la méthode du coût. Les détaillants comme The Home Depot, qui détiennent différents types de marchandises à faible coût unitaire et qui réalisent un grand nombre de transactions, ont souvent recours à la méthode de l'inventaire au prix de détail. Selon cette méthode, les stocks de marchandises sont inscrits au coût, lequel est déterminé en multipliant le prix de détail des stocks de clôture par un ratio du coût au prix de détail. Comme la valeur au détail de nos stocks est ajustée régulièrement pour refléter les conditions du marché, notre méthodologie produit une valeur qui se rapproche du moindre du coût ou de la valeur de marché. Nous évaluons nos stocks selon la méthode du coût à la fin de chaque trimestre de façon à nous assurer qu'ils soient portés au moindre de leur coût ou de leur valeur de marché. À la fin des exercices 2007 et 2006, les provisions pour moins-value des stocks de marchandises selon la méthode du coût ont eu une incidence négligeable sur les états financiers consolidés.

Nous procédons régulièrement à des inventaires physiques ou inventaires cycliques indépendants dans chacun de nos magasins et centres de distribution, afin de nous assurer que les montants figurant dans les documents d'accompagnement des états financiers consolidés concernant les stocks de marchandises sont exacts. Pendant la période qui s'écoule entre les décomptes physiques dans nos magasins, nous calculons les pertes estimatives pour chaque magasin. La perte (ou dans le cas d'inventaire supplémentaire, « l'excédent ») représente la différence entre le montant inscrit en inventaire dans les livres et l'inventaire physique. Des pertes peuvent se produire en raison du vol, de dégâts, d'enregistrements inexacts lors de la réception de marchandises ou de la détérioration des marchandises, entre autres. Nous estimons les pertes en pourcentage du chiffre d'affaires net en nous fondant sur les pertes moyennes des deux inventaires physiques précédents. Nous évaluons les estimations tous les trimestres et procédons à des ajustements en nous fondant sur les résultats des pertes récentes et les tendances actuelles dans le secteur. Les pertes réelles d'inventaire n'ont pas varié substantiellement des montants estimés pour les exercices 2007, 2006 ou 2005.

Auto-assurance

Nous sommes auto-assurés contre certaines pertes liées à notre responsabilité civile, à notre responsabilité du fait des produits, à la responsabilité automobile, à l'indemnisation des accidents du travail et aux réclamations au titre de frais médicaux. Notre passif représente une estimation du coût final prévu des réclamations en date du bilan. Les dettes provisionnées ne sont pas actualisées et sont établies en fonction d'une analyse des données historiques et des estimations actuarielles; chaque trimestre, la direction et des actuaires indépendants révisent les dettes afin de s'assurer que le montant est approprié. Bien que nous soyons d'avis que ces estimations sont raisonnables d'après l'information dont nous disposons actuellement, toute déviation, par rapport à nos estimations, des tendances actuelles, notamment de la gravité ou de la fréquence des réclamations, de l'inflation des frais médicaux ou de la fluctuation des primes, pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation. Les résultats réels associés à ce type de réclamations n'ont pas varié substantiellement des montants estimés pour les exercices 2007, 2006 ou 2005.

Rabais des fournisseurs

Les rabais accordés par les fournisseurs consistent essentiellement en ristournes afférentes au volume, accordées lorsqu'un certain volume d'achats est atteint, et en participations publicitaires en coopération avec les fournisseurs pour la promotion de leurs produits, lesquelles se basent généralement sur des montants minimums garantis avec des montants supplémentaires accordés lorsque certains volumes d'achats sont atteints. Ces rabais des fournisseurs sont provisionnés au fur et à mesure qu'ils sont acquis, et les rabais reçus lorsqu'un certain volume d'achat est atteint sont provisionnés sur la période de gratification en fonction d'estimations de volumes d'achats. Nous sommes convaincus que nos estimations des rabais accordés par les fournisseurs en fonction du volume attendu des achats sur la période de gratification donnent une représentation fidèle du rabais définitif à recevoir de nos fournisseurs.

Les ristournes afférentes au volume et les participations publicitaires en coopération accordées sont enregistrées au début comme une réduction des stocks de marchandises et une réduction subséquente des coûts des produits vendus lorsque des produits connexes sont vendus. Certaines participations publicitaires en coopération qui représentent des remboursements de dépenses spécifiques, progressives et identifiables engagées pour promouvoir les produits des fournisseurs, sont enregistrées en compensation de frais de publicité.

Perte de valeur des actifs à long terme

Nous évaluons la valeur comptable des actifs à long terme lorsque la direction prend la décision de déménager ou de fermer un magasin ou une autre implantation, ou lorsque la situation indique que la valeur comptable d'un bien pourrait ne pas être récupérable. Les pertes de valeur des actifs d'un magasin sont évaluées en comparant ses flux de trésorerie non actualisés à sa valeur comptable. Si la valeur comptable est supérieure à la valeur non actualisée des flux de trésorerie, une provision est établie pour réduire la valeur de l'actif en question à sa juste valeur si la valeur comptable est supérieure à la juste valeur. Nous faisons des hypothèses et estimations critiques lorsque nous procédons aux évaluations de perte de valeur des actifs à long terme. Bien que nous soyons d'avis que ces estimations sont raisonnables d'après l'information dont nous disposons actuellement, tout écart entre les résultats réels et nos estimations pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation. Les moins-values sont intégrées comme un élément des VGA dans les états consolidés des résultats joints. Lorsqu'un magasin ferme, nous comptabilisons également dans les VGA la valeur actuelle nette des obligations découlant des baux, moins le revenu prévu de sous-location.

Pendant l'exercice 2005, nous avons enregistré en VGA 91 millions de dollars de moins-values sur les actifs et de dépenses associées aux obligations imposées par les baux qui découlent de la fermeture de 20 de nos magasins EXPO Design Center. En outre, pendant l'exercice 2005 nous avons enregistré des frais pour un montant de 29 millions de dollars en coûts de produits vendus liés aux démarques de marchandises dans ces magasins. Nous avons aussi enregistré des moins-values suite à d'autres fermetures et déménagements dans le cadre normal de l'activité, avec une incidence négligeable sur les états financiers consolidés pour les exercices 2007, 2006 et 2005.

Décisions récentes afférentes à la comptabilité

En septembre 2006, le Financial Accounting Standards Board (Bureau chargé des normes comptables, ci-après dénommé « FASB ») a émis le bulletin N° 157 de ses normes comptables, « Calculs à la juste valeur » (« norme SFAS 157 »). SFAS 157 définit ce qui doit être entendu par juste valeur, établit un cadre de référence pour calculer la juste valeur selon les principes comptables généralement reconnus et développe les divulgations relatives aux calculs à la juste valeur. SFAS 157 s'applique à d'autres décisions afférentes à la comptabilité qui imposent ou autorisent les calculs à la juste valeur, le FASB ayant statué précédemment, dans le cadre de ces décisions afférentes à la comptabilité, que la juste valeur représente la méthode la plus pertinente pour effectuer ces calculs. En conséquence, SFAS 157 n'impose aucun nouveau calcul à la juste valeur. SFAS 157 entre en vigueur pour les exercices fiscaux débutant après le 15 novembre 2007 et sera donc applicable à The Home Depot pour l'exercice 2008. La mise en œuvre de SFAS 157, pour ce qui est des calculs à la juste valeur des actifs et des passifs non financiers, excepté pour les éléments qui sont enregistrés ou exprimés à leur juste valeur dans les états financiers d'une entité de façon récurrente, a été différée pour commencer à s'appliquer aux exercices fiscaux débutant après le 15 novembre 2008. Il n'est pas prévu que l'adoption de SFAS 157 pour l'exercice 2008 ait une incidence importante sur la situation financière de la Société.

Article 7A. Déclarations quantitatives et qualitatives sur les risques du marché.

L'information qui est exigée par cet article est incorporée dans l'article 7 du présent rapport « Discussion et analyse de la direction de la condition financière et des résultats des activités ».

Article 8. États financiers et données complémentaires.

Responsabilité de la direction à l’égard des états financiers

Les états financiers présentés dans ce rapport annuel ont été préparés avec intégrité et objectivité et sont la responsabilité de la direction de The Home Depot, Inc. Ces états financiers ont été préparés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et reflètent correctement certaines estimations et opinions fondées sur la meilleure information disponible.

Les états financiers de la Société ont été vérifiés par KPMG LLP, une firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables. Leur rapport complémentaire s’appuie sur une évaluation effectuée selon les normes du Comité de surveillance de la comptabilité de sociétés faisant appel public à l’épargne (États-Unis).

Le Comité de vérification du conseil d’administration, se composant exclusivement d’administrateurs non salariés, se réunit cinq fois par année avec la firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables, les vérificateurs internes et les représentants de la direction pour discuter des questions concernant la vérification et les rapports financiers. De plus, une conférence téléphonique a lieu avant chaque publication des résultats trimestriels. Le Comité de vérification a recours aux services de la firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables et révise régulièrement les contrôles comptables internes, les activités de la firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables et de vérificateurs internes et de la situation financière de la Société. La firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables et les vérificateurs internes de la Société ont libre accès au Comité de vérification.

Rapport de la direction sur le contrôle interne à l’égard de l’information financière

Notre direction est responsable d’établir et de maintenir un contrôle interne approprié à l’égard de l’information financière, au terme de la Règle 13a-15(f) promulguée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, avec ses modifications successives. Sous la supervision et avec la participation de notre direction, y compris notre directeur général et notre directrice financière, nous avons effectué une évaluation de l’efficacité de notre contrôle interne à l’égard de l’information financière en nous appuyant sur le *Cadre intégré de contrôle interne* instauré par le Comité des organismes commanditant la Commission Treadway (COSO). En s’appuyant sur notre évaluation, notre direction a décidé que notre processus de contrôle interne à l’égard de l’information financière fournissait de manière effective, à la date du 3 février 2008, une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l’information financière et à la préparation des états financiers à des fins de représentation à l’égard de l’extérieur, selon les normes comptables généralement reconnues. L’efficacité de notre processus de contrôle interne à l’égard de l’information financière tel qu’au 3 février 2008, a fait l’objet d’un audit de la part de KPMG LLP, une firme indépendante et enregistrée d’experts-comptables, comme décrit dans son rapport inclus dans ce document à la page 33 de ce Formulaire 10-K.

/s/ FRANCIS S. BLAKE

Francis S. Blake
Président du conseil d’administration
et président-directeur général

/s/ CAROL B. TOMÉ

Carol B. Tomé
Directrice financière et
vice-présidente directrice – Services
généraux

Rapport de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables

À l'intention du conseil d'administration et des actionnaires de
The Home Depot, Inc. :

Nous avons procédé à la vérification des systèmes de contrôle interne à l'égard de l'information financière de The Home Depot, Inc. au 3 février 2008, en nous appuyant sur les critères établis par le *Cadre intégré de contrôle interne* instauré par le Comité des organismes commanditant la Commission Treadway (COSO). La direction de The Home Depot Inc. est responsable d'effectuer des contrôles internes efficaces à l'égard de l'information financière et de l'évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière, incluse dans le rapport de la direction joint, sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur le contrôle interne mis en œuvre par la Société à l'égard de l'information financière, en nous basant sur nos vérifications.

Nous avons effectué notre vérification selon les normes du Comité de surveillance de la comptabilité de sociétés faisant appel public à l'épargne (États-Unis). Ces normes exigent que nous planifions et effectuions une vérification afin d'obtenir une assurance raisonnable qu'un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière a été effectué à tous égards importants. Notre vérification a consisté à comprendre le système de contrôle interne à l'égard de l'information financière, d'évaluer le risque qu'une faiblesse majeure existe et le contrôle et l'évaluation de la conception et de l'efficacité de la mise en application du contrôle interne en fonction du risque évalué. Nos vérifications ont également compris l'exécution de toutes autres formalités que nous avons jugées nécessaires dans les circonstances. Nous estimons que notre vérification fournit une base raisonnable pour notre avis.

Le contrôle interne d'une entreprise à l'égard de l'information financière est un processus par lequel une assurance raisonnable est fournie concernant la fiabilité de l'information financière et de la préparation des états financiers à des fins extérieures selon les normes comptables généralement reconnues. Le contrôle interne d'une entreprise à l'égard de l'information financière doit passer par la mise en place de politiques et de mesures (1) relatives à la tenue de registres qui reflètent équitablement, fidèlement et de façon détaillée les transactions et les cessions d'éléments d'actif de la Société; (2) qui fournissent une assurance raisonnable que les transactions sont enregistrées selon les besoins pour permettre la préparation des états financiers conformément aux normes comptables généralement reconnues, et que les reçus et les dépenses de la Société se font seulement après avoir été autorisés par la direction et les administrateurs de la Société; et (3) qui fournissent une assurance raisonnable concernant la prévention ou la détection opportune de l'acquisition, l'utilisation ou la disposition non autorisée des biens de la Société qui pourrait avoir une incidence importante sur les états financiers.

En raison de ses limitations inhérentes, le contrôle interne à l'égard de l'information financière peut éviter ou ne pas détecter des inexactitudes. De même, les prévisions relatives à toute évaluation d'efficacité pour des périodes futures présentent le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison des changements de l'état du risque ou que le degré de conformité aux politiques ou procédures puissent se détériorer.

À notre avis, The Home Depot, Inc. a maintenu, à tous égards importants, un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière au 3 février 2008, en s'appuyant sur les critères établis par le *Cadre intégré de contrôle interne* instauré par le Comité des organismes commanditant la Commission Treadway.

Nous avons également vérifié les bilans consolidés de The Home Depot, Inc. et de ses filiales au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007, selon les normes du Comité de surveillance de la comptabilité de sociétés faisant appel public à l'épargne (États-Unis), ainsi que les états consolidés des résultats, les états consolidés des capitaux propres et des résultats globaux, et les états consolidés des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 3 février 2008, et notre rapport daté du 28 mars 2008 a exprimé une opinion sans réserve à l'égard de ces états financiers consolidés.

/s/ KPMG LLP

Atlanta, Géorgie
Le 28 mars 2008

Rapport de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables

À l'intention du conseil d'administration et des actionnaires de
The Home Depot, Inc. :

Nous avons vérifié les bilans consolidés joints de The Home Depot, Inc. et de ses filiales au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007, ainsi que les états consolidés des résultats, les états consolidés des capitaux propres et des résultats globaux et les états consolidés des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 3 février 2008. La direction de la Société est responsable de ces états financiers consolidés. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous basant sur nos vérifications.

Nous avons effectué notre vérification selon les normes du Comité de surveillance de la comptabilité de sociétés faisant appel public à l'épargne (États-Unis). Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et effectuée de manière à fournir une assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers. Nous sommes d'avis que nos vérifications offrent une base raisonnable sur laquelle nous pouvons appuyer notre opinion.

À notre avis, les États financiers consolidés mentionnés ci-dessus présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de The Home Depot, Inc. et de ses filiales au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007, ainsi que les résultats de leurs activités et leurs flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 3 février 2008, conformément aux normes comptables généralement reconnues aux États-Unis.

Ainsi qu'exposé dans la Note 6 afférente aux états financiers consolidés à compter du 29 janvier 2007, date d'ouverture de l'exercice fiscal clôturé le 3 février 2008, la Société a adopté les modalités du Staff Accounting Bulletin No. 48 de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis intitulé « *Prise en compte de l'incertitude dans l'impôt sur le revenu* » (*Accounting for Uncertainty in Income Taxes*). De plus, ainsi qu'exposé dans la Note 3 afférente aux états financiers consolidés, à compter du 30 janvier 2006, date d'ouverture de l'exercice fiscal clôturé le 28 janvier 2007, la Société a adopté les modalités du Staff Accounting Bulletin No. 108 de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis intitulé « *Prise en compte des effets des déclarations erronées des années antérieures lors de l'évaluation des déclarations erronées des états financiers de l'exercice en cours* » (*Considering the Effects of Prior Year Misstatements when Quantifying Misstatements in Current Year Financial Statements*).

Nous avons également vérifié l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de The Home Depot, Inc. au 3 février 2008, selon les normes du Comité de surveillance de la comptabilité de sociétés faisant appel public à l'épargne (États-Unis), en nous appuyant sur les critères établis par le *Cadre intégré de contrôle interne (Internal Control – Integrated Framework)* instauré par le Comité des organismes commanditaires la Commission Treadway (COSO), et notre rapport daté du 28 mars 2008 a exprimé une opinion sans réserve à l'égard de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

/s/ KPMG LLP

Atlanta, Géorgie
Le 28 mars 2008

THE HOME DEPOT, INC. ET SES FILIALES
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

montants en millions de dollars, sauf pour les données par action

CHIFFRE D'AFFAIRES NET

Coût des produits vendus

BÉNÉFICE BRUT

Charges d'exploitation :

 Frais de vente, généraux et administratifs
 Amortissements

 Total des charges d'exploitation

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION

Intérêts débiteurs (créditeurs) :

 Intérêts créditeurs et revenus de placement
 Intérêts débiteurs

 Intérêts, nets

BÉNÉFICE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT PROVISION POUR

IMPÔTS SUR LE REVENU

Provision pour impôts sur le revenu

BÉNÉFICE DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

BÉNÉFICE DES ACTIVITÉS INTERROMPUES, NET D'IMPÔTS

BÉNÉFICE NET

Actions ordinaires moyennes pondérées

**BÉNÉFICE PAR ACTION EN CIRCULATION DES ACTIVITÉS
 POOURSUIVIES**

**BÉNÉFICE PAR ACTION EN CIRCULATION DES ACTIVITÉS
 INTERROMPUES**

BÉNÉFICE PAR ACTION EN CIRCULATION

Actions ordinaires moyennes pondérées diluées

BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION DES ACTIVITÉS INTERROMPUES

BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION

Exercice terminé le⁽¹⁾

3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
\$77 349	\$79 022	\$77 019
51 352	52 476	51 081
25 997	26 546	25 938
17 053	16 106	15 480
1 702	1 574	1 411
18 755	17 680	16 891
7 242	8 866	9 047
(74)	(27)	(62)
696	391	142
622	364	80
6 620	8 502	8 967
2 410	3 236	3 326
4 210	5 266	5 641
185	495	197
\$4 395	\$5 761	\$5 838
1 849	2 054	2 138
\$2,28	\$2,56	\$2,64
\$0,10	\$0,24	\$0,09
\$2,38	\$2,80	\$2,73
1 856	2 062	2 147
\$2,27	\$2,55	\$2,63
\$0,10	\$0,24	\$0,09
\$2,37	\$2,79	\$2,72

(1) L'exercice clôturé le 3 février 2008 comprend 53 semaines. Les exercices clôturés le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006 comprennent 52 semaines.

Veuillez vous reporter aux notes accompagnant les états financiers consolidés.

THE HOME DEPOT, INC. ET SES FILIALES
BILANS CONSOLIDÉS

montants en millions de dollars, sauf pour les données relatives aux actions et les données par action

	3 février 2008	28 janvier 2007
ACTIF		
Actif à court terme :		
Espèces et quasi-espèces	\$445	\$600
Placements à court terme	12	14
Comptes clients nets	1 259	3 223
Stock de marchandises	11 731	12 822
Autres actifs à court terme	1 227	1 341
Total des actifs à court terme	14 674	18 000
Immobilisations corporelles, au prix coûtant :		
Terrain	8 398	8 355
Immeubles	16 642	15 215
Mobilier, agencements et matériel	8 050	7 799
Améliorations locatives	1 390	1 391
Immobilisations en cours	1 435	1 123
Contrats de location-acquisition	497	475
Moins le montant cumulé des amortissements	36 412	34 358
Immobilisations corporelles nettes	8 936	7 753
Effets à recevoir	27 476	26 605
Écarts d'acquisition	342	343
Autres actifs	1 209	6 314
Total de l'actif	\$44 324	\$52 263
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		
Passif à court terme :		
Dettes à court terme	\$1 747	\$—
Comptes fournisseurs	5 732	7 356
Salaires à payer et frais afférents	1 094	1 307
Taxes de vente à payer	445	475
Produits comptabilisés d'avance	1 474	1 634
Impôts sur le revenu à payer	60	217
Versements courants du passif à long terme	300	18
Autres charges à payer	1 854	1 924
Total du passif à court terme	12 706	12 931
Dettes à long terme, à l'exclusion des versements courants	11 383	11 643
Autre passif à long terme	1 833	1 243
Impôts sur le revenu reportés	688	1 416
Total du passif	26 610	27 233
CAPITAUX PROPRES		
Actions ordinaires, valeur nominale de 0,05 \$; autorisées : 10 milliards d'actions; 1 698 milliards d'actions émises le 3 février 2008 et 2 421 milliards d'actions émises le 28 janvier 2007; 1 690 milliards d'actions en circulation au 3 février 2008 et 1 970 milliards au 28 janvier 2007		
Capital d'apport	85	121
Bénéfices non répartis	5 800	7 930
Autres résultats globaux cumulés	11 388	33 052
Actions rachetées, au prix coûtant, 8 millions d'actions le 3 février 2008 et 451 millions d'actions le 28 janvier 2007	755	310
Total des capitaux propres	(314)	(16 383)
Total du passif et des capitaux propres	17 714	25 030
	\$44 324	\$52 263

Veuillez vous reporter aux notes accompagnant les états financiers consolidés.

THE HOME DEPOT, INC. ET SES FILIALES

ÉTATS CONSOLIDÉS DES CAPITAUX PROPRES
ET DES RÉSULTATS GLOBAUX CONSOLIDÉS

<i>montants en millions de dollars, sauf pour les données par action</i>	<u>Actions ordinaires</u>			<u>Bénéfices non répartis</u>	<u>Autres revenus (déficits) globaux cumulés</u>	<u>Actions rachetées</u>			<u>Revenus globaux cumulés</u>
	<u>Actions</u>	<u>Montant</u>	<u>Capital d'apport</u>			<u>Actions</u>	<u>Montant</u>	<u>Capitaux propres</u>	
BILAN AU 30 JANVIER 2005	2 385	\$119	\$6 542	\$23 962	\$227	(200)	(\$6 692)	\$24 158	
Bénéfice net	—	—	—	5 838	—	—	—	5 838	\$5 838
Actions émises au titre des Régimes d'actionnariat	16	1	409	—	—	—	—	—	410
Incidence fiscale de la vente d'options d'achats par les employés	—	—	24	—	—	—	—	—	24
Ajustements de conversion	—	—	—	—	182	—	—	—	182
Options d'achat d'actions, primes et amortissement d'actions assujetties à des restrictions	—	—	174	—	—	—	—	—	174
Rachat d'actions ordinaires	—	—	—	—	—	(77)	(3 020)	(3 020)	
Dividendes en espèces (0,40 \$ par action)	—	—	—	(857)	—	—	—	(857)	
Résultats globaux									\$6 020
BILAN AU 29 JANVIER 2006	2 401	\$120	\$7 149	\$28 943	\$409	(277)	(\$9 712)	\$26 909	
Effet cumulé des ajustements résultant de l'adoption de SAB 108, net d'impôts	—	—	201	(257)	—	—	—	—	(56)
BILAN AJUSTÉ AU AU 29 JANVIER 2006	2 401	\$120	\$7 350	\$28 686	\$409	(277)	(\$9 712)	\$26 853	
Bénéfice net	—	—	—	5 761	—	—	—	5 761	\$5 761
Actions émises au titre des Régimes d'actionnariat	20	1	351	—	—	—	—	—	352
Incidence fiscale de la vente d'options d'achats par les employés	—	—	18	—	—	—	—	—	18
Ajustements de conversion	—	—	—	—	(77)	—	—	—	(77)
Couvertures du flux de trésorerie	—	—	—	—	(22)	—	—	—	(22)
Options d'achat d'actions, primes et amortissement d'actions assujetties à des restrictions	—	—	296	—	—	—	—	—	296
Rachat d'actions ordinaires	—	—	—	—	—	(174)	(6 671)	(6 671)	
Dividendes en espèces (0,675 \$ par action)	—	—	—	(1 395)	—	—	—	(1 395)	
Autres	—	—	(85)	—	—	—	—	(85)	
Résultats globaux									\$5 662
BILAN AU 28 JANVIER 2007	2 421	\$121	\$7 930	\$33 052	\$310	(451)	(\$16 383)	\$25 030	
Incidence cumulée de l'adoption de la note FIN 48	—	—	—	(111)	—	—	—	(111)	
Bénéfice net	—	—	—	4 395	—	—	—	4 395	\$4 395
Actions émises au titre des Régimes d'actionnariat	12	1	239	—	—	—	—	—	240
Incidence fiscale de la vente d'options d'achats par les employés	—	—	4	—	—	—	—	—	4
Ajustements de conversion	—	—	—	—	455	—	—	—	455
Couvertures du flux de trésorerie	—	—	—	—	(10)	—	—	—	(10)
Options d'achat d'actions, primes et amortissement d'actions assujetties à des restrictions	—	—	206	—	—	—	—	—	206
Rachat d'actions ordinaires	—	—	—	—	—	(292)	(10,815)	(10,815)	
Retrait d'actions rachetées	(735)	(37)	(2 608)	(24 239)	—	735	26 884	—	
Dividendes en espèces (0,90 \$ par action)	—	—	—	(1 709)	—	—	—	(1 709)	
Autres	—	—	29	—	—	—	—	29	
Résultats globaux									\$4 840
BILAN AU 3 FÉVRIER 2008	1 698	\$85	\$5 800	\$11 388	\$755	(8)	(\$314)	\$17 714	

Veuillez vous reporter aux notes accompagnant les états financiers consolidés.

THE HOME DEPOT, INC. ET SES FILIALES

ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

<i>montants en millions de dollars</i>	Exercice terminé le⁽¹⁾		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION :			
Bénéfice net	\$4 395	\$5 761	\$5 838
Rapprochement du bénéfice net avec les liquidités nettes provenant des activités d'exploitation :			
Amortissements	1 906	1 886	1 579
Charges de rémunérations à base d'actions	207	297	175
Variations de l'actif et du passif, déduction faite de l'incidence des acquisitions et des cessions :			
Diminution (Augmentation) des comptes clients, nets	116	96	(358)
Augmentation des stocks de marchandises	(491)	(563)	(971)
Diminution (Augmentation) d'autres actifs à court terme	109	(225)	16
(Diminution) Augmentation des comptes fournisseurs et des charges à payer	(465)	531	148
(Diminution) Augmentation des produits comptabilisés d'avance	(159)	(123)	209
(Diminution) Augmentation des impôts à payer	—	(172)	175
(Diminution) Augmentation des impôts sur le revenu reporté	(348)	46	(609)
Augmentation (Diminution) des autres passifs à long terme	186	(51)	151
Autres	271	178	267
Liquidités nettes générées par les activités d'exploitation	5 727	7 661	6 620
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT			
Dépenses en immobilisations, déduction faite des dépenses en immobilisations non en espèces de 19 dollars, 49 dollars et 51 dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005 respectivement	(3 558)	(3 542)	(3 881)
Produits de la cession d'entreprises, montant net	8 337	—	—
Paiements pour entreprises acquises, montant net	(13)	(4 268)	(2 546)
Produit de la vente d'immobilisations corporelles	318	138	164
Achat de placements	(11 225)	(5 409)	(18 230)
Produit des ventes et des maturités des investissements	10 899	5 434	19 907
Liquidités nettes générées (utilisées) par les activités d'investissement	4 758	(7 647)	(4 586)
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT			
Produits (Remboursements) des emprunts à court terme, montant net	1,734	(900)	900
Produits des emprunts à long terme, déduction faite de l'escompte	—	8 935	995
Remboursements des dettes à long terme	(20)	(509)	(24)
Rachats d'actions ordinaires	(10 815)	(6 684)	(3 040)
Produit de la vente d'actions ordinaires	276	381	414
Dividendes en espèces versés aux actionnaires	(1 709)	(1 395)	(857)
Autres produits ou charges financières	(105)	(31)	(136)
Liquidités nettes utilisées pour les activités de financement	(10 639)	(203)	(1 748)
(Diminution) Augmentation des espèces et quasi-espèces	(154)	(189)	286
Effet des variations de taux de change sur les espèces et quasi-espèces	(1)	(4)	1
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	600	793	506
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	\$445	\$600	\$793
INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR LES PAIEMENTS EN ESPÈCES :			
Intérêts, déduction faite des intérêts capitalisés	\$672	\$270	\$114
Impôts sur le revenu	\$2 524	\$3 963	\$3 860

(1) L'exercice clôturé le 3 février 2008 comprend 53 semaines. Les exercices clôturés le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006 comprennent 52 semaines.

Veuillez vous reporter aux notes accompagnant les états financiers consolidés.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Entreprise, consolidation et présentation

The Home Depot, Inc. et ses filiales, (« la Société ») exploitent les magasins Home Depot, magasins de type entrepôt avec service complet, dont chacun occupe une superficie approximative de 10 000 m². Les magasins offrent environ de 35 000 à 45 000 types de matériaux de construction, d'articles pour l'amélioration résidentielle et de fournitures de jardin et d'entretien de pelouse à leur clientèle qui se compose de bricoleurs, de clients qui désirent l'installation après-vente, d'entrepreneurs de construction, de commerçants et de professionnels de l'entretien des bâtiments. De plus, la Société exploite les magasins EXPO Design Center (« EXPO »), qui offrent des produits et des services utilisés principalement dans les projets de création et de rénovation. À la fin de l'exercice 2007, la Société exploitait un total de 2 234 magasins, dont 1 950 magasins Home Depot, 34 magasins EXPO, cinq magasins Yardbirds et deux magasins THD Design Center aux États-Unis, y compris Puerto Rico, les Îles Vierges et Guam (« États-Unis ») et 165 magasins Home Depot au Canada, 66 au Mexique et 12 magasins Home Depot en Chine.

Les informations relatives aux activités interrompues HD Supply de la Société sont présentées dans la Note 2. Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales en toute propriété. Toutes les transactions inter-sociétés importantes ont été éliminées lors de la consolidation.

Exercice

L'exercice de la Société correspond à une période de 52 ou de 53 semaines se terminant le dimanche le plus près du 31 janvier. L'exercice qui a été clôturé le 3 février 2008 (« exercice 2007 ») comprend 53 semaines, et les exercices clôturés le 28 janvier 2007 (« exercice 2006 ») et le 29 janvier 2006 (« exercice 2005 ») comprennent 52 semaines.

Utilisation des estimations

La direction de la Société a produit un certain nombre d'estimations et d'hypothèses portant sur la déclaration de l'actif et du passif, la divulgation d'éléments de l'actif et du passif et les montants des résultats déclarés dans le cadre de la préparation des présents états financiers, conformément aux normes comptables généralement reconnues aux États-Unis. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Juste valeur des instruments financiers

La valeur comptable des espèces et quasi-espèces, des comptes clients, des dettes à court terme et des comptes fournisseurs est proche de leur juste valeur en raison des échéances à court terme de ces instruments financiers. La juste valeur des investissements de la Société est abordée sous la rubrique « Investissements à court terme » dans cette Note 1. La juste valeur des dettes à long terme de la Société est abordée dans la Note 5.

Quasi-espèces

La Société considère tous les investissements liquides élevés dont les échéances originelles sont de trois mois ou moins comme des quasi-espèces. Les quasi-espèces de la Société sont détenues à leur juste valeur de marché et se composent principalement d'effets de commerce prioritaires, de fonds du marché monétaire, de titres d'organismes gouvernementaux des États-Unis.

Placements à court terme

Les investissements à court terme sont enregistrés à leur juste valeur sur le taux du marché en vigueur et sont classés comme pouvant être vendus.

Comptes clients

La Société a négocié une entente avec un tiers fournisseur de services qui octroie directement des crédits aux clients, gère la carte de crédit maison de la Société et détient les comptes clients qui y sont associés. Nous avons évalué les prestataires de services détenteurs de comptes clients au titre du programme et en avons conclu qu'ils ne devraient pas être consolidés avec la Société en nous référant aux dispositions de la note d'interprétation N°46(R) du Financial Accounting Standards Board (Bureau chargé des normes comptables, ci-après dénommé « FASB ») intitulée « Consolidation d'entités à intérêt variable » (« Consolidation of Variable Interest Entities »). L'entente avec le tiers fournisseur de services expire en 2011, et la Société aura la possibilité, mais non l'obligation, de racheter les comptes clients à l'arrivée à terme de l'entente. Les charges d'intérêts différés encourus par la Société dans le cadre des programmes de financement différés offerts à ses clients sont compris dans le coût des produits vendus. Les commissions d'interchange facturées à la Société en fonction de l'usage des cartes par les clients et la participation au bénéfice généré par le prestataire de services administrateur sont comprises dans les frais généraux, frais généraux et frais administratifs (« VGA »).

En outre, certaines filiales de la Société offrent du crédit directement aux clients pour les affaires courantes. Les comptes clients dus étaient de 57 millions de dollars et 1,8 milliard de dollars au 3 février 2008 et 28 janvier 2007 respectivement, une diminution résultant de la cession de HD Supply. À la clôture des exercices 2007 et 2006, la provision constituée par la Société pour les comptes clients a eu une incidence négligeable sur les états financiers consolidés de la Société.

Stock de marchandises

La plus grande partie des stocks de marchandises de la Société sont inscrits au moindre de leur coût (premier entré, premier sorti) ou de leur valeur de marché, selon la méthode de l'inventaire au prix de détail. Comme la valeur au détail de nos stocks est ajustée régulièrement pour refléter les conditions du marché, notre méthodologie produit une valeur qui se rapproche du moindre du coût ou de la valeur de marché. Certaines filiales, notamment les unités de vente au détail au Mexique et en Chine, et certains centres de distribution enregistrent les stocks de marchandises au plus petit du coût (premier entré, premier sorti) ou de la valeur de marché, selon la méthode du coût d'acquisition. Ces stocks de marchandises représentent approximativement 11 % du total des stocks de marchandises. La Société évalue ses stocks en utilisant la méthode du coût à la fin de chaque trimestre de façon à nous assurer qu'ils soient portés au moindre de leur coût ou de leur valeur de marché. À la fin des exercices 2007 et 2006, les provisions pour moins-value des stocks de marchandises selon la méthode de la valeur d'acquisition ont été négligeables pour les états financiers consolidés de la Société.

Nous procédons régulièrement à des inventaires physiques ou inventaires cycliques indépendants dans chacun de nos magasins et centres de distribution, afin de nous assurer que les montants figurant dans les documents d'accompagnement des états consolidés des résultats concernant les stocks de marchandises sont exacts. Pendant la période qui s'écoule entre les décomptes physiques dans nos magasins, la Société calcule les pertes estimées pour chaque magasin en se basant sur les résultats des pertes historiques et les tendances actuelles dans le secteur. La perte (ou dans le cas d'inventaire supplémentaire, « l'excédent ») représente la différence entre le montant inscrit en inventaire dans les livres et l'inventaire physique. Des pertes peuvent se produire en raison du vol, de dégâts, d'enregistrements inexacts lors de la réception de marchandises ou de la détérioration des marchandises, entre autres.

Impôts sur le revenu

La Société prend les mesures nécessaires pour assurer le paiement des impôts fédéraux sur le revenu et des impôts des états (provincial) sur le revenu, des impôts étrangers actuels sur le revenu, ainsi que des impôts différés en raison d'une différence temporaire entre le moment de la déclaration des revenus et des dépenses relative aux états financiers pour fins d'impôt. Les avantages fiscaux fédéraux, des états (provinciaux) ou étrangers sont enregistrés en tant que des réductions des impôts sur le revenu. Les actifs fiscaux et les dettes fiscales reportés sont pris en compte en fonction des conséquences fiscales à venir attribuables aux différences temporaires entre les états financiers où figurent les montants associés à l'actif et au passif existants et leur assiette d'imposition respective. Les actifs fiscaux reportés et les dettes fiscales reportées sont calculés selon le taux d'imposition sur le revenu en vigueur et qui doit s'appliquer au revenu imposable les années au cours desquelles on prévoit que ces différences temporaires seront récupérées ou réglées. L'effet d'un changement des taux d'imposition sur le revenu est identifié comme revenu ou dépenses dans la période qui inclut la date de disposition.

La Société et ses filiales autorisées soumettent une déclaration consolidée de revenus fédérale aux États-Unis. Les filiales établies à l'étranger et certaines filiales des États-Unis, qui sont consolidées à des fins de présentation de l'information financière, ne peuvent pas être incluses dans la déclaration consolidée de revenus fédérale aux États-Unis de la Société. Des dispositions séparées pour les impôts sur le revenu ont été déterminées pour ces entités. La Société entend réinvestir pratiquement tous les bénéfices non rapatriés de ses filiales non américaines et en reporter le versement indéfiniment. Par conséquent, aucune disposition relative à l'imposition sur le revenu aux États-Unis de ces filiales non américaines n'a été enregistrée dans les états consolidés des résultats joints.

Amortissements

Les immeubles, le mobilier, les accessoires et les équipements de la Société sont enregistrés au prix coûtant et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée économique prévue de ces éléments d'actif. Les aménagements des locaux loués sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire pendant la durée initiale du bail ou sur les durées de vie utile des aménagements, la plus courte période étant retenue. Les immobilisations corporelles de la Société sont amorties selon les durées estimées de vie utile qui suivent :

	Durée de vie
Immeubles	10 à 45 ans
Mobilier, agencements et matériel	3 à 20 ans
Améliorations locatives	5 à 45 ans

Coûts capitalisés des logiciels

La Société capitalise certains coûts associés à l'acquisition et au développement de logiciels et amortit ces coûts en utilisant la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie utile du logiciel, laquelle est de trois à six ans. Ces coûts sont inclus dans les mobiliers, les agencements et les équipements dans les bilans consolidés joints. Certains coûts de développement qui ne satisfont pas aux critères de capitalisation sont imputés tels quels.

Revenus

La Société comptabilise ses revenus, déduction faite des retours estimés et des taxes sur les ventes, au moment où le client prend possession de la marchandise ou à celui où il reçoit des services. La provision pour retours est estimée en fonction des niveaux de retours historiques. Lorsque la Société reçoit le paiement du client avant qu'il ne prenne possession de la marchandise ou que le service n'ait été rendu, le montant reçu est enregistré à titre de produit comptabilisé d'avance dans les bilans consolidés jusqu'à ce que la vente ou le service soit mené à terme. La Société comptabilise également les produits reçus d'avance pour la vente de cartes-cadeau et identifie ce revenu à titre de rachat des cartes-cadeau dans le chiffre d'affaires net. Le revenu des soldes correspondant aux cartes-cadeau est comptabilisé selon des modèles historiques de rachat et représente le solde des cartes-cadeau pour lequel la Société croit que la probabilité de rachat par le client est infime. Au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, la Société a comptabilisé des revenus de 36 millions de dollars, 33 millions de dollars et de 52 millions de dollars respectivement, provenant des soldes correspondant aux cartes-cadeau. L'exercice 2005 a été le premier où la Société a comptabilisé les soldes restant des cartes-cadeau et, par conséquent, la valeur comptabilisée inclut les revenus des soldes correspondant aux cartes-cadeau vendues depuis la création de ce programme. Ce revenu est comptabilisé comme autre revenu et est inclus dans l'État des résultats consolidés joint en tant que réduction des VGA.

Revenus des services

Le chiffre d'affaires net intègre le revenu de services générés par un ensemble de programmes d'installation, d'entretien de la maison et de services professionnels. Dans ces programmes, le client choisit et achète le matériel pour un projet et la Société fournit ou se charge de l'installation professionnelle. Ces programmes sont diffusés par le biais des magasins de la Société. Dans certains programmes, lorsque la Société fournit ou se charge elle-même de la mise en place d'un projet et qu'un sous-traitant fournit les matériaux nécessaires à l'installation, les matériaux et la main-d'œuvre seront compris dans les revenus des services. La Société comptabilise ce revenu après la prestation du service.

Tous les paiements reçus avant la prestation du service sont comptabilisés en tant que produits comptabilisés d'avance dans les bilans consolidés joints. Les revenus des services, ont atteint 3,5 milliards, 3,8 milliards, et 3,5 milliards de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2007, respectivement.

Auto-assurance

La Société est auto-assurée contre certaines pertes liées à la responsabilité civile, à la responsabilité du fait des produits, à la responsabilité automobile, à l'indemnisation des accidents du travail et aux réclamations au titre de frais médicaux. Le coût final prévu des réclamations en date du bilan n'est pas actualisé et est comptabilisé comme un passif. Le coût final des réclamations est établi d'après l'analyse des données historiques et des prévisions actuarielles.

Publicité payée d'avance

Les coûts de production de la publicité à la télévision et à la radio et les coûts de placement médias sont portés aux charges au moment de la première diffusion de la publicité. Dans les bilans consolidés joints, sous la rubrique « Autres actifs à court terme », figurent 31 millions de dollars et 44 millions de dollars à la fin des exercices 2007 et 2006, respectivement, afférent aux frais payés d'avance des coûts de production de la publicité imprimée, radiophonique et télévisée ainsi qu'aux opérations de commandite.

Rabais des fournisseurs

Les rabais accordés par les fournisseurs consistent essentiellement en ristournes afférentes au volume, accordées lorsqu'un certain volume d'achats est atteint, et en participations publicitaires en coopération avec les fournisseurs pour la promotion de leurs produits, lesquelles se basent généralement sur des montants minimums garantis avec des montants supplémentaires accordés lorsque certains volumes d'achats sont atteints. Ces rabais des fournisseurs sont provisionnés au fur et à mesure qu'ils sont acquis, et les rabais reçus lorsqu'un certain volume d'achat est atteint sont provisionnés sur la période de gratification en fonction d'estimations de volumes d'achats.

Les ristournes afférentes au volume et certaines participations publicitaires en coopération accordées sont enregistrées au début comme une réduction des stocks de marchandises et une réduction subséquente des coûts des produits vendus lorsque des produits connexes sont vendus. Certaines participations publicitaires en coopération qui représentent des remboursements de dépenses spécifiques, progressives et identifiables engagées pour promouvoir les produits des fournisseurs, sont enregistrées en compensation de frais de publicité. Au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, les dépenses brutes de publicité ont été de 1,2 milliard, 1,2 milliard et 1,1 milliard de dollars, respectivement, montants qui ont été enregistrés dans les VGA. Les participations publicitaires en coopération ont été de 120 millions de dollars, 83 millions de dollars et 50 millions de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005 respectivement et ont été enregistrées en compensation des dépenses de publicité dans les VGA.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus inclut le coût effectif des marchandises vendues et des services fournis, le coût du transport de marchandises depuis l'emplacement des fournisseurs aux magasins, emplacements ou clients de la Société, les frais d'exploitation du réseau d'approvisionnement et de distribution de la Société et le coût des programmes à intérêt différé offerts grâce au programme de carte de crédit maison de la Société.

Les coûts de manutention et d'expédition au client à partir des magasins, emplacements ou centres de distribution de la Société, sont comptabilisés comme des VGA. Les coûts de manutention et d'expédition, y compris les frais et paiements internes à des tiers, comptabilisés comme des VGA, ont atteint 571 millions, 545 millions et 480 millions de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005 respectivement.

Écart d'acquisition et autres actifs incorporels

L'écart d'acquisition représente la partie excédentaire du prix d'achat par rapport à la juste valeur de l'actif net acquis. La Société n'amortit pas l'écart d'acquisition, mais évalue la possibilité de recouvrer l'écart d'acquisition au troisième trimestre de chaque année, en déterminant si la juste valeur de chaque unité qui produit une déclaration est conforme à sa valeur comptable. La juste valeur des unités déclarantes de la Société a été estimée à l'aide de la valeur actualisée nette des flux de trésorerie actualisés.

La Société amortit le coût d'autres actifs incorporels sur leur durée économique prévue, qui va de 1 à 20 ans, à moins qu'ils soient considérés comme sans limite de durée. Les actifs incorporels aux durées économiques non limitées sont passés en revue au troisième trimestre de chaque exercice en vue de déterminer une éventuelle moins-value. La Société n'a enregistré aucune moins-value pour ce qui est de l'écart d'acquisition et des autres actifs incorporels au cours des exercices 2007, 2006 ou 2005.

Perte de valeur des actifs à long terme

La Société évalue la valeur comptable des actifs à long terme lorsque la direction prend la décision de déménager ou de fermer un magasin ou une autre implantation, ou lorsque la situation indique que la valeur comptable d'un bien pourrait ne pas être récupérable. Les pertes de valeur des actifs d'un magasin sont évaluées en comparant ses flux de trésorerie non actualisés à sa valeur comptable. Si la valeur comptable est supérieure à la valeur non actualisée des flux de trésorerie, une provision est établie pour réduire la valeur de l'actif en question à sa juste valeur si la valeur comptable est supérieure à la juste valeur. Les moins-values sont intégrées comme un élément des VGA dans les états consolidés des résultats joints. Lorsqu'un magasin ferme, la Société comptabilise également dans les VGA la valeur actuelle nette des obligations découlant des baux, moins le revenu prévu de sous-location.

Pendant l'exercice 2005 la Société a enregistré 91 millions de dollars de moins-values et dépenses associées aux obligations imposées par les baux qui découlent de la fermeture de 20 de ses magasins EXPO. En plus, pendant l'exercice 2005 la Société a enregistré des frais pour un montant de 29 millions de dollars en coûts de produits vendus liés aux démarques de marchandises dans ces magasins. La Société a aussi enregistré des moins-values suite à d'autres fermetures et déménagements dans le cadre normal de son activité, avec une incidence négligeable sur les états financiers consolidés de la Société pour les exercices 2007, 2006 et 2005.

Rémunérations à base d'actions

À compter du 3 février 2003, la Société a adopté la méthode de la juste valeur pour enregistrer toutes les dépenses de rémunération à base d'actions conformément à la norme Statement of Financial Accounting Standards (« SFAS ») N° 123, « Justification des rémunérations sous forme d'actions » (« Accounting for Stock-Based Compensation ») (« SFAS 123 »). La Société a choisi la méthode prospective d'adoption décrite dans la SFAS N° 148 « Justification des rémunérations sous forme d'actions – Transition et publication » et, en conséquence, les dépenses de rémunération à base d'actions ont été comptabilisées pour toutes les options attribuées, modifiées ou conclues et les dépenses relatives aux régimes d'actionnariat des salariés (« Employee Stock Purchase Plan, ESPP ») après le début de l'exercice 2003. À compter du 30 janvier 2006, la Société a adopté la méthode d'évaluation des dispositions de constatation à la juste valeur de SFAS N° 123(R), « Rémunération à base d'actions » (« Share-Based Payment ») (« SFAS 123(R) »), en utilisant la méthode prospective de transition modifiée. En vertu de la méthode prospective de transition modifiée, la Société a commencé à comptabiliser en charges les options non acquises accordées avant l'exercice 2003 en plus de continuer à comptabiliser les dépenses de rémunération à base d'actions pour tous les paiements à base d'actions accordés depuis l'adoption des normes SFAS 123 au cours de l'exercice 2003. Au cours de l'exercice 2006, la Société a comptabilisé un montant supplémentaire de 40 millions de dollars environ en rémunérations à base d'actions suite à l'adoption de la norme SFAS 123(R). Les résultats des périodes précédentes n'ont pas été mis à jour.

Exprimée en juste valeur, la moyenne pondérée par action des options d'achat accordées au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, a été de 9,45 dollars, 11,88 dollars et 12,83 dollars respectivement. La juste valeur de ces options a été déterminée en date de l'attribution selon l'option de fixation des prix du modèle de Black et Scholes en tenant compte des hypothèses suivantes :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Taux d'intérêt hors risque	4,4 %	4,7 %	4,3 %
Volatilité hypothétique	25,5 %	28,5 %	33,7 %
Taux de rendement des actions hypothétique	2,4 %	1,5 %	1,1 %
Vie des options hypothétiques	6 ans	5 ans	5 ans

Le tableau qui suit illustre l'effet sur le bénéfice net et sur le bénéfice par action comme si la Société avait appliqué, dans chaque période, les dispositions de la norme SFAS 123(R) en matière de comptabilisation de la juste valeur à toutes les rémunérations à base d'actions (montants en millions de dollars sauf pour les données par action) :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Bénéfice net, selon les états financiers	\$4 395	\$5 761	\$5 838
Ajouter : Les dépenses de rémunération à base d'actions incluses dans le bénéfice net déclaré, déduction faite de toute incidence fiscale	131	186	110
Déduire : Le total des dépenses de rémunération à base d'actions déterminé selon la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions, déduction faite de toute incidence fiscale	(131)	(186)	(197)
Bénéfice net pro forma	\$4 395	\$5 761	\$5 751
Bénéfice par action :			
De base – selon les états financiers	\$2,38	\$2,80	\$2,73
De base – pro forma	\$2,38	\$2,80	\$2,69
Dilué – selon les états financiers	\$2,37	\$2,79	\$2,72
Dilué – pro forma	\$2,37	\$2,79	\$2,68

Instruments dérivés

La Société a recours de temps en temps aux instruments financiers dérivés pour la gestion de son exposition aux taux d'intérêt sur le long terme et de son exposition aux fluctuations des devises étrangères. La Société comptabilise ses instruments dérivés selon les directives la norme SFAS N°133 intitulée « Comptabilisation des instruments dérivés et des actions de couverture » (« Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities »).

Résultats globaux

Les résultats globaux comprennent le bénéfice net ajusté en fonction de certains revenus, dépenses, profits et pertes exclus du bénéfice net en vertu des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis. Les ajustements apportés au bénéfice net et aux autres revenus cumulés consistent principalement en ajustements pour conversion de devises étrangères.

Conversion de devises étrangères

Les éléments d'actif et de passif libellés en devises étrangères sont convertis en dollars américains sur la base du taux de change officiel en vigueur le dernier jour de la période visée. Les revenus et les dépenses sont généralement convertis au taux de change moyen pour la période et les opérations sur fonds propres sont converties en utilisant le taux réel en vigueur le jour de la transaction.

Information par secteurs

La Société fait des affaires principalement dans un seul segment d'exploitation en Amérique du Nord. Les chiffres d'affaires nets en dehors des États-Unis ont atteint 7,4 milliards, 6,3 milliards et 5,2 milliards de dollars pour les exercices 2007, 2006

et 2005, respectivement. Les actifs à long terme au Canada et au Mexique ont atteint 3,1 milliards et 2,5 milliards de dollars au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007, respectivement.

Reclassements

Certains montants figurant dans les exercices précédents ont été reclassés pour qu'ils soient conformes à la présentation de l'exercice actuel.

2. CESSIONS ET ACQUISITIONS

Le 30 août 2007, la Société a entériné la cession de HD Supply. La Société a perçu des produits nets de 8,3 milliards de dollars suite à la cession de HD Supply et comptabilisé une perte de 4 millions de dollars, nette d'impôts, pour la revente de cette affaire, sous réserve de derniers ajustements à apporter au fonds de roulement. En relation avec la vente, la Société a acquis une participation de 12,5 % dans la nouvelle entité HD Supply pour un montant de 325 millions \$ qui figurent sous la rubrique « Autres actifs » dans les bilans consolidés joints.

En relation avec la vente également, la Société s'est portée garante d'un prêt garanti de premier rang de 1,0 milliard de dollars (« prêt garanti ») obtenu par HD Supply. La juste valeur de cette garantie, qui a été déterminée comme étant de 16 millions de dollars environ, est enregistrée en tant que passif de la Société et figure dans la rubrique « Autres passifs à long terme ». Le prêt garanti vient à échéance dans cinq ans et la Société assumera une responsabilité à hauteur de 1,0 milliard de dollars, en plus de tous les intérêts non acquittés, dans l'éventualité d'une défaillance de paiement de la part de HD Supply. Le prêt garanti est sécurisé par certains éléments d'actifs de HD Supply.

Conformément aux dispositions de la norme Statement of Financial Accounting Standards (« SFAS ») N° 144, « Comptabilisation de la perte de valeur ou de l'aliénation d'actifs à long terme » (« Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets »), la Société a reclassé les résultats de HD Supply sous la rubrique « Activités interrompues » dans ses états consolidés de résultats pour toutes les périodes présentées.

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires net et les bénéfices de HD Supply jusqu'au 30 août 2007 tels que reclassés sous la rubrique des activités interrompues dans les états consolidés des résultats pour les exercices 2007, 2006 et 2005 (montants en millions de dollars).

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Chiffre d'affaires net	\$7 391	\$11 815	\$4 492
Bénéfice avant la provision pour impôts sur le revenu	\$291	\$806	\$315
Provision pour impôts sur le revenu	(102)	(311)	(118)
Perte nette sur les activités interrompues	(4)	—	—
Bénéfice des activités interrompues, net d'impôts	\$185	\$495	\$197

Au cours de l'exercice 2007, la Société a acquis Ohio Water & Waste Supply, Inc. et Geosynthetics, Inc. Ces acquisitions faisaient partie de HD Supply et ont été englobées dans la cession. Le prix d'achat global des acquisitions, au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, a été de 25 millions, 4,5 milliards et 2,6 milliards de dollars, respectivement, y compris 3,5 milliards de dollars pour l'acquisition de Hughes Supply au cours de l'exercice 2006. La Société a enregistré le fonds commercial lié aux acquisitions dans le segment HD Supply pour un total de 20 millions, 2,8 milliards et 1,8 milliard de dollars au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement, et n'a enregistré aucune valeur de fonds commercial lié aux acquisitions dans le segment des ventes au détail pour l'exercice 2007 comparé à 229 millions et 111 millions de dollars au cours des exercices 2006 et 2005, respectivement, dans les bilans consolidés joints.

3. STAFF ACCOUNTING BULLETIN N°108

Au cours de l'exercice 2006, la Société a adopté le Staff Accounting Bulletin No. 108, « Prise en compte des effets des déclarations erronées des années antérieures lors de l'évaluation des déclarations erronées des états financiers de l'exercice en cours » (Considering the Effects of Prior Year Misstatements when Quantifying Misstatements in Current Year Financial Statements) (« SAB 108 »). SAB 108 traite de la procédure d'évaluation des déclarations erronées faites au cours de l'exercice précédent et de leur effet sur les états financiers de l'année en cours. Les dispositions de SAB 108 permettent aux entreprises de déclarer l'effet cumulé de la correction des déclarations erronées de l'exercice précédent de faible incidence,

selon la méthode utilisée historiquement par la Société pour évaluer les déclarations erronées, en ajustant le solde à l'ouverture des bénéfices non répartis dans les états financiers de l'exercice d'adoption plutôt que d'amender les déclarations faites antérieurement. En vertu de SAB 108, la Société a ajusté le solde des bénéfices non répartis à l'ouverture de l'exercice 2006 dans les états financiers consolidés qui sont joints pour les éléments décrits ci-dessous. La Société ne considère pas que ces ajustements aient une incidence importante sur les états financiers d'aucun des exercices antérieurs concernés.

Historique des pratiques en matière d'options d'achat d'actions

Au cours de l'exercice 2006, la Société a demandé à son conseil d'administration d'étudier l'histoire des pratiques de la Société pour ce qui est des options d'achat d'actions. Un sous-comité du comité d'audit a entrepris cette étude avec l'assistance d'un conseiller juridique externe et il a maintenant terminé cette étude. Voici les principaux éléments qui ont été mis en évidence par l'étude effectuée en 2006 :

- Toutes les options d'achat qui ont été accordées entre 2002 et ce jour ont été assorties d'un prix pour leur exercice basé sur le cours des actions de la Société au jour où l'option a été accordée par le conseil d'administration ou par un dirigeant agissant en vertu de l'autorité qui lui a été déléguée. Pendant cette période, le service d'administration du capital a procédé à des corrections d'erreurs d'ordre administratif de manière rétroactive et sans avoir sollicité d'autorisations particulières. Les erreurs d'ordre administratif comprenaient des omissions non intentionnelles de bénéficiaires sur les listes qui avaient été approuvées et des erreurs de calcul dans le nombre d'options à accorder à un employé particulier dont le nom apparaissait sur les listes.
- Toutes les options d'achat qui ont été accordées entre le 1^{er} décembre 2000 et la fin de 2001 ont été assorties d'un prix pour leur exercice basé sur le cours des actions de la Société au jour de la réunion du conseil d'administration ou une autre date sans profiter d'un effet rétrospectif. L'attribution annuelle de février 2001 n'a finalement pas été faite à ses bénéficiaires avant plusieurs semaines après que l'attribution ait été approuvée. Pendant cette période, le service d'administration du capital a également procédé à des corrections d'erreurs d'ordre administratif de manière rétroactive et sans avoir sollicité d'autorisations particulières, comme pour la période de 2002 jusqu'à ce jour.
- Pour les attributions annuelles et certaines attributions d'options trimestrielles de 1981 à novembre 2000, la date déclarée de l'attribution a été régulièrement antérieure à la date réelle à laquelle les attributions ont été approuvées par un comité du conseil d'administration. Dans pratiquement chaque cas, le cours de l'action à la date apparente d'approbation a été plus élevé que le cours à la date d'attribution déclarée. L'attribution antédatée s'est produite pour des attributions à tous les niveaux de la Société. Le personnel de direction, qui a depuis quitté la Société, avait pour habitude d'étudier les cours de clôture d'une période précédente et de sélectionner une date où le cours avait été peu élevé pour accroître la valeur des options pour les employés dont les noms figuraient sur la liste des bénéficiaires approuvée subséquemment par un comité du conseil d'administration.
- Les attributions d'options d'achat de 1994 à 2000, ainsi que de nombreuses attributions trimestrielles pendant cette période n'avaient pas été faites aux bénéficiaires avant plusieurs semaines après la date déclarée de l'attribution. Du fait de l'absence d'archives pour la période antérieure à 1994, il n'est pas possible de dire si les attributions ont également été postdatées par rapport aux dates d'attribution sélectionnées entre 1981 et 1993. De plus, pour beaucoup des attributions annuelles et trimestrielles effectuées entre 1981 et décembre 2000, il n'existe pas assez d'éléments d'archives pour pouvoir déterminer avec certitude à quel moment les attributions ont été réellement autorisées par un comité du conseil d'administration. Enfin, le service d'administration du capital de la Société a également ajouté des noms d'employés à la liste des bénéficiaires approuvés, ou a modifié le nombre d'options accordées à un employé particulier, sans l'autorisation du conseil d'administration ou d'un comité du conseil, dans le but de corriger des erreurs administratives.
- De nombreuses attributions d'options ont été faites à des employés du bas de l'échelle en vertu de délégations d'autorité qui pourraient n'avoir pas été possibles dans le cadre du droit du Delaware.
- Dans de nombreux cas et principalement antérieurement à 2003, les bénéficiaires d'attributions, qui auraient dû faire une déclaration à la SEC, ne l'ont pas faite dans les délais impartis, voire ne l'ont pas faite du tout.
- Le sous-comité en a conclu qu'aucune faute intentionnelle n'avait été commise par aucun membre de l'équipe de direction de la Société ou de son conseil d'administration.

La Société a déterminé que, du fait de ces erreurs, elle avait eu des dépenses non enregistrées au cours de la période incriminée (de 1981 à 2005) pour un montant approximatif de 227 millions de dollars en tout, y compris les incidences fiscales. En vertu des dispositions de SAB 108, la Société a réduit le solde des bénéfices non répartis à l'ouverture de l'exercice 2006 de 227 millions de dollars dans les états financiers consolidés qui sont joints.

Comme il a été précédemment publié, le personnel de la Securities and Exchange Commission des États-Unis a entamé en juin 2006 une enquête informelle sur les pratiques de la Société en matière d'options d'achat d'actions. Le procureur du district Sud de l'état de New York a également demandé de l'information à ce sujet. La Société continue de collaborer avec ces organismes. Bien que la Société ne puisse pas prédire l'issue de cette affaire, elle ne s'attend pas à ce que cette enquête informelle ait un impact défavorable important sur la situation financière consolidée ou sur les résultats d'exploitation.

La Société ne croit pas que l'effet de l'ajustement des options d'achat ait été important, que ce soit sur le plan quantitatif ou qualitatif, pour aucune des années couvertes par l'étude de ces éléments. Pour arriver à cette conclusion, les éléments quantitatifs suivants ont été pris en compte (en millions de dollars) :

<u>Exercice</u>	<u>Incidence nette après impôt de l'ajustement</u>	<u>Bénéfice net déclaré</u>	<u>Pourcentage de bénéfice net déclaré</u>
2005	\$11	\$5 838	0,19 %
2004	18	5 001	0,36
2003	18	4 304	0,42
2002	21	3 664	0,57
1981-2001	159	14 531	1,09
Total	\$227	\$33 338	0,68 %

Crédits fournisseurs

La Société comptabilise des crédits à l'encontre des factures fournisseurs pour des motifs divers tenant à la réception des marchandises. La Société s'est rendue compte qu'elle ne comptabilisait pas de provision pour la contre passation ultérieure de ces écritures en fonction des constatations dans le temps. Les soldes de bénéfices non répartis à l'ouverture de l'exercice 2006 ont été diminués de 30 millions de dollars dans les états financiers consolidés joints pour refléter les ajustements aux stocks de marchandises et comptes fournisseurs, nets.

Effet des ajustements

L'effet de chacun des éléments mentionnés ci-dessus, après impôt, sur les soldes d'ouverture de l'exercice 2006 est présenté ci-dessous (montants en millions) :

	<u>Effet cumulé au 30 janvier 2006</u>		
	<u>Pratiques en matière d'options d'achat d'actions</u>	<u>Crédits fournisseurs</u>	<u>Total</u>
Stock de marchandises	\$—	\$9	\$9
Comptes fournisseurs	—	(59)	(59)
Impôts sur le revenu reportés	11	20	31
Autres charges à payer	(37)	—	(37)
Capital d'apport	(201)	—	(201)
Bénéfices non répartis	227	30	257
Total	\$—	\$—	\$—

4. ACTIFS INCORPORELS

Les actifs incorporels de la Société à la fin des exercices 2007 et 2006, qui figurent sous la rubrique « Autres actifs » dans les bilans consolidés joints, se composent des éléments suivants (montants en millions de dollars) :

	3 février 2008	28 janvier 2007
Relations avec la clientèle	\$11	\$756
Marques de commerce et franchises	83	106
Autres	29	67
Moins les amortissements cumulés	(23)	(151)
Total	\$100	\$778

La diminution des actifs incorporels entre le 28 janvier 2007 et le 3 février 2008 résulte de la cession de HD Supply. Les amortissements des actifs incorporels pour les activités poursuivies ont atteint 9 millions, 10 millions et moins de 1 million de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement. Les amortissements prévisionnels pour les actifs incorporels enregistrés au 3 février 2008 seront de 8 millions, 8 millions, 8 millions, 5 millions et 4 millions de dollars tout au long des exercices de 2008 à 2012, respectivement.

5. DETTES

La Société a un programme d'effets de commerce qui nous permet d'emprunter jusqu'à 3,25 milliards de dollars. Tous les emprunts à court terme de la Société au cours des exercices 2007 et 2006 ont été faits par recours à ce programme d'effets de commerce. Dans le cadre du programme d'effets de commerce, la Société dispose de facilités de crédit de réserve avec un consortium bancaire pour des emprunts ne dépassant pas les 3,0 milliards de dollars. Cette facilité de crédit, qui prend fin en décembre 2010, contient plusieurs clauses restrictives; or, aucune n'est susceptible d'avoir une incidence sur la liquidité ou les ressources en capital de la Société.

La dette à court terme dans le cadre du programme d'effets de commerce se présentait comme suit (en millions de dollars) :

	3 février 2008	28 janvier 2007
En cours à la clôture de l'exercice	\$1 747	\$—
En cours maximum en fin de mois	\$1 747	\$1 470
Emprunt à court terme moyen journalier	\$526	\$300
Taux d'intérêt moyen pondéré	5,0 %	5,1 %

Les dettes à long terme de la Société à la fin des exercices 2007 et 2006 se composent des éléments suivants (montants en millions de dollars) :

	3 février 2008	28 janvier 2007
Obligations de premier rang à un taux de 3,75 % venant à échéance le 15 septembre 2009; intérêts payables semestriellement le 15 mars et le 15 septembre	\$998	\$997
Obligations de premier rang à taux variable venant à échéance le 16 décembre 2009; intérêts payables le 16 mars, 16 juin, 16 septembre et 16 décembre	750	750
Obligations de premier rang à un taux de 4,625 % venant à échéance le 15 août 2010; intérêts payables semestriellement le 15 février et le 15 août	998	997
Obligations de premier rang à un taux de 5,20 % venant à échéance le 1 ^{er} mars 2011; intérêts payables semestriellement le 1 mars et le 1 septembre	1 000	1 000
Obligations de premier rang à un taux de 5,25 % venant à échéance le 16 décembre 2013; intérêts payables semestriellement le 16 juin et le 16 décembre	1 244	1 243
Obligations de premier rang à un taux de 5,40 % venant à échéance le 1 ^{er} mars 2016; intérêts payables semestriellement le 1 mars et le 1 septembre	3 017	2 986
Obligations de premier rang à un taux de 5,875 % venant à échéance le 16 décembre 2036; intérêts payables semestriellement le 16 juin et le 16 décembre	2 959	2 958
Obligations inhérentes aux contrats de location-acquisition; payables par versements échelonnés d'ici au 31 janvier 2055	415	419
Autres	302	311
Total des dettes à long terme	11 683	11 661
Moins les versements courants	300	18
Dettes à long terme, à l'exclusion des versements courants	\$11	\$11 643
	<u>383</u>	<u>\$11 643</u>

Au 3 février 2008, la Société avait des accords de swaps en cours, inscrits à titre de couverture de juste valeur, avec des montants nominaux de référence de 2,0 milliards de dollars visant à l'échange de taux d'intérêt fixes sur les obligations de premier rang de la Société de 3 milliards de dollars à 5,40 % pour un taux d'intérêt variable égal au taux TIOL plus de 60 à 149 points de base, et qui expirent le 1^{er} mars 2016. Au 3 février 2008, la juste valeur de marché approximative de ces ententes était un élément d'actif de 29 millions de dollars, soit le montant estimatif que la Société aurait reçu en règlement d'accords de swaps de taux d'intérêt semblables aux taux d'intérêt courants.

Au 3 février 2008, la Société avait un accord de swap de taux d'intérêt en cours, inscrit à titre de couverture des flux de trésorerie, pour un montant nominal de référence de 750 millions de dollars visant l'échange de taux d'intérêt variables sur les obligations de premier rang à taux variable de la Société de 750 millions de dollars pour un taux d'intérêt fixe au taux de 4,36 % et qui expire le 16 décembre 2009. Au 3 février 2008, la juste valeur de marché approximative de cette entente était un élément de passif de 17 millions de dollars, soit le montant estimatif que la Société aurait acquitté en règlement d'accords de swaps de taux d'intérêt semblables aux taux d'intérêt courants.

En décembre 2006, la Société a émis des obligations de premier rang à taux variable pour 750 millions de dollars venant à échéance le 16 décembre 2009 à valeur nominale, des obligations de premier rang pour 1,25 milliard de dollars à 5,25 % à échéance le 16 décembre 2013 avec un escompte de 7 millions de dollars et des obligations de premier rang pour 3,0 milliards de dollars à 5,875 % à échéance le 16 décembre 2036 avec un escompte de 42 millions de dollars, collectivement dénommées « l'émission de décembre 2006 ». Les produits nets de l'émission de décembre 2006 ont été utilisés pour financer, en partie, les rachats d'actions ordinaires de la Société, pour rembourser des effets de commerce en cours et à diverses fins dans le cadre de l'activité. L'escompte de 49 millions de dollars et les frais d'émission de 37 millions de dollars associés à l'émission de décembre 2006 seront amortis en intérêts débiteurs jusqu'à l'échéance des bons de premier rang concernés.

En outre, en octobre 2006, la Société a négocié des accords de swaps de taux d'intérêt pour un montant nominal de référence de 1,0 milliard de dollars inscrits à titre de couverture de flux de trésorerie pour combler les fluctuations des taux d'intérêt en prévision de l'émission d'obligations de premier rang à un taux de 5,875 % venant à échéance le 16 décembre 2036. Après souscription de la dette ainsi couverte en décembre 2006, la Société a conclu ses accords de swaps et a enregistré une diminution de 11 millions de dollars, nette d'impôts sur le revenu, dans « Autres résultats globaux cumulés », qui sera amortie en intérêts débiteurs jusqu'à l'échéance de la dette contractée.

En mars 2006, la Société a émis des obligations de premier rang pour 1,0 milliard de dollars à un taux de 5,20 % venant à échéance le 1^{er} mars 2011 à un escompte de 1 million de dollars et des obligations de premier rang pour 3,0 milliards de dollars à 5,40 % dues le 1^{er} mars 2016 à un escompte de 15 millions de dollars, conjointement avec « l'Émission de mars 2006 ». Le produit net l'Émission de mars 2006 a été utilisé pour financer l'acquisition de Hughes Supply, Inc. et pour le remboursement du montant total en principal de 500 millions de dollars des obligations de premier rang à 5,375 % émises par la Société à échéance avril 2006. L'escompte de 16 millions de dollars et les frais d'émission de 19 millions de dollars associés à l'émission de mars 2006 seront amortis en intérêts débiteurs jusqu'à l'échéance des bons de premier rang concernés.

En outre, en mars 2006, la Société a négocié des accords de swaps de taux d'intérêt pour un montant nominal de référence de 2,0 milliards de dollars inscrits à titre de couverture de flux de trésorerie pour combler les fluctuations des taux d'intérêt en prévision de l'émission d'obligations de premier rang à un taux de 5,40 % venant à échéance le 1^{er} mars 2016. Après souscription de la dette ainsi couverte en décembre 2006, la Société a conclu ses accords de swaps et a enregistré une diminution de 12 millions de dollars, nette d'impôts sur le revenu, dans « Autres résultats globaux cumulés », qui sera amortie en intérêts débiteurs jusqu'à l'échéance de la dette contractée.

En août 2005, la Société a émis des obligations pour un montant de 1,0 milliard de dollars à un taux de 4,625 % venant à échéance le 15 août 2010 (voir « l'Émission d'août 2005 ») avec un escompte de 5 millions de dollars. Le produit net de 995 millions de dollars a été utilisé pour payer une partie du prix d'achat de la National Waterworks, Inc. L'escompte de 5 millions de dollars et les frais d'émission de 7 millions de dollars associés à l'émission d'août 2005 seront amortis en intérêts débiteurs jusqu'à l'échéance des bons de premier rang concernés.

La Société avait également des obligations de premier rang pour un montant de 1 milliard de dollars à un taux de 3,75 % à échéance 3 février 2008, désignées collectivement, avec l'émission de décembre 2006, l'émission de mars 2006 et l'émission d'août 2005, comme des « Obligations de premier rang ». La Société peut racheter les obligations de premier rang à tout moment, en tout ou en partie, à un prix de rachat plus l'intérêt couru sur ce montant avant la date de rachat. Le prix de remboursement est égal au plus élevé des montants suivants : (1) 100 % du montant principal des obligations de premier rang à rembourser ou (2) la somme des valeurs actuelles des remboursements restants prévus de capital et d'intérêts à l'échéance. En outre, si un Évènement déclencheur de Changement de contrôle (« Change in Control Triggering Event ») se produisait, au sens de la définition utilisée lors de l'Émission de décembre 2006, les détenteurs de l'Émission de décembre 2006 ont le droit d'exiger de la Société qu'elle rachète ces obligations à 101 % du montant total en principal des obligations augmenté des intérêts encourus jusqu'à la date de rachat.

La Société n'est généralement pas limitée, en vertu de ces engagements contractuels gouvernant les obligations de premier rang, dans sa capacité à contracter des dettes additionnelles, de même qu'elle n'est pas obligée de maintenir des ratios financiers ou des niveaux spécifiques de valeur nette ou de liquidités. Cependant, les engagements contractuels régissant les obligations de premier rang contiennent plusieurs clauses restrictives; or, aucune n'est susceptible d'avoir une incidence sur la liquidité ou les ressources en capital de la Société.

Les charges d'intérêts figurant dans les états consolidés des résultats joints sont nets d'intérêts capitalisés de 46 millions de dollars, 47 millions de dollars et 51 millions de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005 respectivement. Les montants à échéance des dettes à long terme se chiffrent à 300 millions de dollars pour l'exercice 2008, 1,8 milliard de dollars pour l'exercice 2009, 1,0 milliard de dollar pour l'exercice 2010, 1,0 milliard de dollars pour l'exercice 2011, 23 millions de dollars pour l'exercice 2012 et 7,5 milliards de dollars pour les exercices suivants.

Au 3 février 2008, la valeur marché des actions de premier rang cotées en bourse se montait à environ 10,5 milliards de dollars. La juste valeur estimée de tous les autres emprunts à long terme, exclusion faite des obligations inhérentes aux contrats de location-acquisition, équivalait approximativement à 307 millions de dollars comparé à la valeur comptable de 302 millions de dollars. Ces justes valeurs ont été estimées selon une analyse de la valeur actualisée des flux de trésorerie en se basant sur le taux d'accroissement de l'emprunt de la Société pour des passifs similaires.

6. IMPÔTS SUR LE REVENU

Les composantes du bénéfice des activités poursuivies avant la provision pour impôts sur le revenu pour les exercices 2007, 2006 et 2005 sont présentées de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
États-Unis	\$5 905	\$7 915	\$8 427
Étranger	715	587	540
Total	\$6 620	\$8 502	\$8 967

La provision pour impôts sur le revenu se compose des éléments suivants (montants en millions de dollars) :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
À court terme :			
Fédéraux	\$2 055	\$2 557	\$3 316
Des états	285	361	493
Étranger	310	326	155
	2 650	3 244	3 964
Reportés :			
Fédéraux	(242)	(2)	(553)
Des états	17	(1)	(110)
Étranger	(15)	(5)	25
	(240)	(8)	(638)
Total	\$2 410	\$3 236	\$3 326

Les taux réels combinés de l'impôt fédéral sur le revenu, de l'impôt des états (provincial) sur le revenu et de l'impôt étranger de la Société pour les exercices 2007, 2006 et 2005 s'établissaient respectivement à environ 36,4 %, 38,1 % et 37,1 %.

Le rapprochement de la provision pour impôts sur le revenu au taux légal fédéral de 35 % et des charges réelles d'impôts de l'exercice pour les exercices applicables se présentait de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Impôts sur le revenu au taux légal fédéral	\$2 317	\$2 976	\$3 138
Impôts des états (provincial) sur le revenu, déduction faite de l'avantage lié à l'impôt fédéral sur le revenu	196	234	249
Autres montants nets	(103)	26	(61)
Total	\$2 410	\$3 236	\$3 326

Les incidences fiscales sur les différences temporaires qui donnent lieu à des actifs fiscaux reportés importants et à des obligations fiscales reportées importantes au 3 février 2008 et 28 janvier 2007 se présentaient de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

	<u>3 février 2008</u>	<u>28 janvier 2007</u>
À court terme :		
Actifs fiscaux reportés :		
Charges à payer en matière d'auto-assurance	\$155	\$94
Autres charges à payer	<u>601</u>	<u>603</u>
Actifs fiscaux à court terme reportés	<u>756</u>	<u>697</u>
Obligations fiscales reportées :		
Déduction d'inventaire accélérée	(118)	(137)
Autres	<u>(113)</u>	<u>(29)</u>
Obligations fiscales à court terme reportées	<u>(231)</u>	<u>(166)</u>
Montants nets des actifs fiscaux à court terme reportés	<u>525</u>	<u>531</u>
À long terme :		
Actifs fiscaux reportés :		
Charges à payer en matière d'auto-assurance	285	325
Impôts sur le revenu d'état	<u>105</u>	<u>—</u>
Report des pertes en capital	<u>56</u>	<u>—</u>
Pertes nettes d'exploitation	<u>52</u>	<u>66</u>
Autres	<u>54</u>	<u>—</u>
Provision pour moins-value	<u>(7)</u>	<u>—</u>
Actifs fiscaux à long terme reportés	<u>545</u>	<u>391</u>
Obligations fiscales reportées :		
Immobilisations corporelles	(1 133)	(1 365)
Écart d'acquisition et autres actifs incorporels	<u>(69)</u>	<u>(361)</u>
Autres	<u>(31)</u>	<u>(74)</u>
Obligations fiscales à long terme reportées	<u>(1 233)</u>	<u>(1 800)</u>
Montants nets des obligations fiscales à long terme reportées	<u>(688)</u>	<u>(1 409)</u>
Montants nets des obligations fiscales reportées	<u><u>\$163</u></u>	<u><u>\$(878)</u></u>

Les actifs fiscaux à court terme reportés et les obligations fiscales à court terme reportées sont soumis à la juridiction fiscale et les actifs fiscaux à long terme reportés et les obligations fiscales à long terme reportées sont soumis à la juridiction fiscale, et sont présentés de la façon suivante dans les bilans consolidés joints (montants en millions de dollars) :

	<u>3 février 2008</u>	<u>28 janvier 2007</u>
Autres actifs à court terme	\$535	\$561
Autres actifs	<u>—</u>	<u>7</u>
Autres charges à payer	<u>(10)</u>	<u>(30)</u>
Impôts sur le revenu reportés	<u>(688)</u>	<u>(1 416)</u>
Montants nets des obligations fiscales reportées	<u><u>\$163</u></u>	<u><u>\$(878)</u></u>

La Société estime que la concrétisation des actifs fiscaux reportés est plus que probable, dans la mesure où il est attendu qu'elle génère le revenu imposable nécessaire dans les périodes ultérieures et, excepté pour certaines pertes exposées ci-dessous, aucune réserve pour moins-value n'a été constituée. En conséquence de la cession de HD Supply, 139 millions de dollars d'obligations fiscales reportées ont été transférées au cessionnaire.

Au 3 février 2008, des pertes nettes d'exploitation de la Société encourues au niveau de l'état et à l'étranger et reportables sur les exercices suivants étaient disponibles pour réduire le revenu imposable futur, assorties de différentes dates d'expiration de 2010 à 2027. La direction a conclu qu'il est plus que probable que ces avantages fiscaux liés aux pertes nettes d'exploitation se concrétiseront effectivement. Cependant, certaines pertes d'exploitation d'origine étrangère ont été encourues dans des juridictions fiscales dans lesquelles la date d'expiration est trop rapprochée pour garantir leur utilisation. En conséquence, une provision pour moins-value de 7 millions de dollars a été constituée visant à réduire le montant de l'actif fiscal reporté à un niveau qui pourra plus que probablement être utilisé. Le montant total des provisions pour moins-values constituées au 3 février 2008 était de 7 millions de dollars.

En conséquence de la cession de HD Supply, la Société a subi une perte fiscale qui a entraîné une perte nette en capital reportée de 159 millions de dollars. La perte fiscale subie suite à la cession a eu pour cause principale l'excédent de valeur entre l'assiette fiscale de la Société et le montant des sommes investies dans HD Supply et consigné dans les livres. Le report de la perte nette en capital expirera en 2012. Cependant, la direction a conclu qu'il est plus que probable que les avantages fiscaux liés au report de la perte en capital seront utilisés en se fondant sur sa capacité à générer suffisamment de revenus provenant de plus-values en capital pendant la période de report. En conséquence, aucune provision pour moins-value n'a été constituée.

La Société n'a pas tenu compte des impôts sur le revenu reportés aux États-Unis, portant sur environ 1,3 milliard de dollars en bénéfices non répartis des filiales internationales, en raison de son intention de réinvestir indéfiniment ces revenus à l'extérieur des États-Unis. Il n'est pas matériellement possible de déterminer le montant non constaté des impôts sur le revenu reportés à payer aux États-Unis et associés aux bénéfices non répartis; cependant, les crédits non reconnus pour impôt étranger seraient disponibles pour réduire une partie de ce passif.

Les déclarations d'impôt sur le revenu de la Société sont vérifiées régulièrement par les autorités fiscales des États-Unis et par les autorités fiscales étrangères. Ces vérifications portent généralement sur des questions concernant le calendrier, le montant des retenues pour dépréciation et la répartition des revenus parmi plusieurs juridictions fiscales. En 2005, le U.S. Internal Revenue Service (« IRS ») a effectué l'examen de la déclaration d'impôt fédéral sur le revenu de la Société aux États-Unis pendant les exercices 2001 et 2002. En 2007, l'IRS a également effectué l'examen des déclarations d'impôt fédéral sur le revenu de la Société aux États-Unis pour les exercices 2003 et 2004. Certaines questions touchant les examens des exercices 2001 à 2004 font l'objet d'un appel mais seuls les exercices fiscaux postérieurs à 2004 demeureront sujets à examen dans l'avenir. Le gouvernement mexicain procède actuellement à une vérification des déclarations fiscales 2005 des filiales en activité au Mexique, bien que les exercices postérieurs à 2001 demeurent soumis à vérification. Les gouvernements de diverses provinces canadiennes procèdent actuellement à la vérification des déclarations fiscales pour les exercices 2001 à 2005. Des vérifications sont également en cours de la part des autorités locales et d'états aux États-Unis pour la période 2001 à 2005. À l'heure actuelle, la Société estime que les résultats de ces vérifications n'auront pas d'incidence importante sur les états financiers de la Société.

Le 29 janvier 2007, la Société a adopté la note d'interprétation N° 48 du FASB, « Prise en compte de l'incertitude dans l'impôt sur le revenu – interprétation de la déclaration N°109 du FASB » (« Accounting for Uncertainty in Income Taxes – an Interpretation of FASB Statement No. 109 ») (« FIN 48 »). FIN 48 impose notamment l'application d'un seuil « plus que probable » à la reconnaissance ou à l'abandon de régimes fiscaux. Elle impose en outre qu'un changement de position concernant les régimes fiscaux des exercices précédents soit entériné au cours du trimestre dans lequel ce changement est intervenu. L'adoption de FIN 48 s'est traduite par une réduction de 111 millions de dollars des bénéfices non répartis de la Société. En résultante de cette mesure, le montant brut des avantages fiscaux non constatés au 29 janvier 2007 pour les activités poursuivies s'est élevé à 667 millions de dollars. Un rapprochement des montants initiaux et finaux des avantages fiscaux non constatés pour les activités poursuivies se présente de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

	<u>3 février 2008</u>
Solde des avantages fiscaux non constatés au 29 janvier 2007	\$667
Augmentations en fonction des régimes fiscaux de l'exercice en cours	66
Augmentations en fonction des régimes fiscaux des exercices antérieurs	25
Réductions en fonction des régimes fiscaux des exercices antérieurs	(115)
Réductions imputables aux ententes	(31)
Réductions imputables à la fin de la période de prescription	(4)
Solde des avantages fiscaux non constatés au 3 février 2008	\$608

Le montant brut des avantages fiscaux non constatés au 3 février 2008 comprend 368 millions de dollars nets d'avantages fiscaux non constatés qui, s'ils étaient réalisés, auraient un effet sur le taux effectif d'imposition annuelle sur le revenu.

Au cours de l'exercice 2007, la Société a augmenté les provisions de charges d'intérêt correspondant à des régimes fiscaux incertains d'environ 32 millions de dollars et les intérêts versés d'environ 8 millions de dollars. Le montant total des intérêts accumulés au 3 février 2008 s'élève à 140 millions de dollars. Aucune provision pour pénalités n'a été constituée au cours de l'exercice 2007. Les intérêts et pénalités sont englobés dans les dépenses nettes d'intérêts et les frais d'exploitation respectivement. Notre classification des intérêts et des pénalités n'a pas été modifiée suite à l'adoption de FIN 48.

La Société estime que certains ajustements individuels faisant l'objet d'un appel suite aux vérifications opérées par l'IRS et les autorités canadiennes seront approuvés dans les douze prochains mois. Les points soulevés par l'IRS portent globalement

sur la durée de vie des actifs et la pertinence des prix de cession internes des actifs incorporels mis à la disposition des unités étrangères. Les points soulevés par le Canada portent en général sur la pertinence des prix de cession internes des actifs incorporels mis à la disposition à partir des États-Unis. Les points soulevés par les autorités locales portent en général sur les modalités de réintégration des frais attribuables aux personnes ou entités apparentées et sur les déclarations conjointes forcées. La Société a classé environ 6 millions de dollars de la réserve constituée pour les avantages fiscaux non constatés en dettes à court terme dans les bilans consolidés joints. De plus, on peut raisonnablement penser que la Société dénouera dans les douze prochains mois le problème de la cotisation rétroactive sollicitée par le Québec d'un montant total de 65 millions de dollars au 3 février 2008. La résolution finale de ces questions de vérification se traduira par des paiements qui seront plus ou moins proches de ces montants mais la Société ne prévoit pas que cela aura une incidence importante sur ses états financiers consolidés ou ses résultats d'exploitation.

7. RÉGIMES D'ACTIONNARIAT DES EMPLOYÉS

Le régime général d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. (« Régime 2005 ») et le régime général d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. (« Régime 1997 », désignés collectivement avec le Régime 2005 comme les « Régimes ») prévoient que des options d'achat d'actions d'encouragement non admissibles, des droits à la plus-value des actions, des actions assujetties à des restrictions, des actions de participation aux bénéfices en fonction du rendement, des unités de rendement et des actions à dividende différé puissent être émis à des associés, des cadres de direction et des administrateurs choisis de la Société. Dans le cadre du Régime 2005, le nombre maximal d'actions que la Société est autorisée à émettre de son capital-actions ordinaire est de 255 millions d'actions où toute attribution, sauf une option d'achat d'actions, réduit le nombre d'actions disponible pour émission par 2,11 actions. Au 3 février 2008, 224 millions d'actions étaient disponibles pour émission future dans le cadre du Régime 2005. Aucune prime additionnelle de capitaux propres ne peut être émise selon le Régime 1997 après l'adoption du Régime 2005 le 26 mai 2005.

Dans le cadre des Régimes, la Société a accordé, le 3 février 2008, 177 millions d'actions en options d'achat d'actions d'encouragement et en options d'achat d'actions non admissibles, déduction faite des annulations (dont 127 millions avaient été exercées). Selon les termes des Régimes, les options d'achat d'encouragement et les options d'achat non admissibles doivent être valorisées à une valeur égale ou supérieure à la juste valeur de marché des actions de la Société à la date de leur attribution. Généralement les options d'achat d'encouragement et les options d'achat non admissibles sont exercées au rythme de 25 % par an à compter de la date anniversaire de l'attribution et expirent au jour du dixième anniversaire de l'attribution. Les options non admissibles comprennent aussi des options de participation aux bénéfices en fonction du rendement qui sont exercées à la première des deux dates, du premier anniversaire de l'attribution ou du jour où le cours de clôture des actions ordinaires de la Société a dépassé de 25 % le prix de la levée d'option depuis 30 jours ouvrables consécutifs. La Société a enregistré des dépenses de rémunération à base d'actions de 61 millions, 148 millions et 117 millions de dollars au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement, associées à des options d'achat d'actions.

Dans le cadre des Régimes, au 03 février 2008, la Société a émis 16 millions d'actions assujetties à des restrictions, déduction faite des annulations (les clauses restrictives sur 5 millions d'actions sont devenues caduques). Généralement, les clauses restrictives sur les actions assujetties à des restrictions deviennent caduques selon l'un des programmes suivants : (1) les clauses restrictives sur 100 % des actions assujetties à des restrictions deviennent caduques à compter du troisième, quatrième et cinquième anniversaires, (2) les clauses restrictives sur 25 % des actions assujetties à des restrictions deviennent caduques à compter du troisième et sixième anniversaires de la date d'émission, les 50 % restant des actions assujetties à des restrictions devenant caduques une fois que l'associé a atteint l'âge de 62 ans, ou (3) les clauses restrictives sur 25 % des actions assujetties à des restrictions deviennent caduques à compter du troisième et sixième anniversaires de la date d'émission, les 50 % restant des actions assujetties à des restrictions devenant caduques à la date la plus rapprochée, une fois que l'associé a atteint l'âge de 60 ans ou le jour du dixième anniversaire de l'émission. Les actions assujetties à des restrictions comprennent les actions de participation au bénéfice en fonction du rendement, pour lesquelles le dividende versé dépend du classement des gains cumulés totaux pour les actionnaires par rapport au rendement de sociétés individuelles prises en compte dans le calcul de l'indice S&P 500 à l'issue d'un cycle de trois ans. En outre, certaines primes peuvent devenir non commissionnables une fois atteint l'âge de 60 ans, pourvu que l'associé ait accompli cinq années de présence continue. La juste valeur des actions assujetties à des restrictions est portée aux dépenses au cours de la période où les clauses restrictives deviennent caduques. La Société a enregistré des dépenses de rémunération à base d'actions liées aux actions assujetties à des restrictions de 122 millions de dollars, 95 millions et 32 millions au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement.

Au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, 593 000, 417 000 et 461 000 actions à dividende différé, respectivement, ont été accordées dans le cadre des Régimes. Chaque action à dividende différé donne à l'associé le droit à une action du capital-actions ordinaire, laquelle peut être acquise jusqu'à cinq ans après la date d'acquisition de l'action à dividende différé et sujette à certains droits de report de l'associé. La Société a enregistré des dépenses de rémunération à base d'actions liées aux

actions à dividende différé de 10 millions, 37 millions et 10 millions de dollars au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement.

Au 3 février 2008, il y avait 2,5 millions d'options d'achat d'actions non admissibles en circulation sous les régimes d'options d'achat d'actions non admissibles qui ne font pas partie des Régimes.

La Société fait fonctionner deux régimes d'actionnariat des salariés (aux États-Unis et hors États-Unis). Le régime pour les associés aux États-Unis est un régime agréé du point de vue fiscal en vertu de l'article 423 du code des taxes intérieures. Le régime étranger n'est pas un régime en vertu de l'article 423. Les régimes d'actionnariat des salariés permettent aux associés d'acheter jusqu'à 152 millions d'actions du capital-actions ordinaire, dont 128 millions ont été achetées dès l'entrée en vigueur des régimes. Le prix d'achat des actions sous les régimes d'actionnariat des salariés équivaut à 85 % de la juste valeur de marché des actions le dernier jour de la période d'achat. Au cours de l'exercice 2007, 3 millions d'actions ont été achetées sous les régimes d'actionnariat des salariés à un prix moyen de 28,25 dollars par action. Sous les régimes d'actionnariat des salariés en suspens, au 3 février 2008, les employés ont apporté 8 millions de dollars à l'achat d'actions à 85 % de la juste valeur de marché des actions le dernier jour (30 juin 2008) de la période d'achat. Au 3 février 2008, la Société avait 24 millions d'actions disponibles pour émission sous les régimes d'actionnariat des salariés. La Société a enregistré des dépenses de rémunération à base d'actions de 14 millions, 17 millions et 16 millions de dollars au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement, associées aux régimes d'actionnariat des salariés.

Au total, la Société a enregistré des dépenses de rémunération à base d'actions, y compris des dépenses liées aux options d'achat d'actions, aux régimes d'actionnariat des salariés, aux actions assujetties à des restrictions et aux actions à dividende différé, de 207 millions, 297 millions et 175 millions de dollars au cours des exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement.

Le tableau ci-dessous illustre les options d'achat d'actions en circulation au 3 février 2008, au 28 janvier 2007 et au 29 janvier 2006 et les changements pendant les exercices terminés à ces dates (par milliers d'actions) :

	Nombre d'actions	Prix moyen pondéré des options susceptibles d'exercice
En circulation au 30 janvier 2005	<u>86 394</u>	<u>\$36,12</u>
Accordées	17 721	37,96
Exercées	(11 457)	28,83
Annulées	(8 626)	38,65
En circulation au 29 janvier 2006	<u>84 032</u>	<u>\$37,24</u>
Accordées	257	39,53
Exercées	(10 045)	28,69
Annulées	(8 103)	40,12
En circulation au 28 janvier 2007	<u>66 141</u>	<u>\$38,20</u>
Accordées	2 926	37,80
Exercées	(6 859)	28,50
Annulées	(9 843)	40,68
En circulation au 3 février 2008	<u>52 365</u>	<u>\$38,98</u>

La valeur intrinsèque totale des options d'achat exercées au cours de l'exercice 2007 a été de 63 millions de dollars.

Au 3 février 2008, il y avait approximativement 52 millions d'options d'achat d'actions en circulation avec une durée de validité résiduelle moyenne pondérée de 5 ans et une valeur intrinsèque de 30 millions de dollars. Au 3 février 2008, il y avait approximativement 42 millions d'options d'achat d'actions exercables avec un prix moyen pondéré des actions susceptibles d'exercice de 39,43 dollars et une valeur intrinsèque de 28 millions de dollars. À la date du 3 février 2008, pour 51 millions d'actions approximativement, l'acquisition avait été faite ou était prévue en fin de compte. Au 3 février 2008, il est prévu que 84 millions de dollars de dépenses de rémunération à base d'actions non amorties associées aux options d'achat seront enregistrées sur une période moyenne pondérée de deux ans.

Le tableau ci-dessous récapitule les actions assujetties à des restrictions en circulation au 3 février 2008 (en milliers d'actions) :

	Nombre d'actions	Juste valeur moyenne pondérée à la date d'attribution
En circulation au 29 janvier 2006	<u>5 308</u>	<u>\$35,76</u>
Accordées	7 575	41,37
Restrictions devenues caduques	(1 202)	38,03
Annulées	(1 551)	39,00
En circulation au 28 janvier 2007	<u>10 130</u>	<u>\$39,20</u>
Accordées	7 091	39,10
Restrictions devenues caduques	(2 662)	39,01
Annulées	(2 844)	39,37
En circulation au 3 février 2008	<u>11 715</u>	<u>\$39,14</u>

Au 3 février 2008, il est prévu que 267 millions de dollars de dépenses de rémunération à base d'actions non amorties associées aux options d'achat seront enregistrées sur une période moyenne pondérée de trois ans.

8. BAUX

La Société loue certains points de vente au détail, des surfaces de bureaux, des espaces d'entreposage et de distribution, des équipements et des véhicules. Bien que la plupart des baux soient des contrats de location-exploitation, certains emplacements et équipements sont loués conformément à des contrats de location-acquisition. À l'expiration des baux, il peut arriver que, dans le cours normal des affaires, certains soient renouvelés ou remplacés.

Certains contrats de location incluent des loyers qui ne font que croître pendant la durée du contrat. Les frais de location de la Société sont comptabilisés selon la méthode d'allocation uniforme pendant la durée de vie du bail qui débute à la date à laquelle la Société a le droit de contrôler la propriété. Les dépenses cumulées comptabilisées selon la méthode d'allocation uniforme, excédentaires aux paiements cumulatifs, sont incluses dans les rubriques « Autres charges à payer » et « Autre passif à long terme » dans les bilans consolidés joints.

La Société a un contrat de location aux termes duquel elle loue certains biens immobiliers pour un montant de 282 millions de dollars. Ce bail a été conclu à l'origine conformément à une entente de financement structurée et inclut deux entités de désignation spécifique. La Société a financé une partie de ses nouveaux magasins ouverts tout au long des exercices 1997 à 2003 selon les termes de ce contrat de location. En vertu de ce contrat, le bailleur a acheté les propriétés, payé les coûts de construction et loué plus tard les installations à la Société. La Société enregistre les paiements de loyer en vertu des contrats de location-exploitation comme faisant partie des VGA dans les États financiers consolidés joints.

Le contrat de location de 282 millions de dollars expire au cours de l'exercice 2008 sans possibilité de renouvellement. Le bail prévoit une garantie substantielle de valeur résiduelle limitée à 79 % de la valeur comptable initiale des biens immobiliers et inclut une option d'achat à la valeur d'origine de chaque propriété. Au cours de l'exercice 2005, la Société s'est engagée à exercer son option d'achat des biens immobiliers objets du bail pour 282 millions de dollars à la fin de contrat de location au cours de l'exercice 2008.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2004, la Société a adopté la version révisée de l'interprétation N° 46(R) du FASB, « Consolidation d'entités à intérêt variable » (« FIN 46 »). La FIN 46 requiert la consolidation d'une entité à intérêt variable si l'intérêt variable d'une entreprise absorbe la majorité des pertes prévues de cette entité ou tient compte de la majorité des rendements résiduels prévus de l'entité, ou les deux. Conformément à la FIN 46, la Société est tenue de consolider l'une des entités de désignation spécifique qui remplit les exigences en matière de non-consolidation avant l'entrée en vigueur de la FIN 46. La deuxième entité de désignation spécifique qui possède les biens immobiliers loués par la Société pour un montant de 282 millions de dollars n'appartient pas, ni n'est affiliée, à la Société, sa direction ou ses cadres de direction. En vertu de la FIN 46, la Société n'était pas présumée avoir un intérêt variable et, par conséquent, elle n'est pas tenue de consolider cette entité.

La Société est tenue par la FIN 46 d'évaluer l'actif et le passif à leur valeur comptable, laquelle aurait été enregistrée si la FIN 46 avait été en vigueur à la date de la transaction. En conséquence, pour le premier trimestre de l'exercice 2004, la Société a enregistré des dettes à long terme de 282 millions de dollars et des effets à recevoir de 282 millions de dollars dans les bilans consolidés. Au cours de l'exercice 2007, cet élément de passif a été reclassé sous la rubrique Versements courants des dettes à long terme dans la mesure où il vient à échéance au cours de l'exercice 2008. La Société continue à enregistrer les paiements de loyer en vertu des contrats de location-exploitation comme faisant partie des VGA dans les états consolidés des résultats. L'adoption de la FIN 46 n'a pas eu d'incidence économique sur la Société.

Les frais totaux de location, déduction faite des revenus mineurs de sous-location, pour les exercices 2007, 2006 et 2005 se sont montés à 824 millions, 768 millions et 720 millions de dollars, respectivement. Certains baux de magasins prévoient également un loyer conditionnel établi en fonction du pourcentage des ventes supérieur à un montant minimal. Les frais de location conditionnels pour les exercices 2007, 2006 et 2005 se sont montés à 6 millions, 9 millions et 9 millions de dollars, respectivement. L'impôt foncier, les frais d'assurance, d'entretien et d'exploitation imputables aux propriétés louées sont des obligations de la Société en vertu des contrats de location.

Les paiements de location minimums approximatifs à venir en vertu des contrats de location-acquisition et de tous les autres types de baux en date du 3 février 2008, sont présentés de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

Exercice	Contrats de location-acquisition	Contrats de location-exploitation
2008	\$79	\$802
2009	80	716
2010	82	644
2011	82	582
2012	82	523
Par la suite jusqu'à 2097	882	5 664
	1 287	<u>\$8 931</u>
Moins les intérêts théoriques	872	
Valeur nette réelle des contrats de location-acquisition	415	
Moins les versements courants	15	
Contrats de location-acquisition à long terme, à l'exclusion des versements courants	\$400	

Les obligations à court terme et à long terme relatives aux contrats de location-acquisition sont comprises dans les bilans consolidés joints sous les rubriques « Versements courants des dettes à long terme » et « Dettes à long terme », respectivement. Les biens immobiliers loués en vertu de contrats de location-acquisition comptabilisés sous la rubrique « Immobilisations corporelles », déduction faite de l'amortissement, ont atteint 327 millions de dollars et 340 millions de dollars au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007, respectivement.

9. RÉGIMES DE PRESTATIONS AUX EMPLOYÉS

La Société maintient des régimes de retraite à contribution déterminée pour ses employés (« Régimes de prestations »). Tous les associés qui répondent à certains critères de service sont admissibles aux Régimes de prestations. Chaque cycle de paie, la Société fait des apports en espèces jusqu'à un certain pourcentage prédefini des cotisations de l'associé, en fonction de l'approbation du conseil d'administration.

La Société a également mis en place un régime de rétablissement en vue d'accorder à certains associés une rémunération différée, qu'ils auraient reçue dans le cadre des Régimes de prestations à titre de contribution de contrepartie, si ce n'était pour le maximum de la rémunération permise par le code des taxes intérieures. La Société finance le régime de rétablissement avec des contributions à une fiducie de cédant, lesquelles seront utilisées par la suite pour acheter des actions du capital-actions ordinaire de la Société sur le marché libre.

Les contributions de la Société aux Régimes de prestations et au régime de rétablissement ont atteint 152 millions, 135 millions et 122 millions de dollars pour les exercices 2007, 2006 et 2005, respectivement. Au 3 février 2008, les Régimes de prestations et le régime de rétablissement détenaient en fiducie 22 millions d'actions du capital-actions ordinaire de la Société au profit des participants.

10. ACTIONS ORDINAIRES MOYENNES PONDÉRÉES DILUÉES ET DE BASE

Le rapprochement des actions de base aux actions ordinaires moyennes pondérées diluées pour les exercices 2007, 2006 et 2005 est présenté de la façon suivante (montants en millions de dollars) :

	Exercice clos le		
	3 février 2008	28 janvier 2007	29 janvier 2006
Actions ordinaires moyennes pondérées	1 849	2 054	2 138
Incidence des titres à effet de dilution :			
Régimes d'actionnariat des salariés	7	8	9
Actions ordinaires moyennes pondérées diluées	1 856	2 062	2 147

Les régimes d'actionnariat des salariés incluent les actions accordées dans le cadre des régimes d'actionnariat des employés de la Société et sont décrits dans la Note 7 dans les états financiers consolidés. Les options d'achat de 43,4 millions, 45,4 millions et 55,1 millions d'actions du capital-actions ordinaire au 3 février 2008, au 28 janvier 2007 et au 29 janvier 2006, respectivement, ont été exclues du calcul du bénéfice dilué par action, en raison du fait que leur incidence aurait empêché toute dilution.

11. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Au 3 février 2008, la Société assumait une responsabilité contingente portant sur environ 730 millions de dollars sous forme de lettres de crédit en cours et comptes ouverts dans le cadre de certaines activités commerciales, y compris des programmes d'assurance, des contrats commerciaux et des contrats de construction. Les lettres de crédit de la Société sont principalement fondées sur le rendement et non sur les changements de composants variables, une dette ou un titre participatif de l'autre partie.

La Société est mise en cause dans plusieurs affaires, dont des allégations collectives de la part d'associés anciennement ou actuellement employés sur une base horaire selon lesquelles la Société les aurait contraints à effectuer des heures non rémunérées ou n'aurait pas respecté leurs temps de pause, ou d'une manière ou d'une autre ne les aurait pas rémunéré pour le travail qu'ils avaient effectué. Les plaintes visent à obtenir des dédommages pécuniaires non précisés, des mesures injonctives ou les deux. Dans la plupart des cas, elles n'ont pas encore été approuvées en tant qu'actions ou recours collectifs. La Société n'est pas en mesure de donner une estimation raisonnable des pertes éventuelles ou de la fourchette de pertes éventuelles qui pourraient résulter de ces actions en justice. Ces affaires, qu'elles fassent l'objet d'un jugement défavorable à la Société ou d'un règlement à l'amiable de la part de la Société, individuellement ou collectivement, sont susceptibles d'avoir une incidence importante sur la situation financière consolidée de la Société ou ses résultats d'exploitation. La Société continue de se défendre avec vigueur contre ces actions.

12. DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES (NON VÉRIFIÉES)

Le tableau suivant présente un sommaire des résultats d'exploitation consolidés trimestriels des activités poursuivies pour les exercices clôturés le 3 février 2008 et le 28 janvier 2007 (montants en millions de dollars, sauf pour les données par action) :

	Chiffre d'affaires net	Bénéfice brut	Bénéfice des activités poursuivies	Bénéfice par action des activités poursuivies	Bénéfice dilué par action des activités poursuivies
Exercice clos le 3 février 2008 :					
Premier trimestre	\$18 545	\$6 263	\$947	\$0,48	\$0,48
Deuxième trimestre	22 184	7 341	1 521	0,78	0,77
Troisième trimestre	18 961	6 339	1 071	0,59	0,59
Quatrième trimestre	17 659	6 054	671	0,40	0,40
Exercice	<u>\$77 349</u>	<u>\$25 997</u>	<u>\$4 210</u>	<u>\$2,28</u>	<u>\$2,27</u>
Exercice clos le 28 janvier 2007 :					
Premier trimestre	\$19 378	\$6 636	\$1 391	\$0,66	\$0,66
Deuxième trimestre	22 592	7 456	1 701	0,82	0,82
Troisième trimestre	19 648	6 604	1 333	0,65	0,65
Quatrième trimestre	17 404	5 850	841	0,42	0,42
Exercice	<u>\$79 022</u>	<u>\$26 546</u>	<u>\$5 266</u>	<u>\$2,56</u>	<u>\$2,55</u>

Remarque : Les données trimestrielles peuvent ne pas correspondre aux totaux de l'exercice.

Article 9. Changements dans, et désaccords avec les comptables sur la comptabilité et la divulgation de renseignements financiers.

Aucun.

Article 9A. Contrôles et procédures.

Contrôles et procédures de divulgation

La Société maintient des contrôles et des procédures de divulgation qui sont conçus de façon à garantir que l'information qui doit être divulguée dans les rapports de la Loi sur les valeurs mobilières de la Société soit enregistrée, traitée, récapitulée et rapportée au cours des périodes indiquées dans les règles et formulaires de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis, et qu'une telle information soit recueillie et communiquée à la direction de la Société, y compris le président-directeur général et le directeur financier, le cas échéant, afin de permettre la prise de décisions opportune concernant la divulgation requise.

Le président-directeur général et le directeur financier de la Société ont évalué l'efficacité de la conception et de l'exploitation des contrôles et procédures de divulgation de la Société (selon la définition des normes 13a-15(e) et 15d-15(e) en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières) à la fin de la période visée par le présent rapport. En se basant sur cette évaluation, ces administrateurs ont conclu que, à la fin de la période visée par le présent rapport, les contrôles et les procédures de divulgation de la Société étaient efficaces.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Aucun changement ne s'est produit dans le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société (selon la définition des normes 13a-15(e) et 15d-15(e) en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières) au cours du trimestre d'exercice qui s'est terminé le 3 février 2008, qui ait eu une incidence importante, ou qui puisse raisonnablement avoir une incidence importante, sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

Rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière

L'information qui est exigée par cet article est incorporée dans l'article 8. du présent rapport « États financiers et données complémentaires ».

Article 9B. Autres informations.

Les informations suivantes avaient été par ailleurs communiquées sur le Formulaire 8-K, article 5.02. Le départ de certains administrateurs ou de certains cadres, l'élection des administrateurs, la nomination de certains cadres, les modalités de rémunération de certains cadres.

Le 3 avril 2008, la Société a annoncé que Robert P. DeRodes, vice-président directeur – directeur en chef de l'information, a décidé de quitter l'entreprise à la fin de l'année. Un exemplaire de cette annonce est joint aux présentes en tant qu'Annexe 99.1.

PARTIE III

Article 10. Directeurs, cadres de direction et gouvernance d'entreprise

Les renseignements à fournir au titre de cet article, autres que ceux concernant les cadres de direction de la Société qui sont donnés à l'article 4A, sont intégrés, par référence aux sections intitulées « Élection des administrateurs et biographies des administrateurs », « Renseignements au sujet du conseil d'administration » et « Généralités » et « Rapport du comité de vérification », dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société pour l'Assemblée générale annuelle de 2008 (la « Circulaire de sollicitation de procurations »).

Article 11. Rémunération des cadres de direction.

Les renseignements à fournir au titre de cet article sont intégrés dans les rubriques intitulées « Rémunération des cadres de direction », « Discussion de la rémunération et analyse » et « Rémunération des administrateurs » dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société.

Article 12. Détenzione de sécurité de certains propriétaires réels et questions relatives à la direction et aux actionnaires.

Les renseignements à fournir au titre de cet article sont intégrées par référence aux rubriques intitulées « Propriété réelle des actions ordinaires » et « Rémunération des cadres de direction » dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société.

Article 13. Cas de certains types de relations et transactions associées, et indépendance des administrateurs.

Les renseignements à fournir au titre de cet article sont intégrés dans la rubrique intitulée « Information du conseil d'administration » et « Généralités » dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société.

Article 14. Principaux honoraires et services relatifs à la comptabilité.

Les renseignements à fournir au titre de cet article sont intégrés dans la rubrique intitulée « Honoraires de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables » dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société.

PARTIE IV

Article 15. Annexes et tableaux afférents aux états financiers.

(a)(1) États financiers

Les états financiers suivants sont mentionnés dans l'article 8 du présent rapport :

- États consolidés des résultats pour les exercices se terminant le 3 février 2008, le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006;
- Bilans consolidés au 3 février 2008 et au 28 janvier 2007;
- États consolidés des capitaux propres et du résultat global pour les exercices se terminant le 3 février 2008, le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006;
- États consolidés des flux de trésorerie pour les exercices se terminant le 3 février 2008, le 28 janvier 2007 et le 29 janvier 2006;
- Notes sur les états financiers consolidés;
- Responsabilité de la direction au sujet des états financiers et rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière; et
- Rapports de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables.

(2) Tableaux afférents aux états financiers

Les tableaux ne sont pas présentés lorsque l'information requise est sans objet ou lorsque l'information figure dans les états financiers consolidés ou les notes annexes.

(3) Annexes

Les annexes identifiées par un astérisque (*) sont intégrées par référence à des annexes ou appendices déposées antérieurement à la Commission des valeurs mobilières des États-Unis, comme indiqué par les références entre parenthèses. Toutes les autres annexes sont présentées dans le présent rapport.

- *2.1 Accord d'achat et de vente, en date du 19 juin 2007, par et entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. et Pro Acquisition Corporation. **[Formulaire 8-K déposé le 20 juin 2007, annexe 2.1]**
- *2.2 Lettre d'accord, en date du 14 août 2007, par et entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. et Pro Acquisition Corporation. **[Formulaire 8-K déposé le 15 août 2007, annexe 2.1]**
- *2.3 Amendement, en date du 27 août 2007, par et entre The Home Depot, Inc., THD Holdings, LLC, Home Depot International, Inc., Homer TLC, Inc. et Pro Acquisition Corporation. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 29 juillet 2007, annexe 2.3]**
- *3.1 Certificat de constitution amendé et mis à jour de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 4 août 2002, annexe 3.1]**
- *3.2 Règlement intérieur, modifié et mis à jour. **[Formulaire 8-K déposé le 29 mai 2007, annexe 3.1]**
- *4.1 Engagement contractuel en date du 16 septembre 2004 entre The Home Depot, Inc. et The Bank of New York. **[Formulaire 8-K déposé le 17 septembre 2004, annexe 4.1]**
- *4.2 Engagement contractuel en date du 4 mai 2005 entre The Home Depot, Inc. et The Bank of New York Trust Company, N.A., fiduciaire. **[Formulaire S-3 (N° de dossier : 333-124699) déposé le 6 mai 2005, annexe 4.1]**

- *4.3 Formulaire de l'obligation de premier rang à 3,75 % due le 15 septembre 2009. **[Formulaire 8-K déposé le 17 septembre 2004, annexe 4.2]**
- *4.4 Formulaire de l'obligation de premier rang à 4,625 % due le 15 août 2010. **[Formulaire 10-K déposé le 29 janvier 2006, annexe 4.6]**
- *4.5 Formulaire de l'obligation de premier rang à 5,20 % due le 1^{er} mars 2011. **[Formulaire 8-K déposé le 23 mars 2006, annexe 4.1]**
- *4.6 Formulaire de l'obligation de premier rang à 5,40 % due le 1^{er} mars 2016. **[Formulaire 8-K déposé le 23 mars 2006, annexe 4.2]**
- *4.7 Formulaire de l'obligation de premier rang à taux variable due le 16 décembre 2009. **[Formulaire 8-K déposé le 19 décembre 2006, annexe 4.1]**
- *4.8 Formulaire de l'obligation de premier rang à 5,250 % due le 16 décembre 2013. **[Formulaire 8-K déposé le 19 décembre 2006, annexe 4.2]**
- *4.9 Formulaire de l'obligation de premier rang à 5,875 % due le 16 décembre 2036. **[Formulaire 8-K déposé le 19 décembre 2006, annexe 4.3]**
- *10.1† Régime d'actionnariat des salariés modifié et mis à jour de The Home Depot, Inc., modifié, mis à jour et entrant en vigueur le 1^{er} juillet 2003. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 2 novembre 2003, annexe 10.1]**
- *10.2† Amendement N° 1 au Régime d'actionnariat des salariés modifié et mis à jour de The Home Depot, Inc., entrant en vigueur le 1^{er} juillet 2004. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 1^{er} août 2004, annexe 10.2]**
- *10.3† Régime d'actionnariat des salariés de The Home Depot, Inc. à l'étranger. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.36]**
- *10.4† Régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 4 août 2002, annexe 10.1]**
- *10.5† Formulaire du régime d'attribution d'actions assujetties à des restrictions aux cadres de direction en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 31 octobre 2004, annexe 10.1]**
- *10.6† Formulaire du régime d'attribution d'options d'achat d'actions non admissibles aux cadres de direction en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 31 octobre 2004, annexe 10.2]**
- *10.7† Formulaire du régime d'attribution d'options d'achat d'actions non admissibles de l'administrateur externe en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 31 octobre 2004, annexe 10.3]**
- *10.8† Formulaire du régime d'attribution d'unités de rendement du programme d'encouragement à long terme aux cadres de direction en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 1997 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 31 octobre 2004, annexe 10.4]**
- *10.9† Régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mai 2005, annexe 10.8]**
- *10.10† Formulaire du régime d'attribution d'actions assujetties à des restrictions en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 3 mars 2008, annexe 10.2]**

- *10.11† Formulaire du régime d'attribution d'actions à dividende différé (administrateurs non salariés) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.2]**
- *10.12† Formulaire du régime d'attribution d'actions à dividende différé (cadres américains) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mai 2005, annexe 10.3]**
- *10.13† Formulaire du régime d'attribution d'actions à dividende différé (Mexique) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 3 mars 2008, annexe 10.1]**
- *10.14† Formulaire du régime d'attribution d'actions à dividende différé (Canada) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 3 mars 2008, annexe 10.3]**
- *10.15† Formulaire des options d'achat d'actions non admissibles (administrateurs non salariés) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.5]**
- *10.16† Formulaire du régime d'attribution d'actions non admissibles en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.6]**
- *10.17† Formulaire du régime d'attribution d'actions de rendement en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.7]**
- *10.18† Formulaire du régime d'attribution d'actions de rendement (Mexique) en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.8]**
- *10.19† Formulaire du régime d'attribution d'actions de rendement avec option d'acquisition en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.9]**
- *10.20† Formulaire du régime d'attribution d'unités de rendement du programme d'encouragement à long terme en vertu du régime omnibus d'encouragement à l'actionnariat de 2005 de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.10]**
- *10.21† Plan de rétablissement du programme FutureBuilder de Home Depot. **[Formulaire 8-K déposé le 20 août 2007, annexe 10.10]**
- *10.22† Accord sur le régime d'options d'achat d'actions non admissibles et d'actions à dividende différé en date du 4 décembre 2000. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 28 janvier 2001, annexe 10.20]**
- *10.23† Programme FutureBuilder de Home Depot à Puerto Rico. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.35]**
- *10.24† Premier amendement au programme FutureBuilder de Home Depot à Puerto Rico, entrant en vigueur le 5 juillet 2004. **[Formulaire S-8 (N° de dossier : 333-125332) déposé le 27 mai 2005, annexe 10.3]**
- *10.25† Programme FutureBuilder de Home Depot, régime 401(k) et régime d'actionnariat des salariés, modifié, mis à jour et entrant en vigueur le 1^{er} juillet 2004. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 31 octobre 2004, annexe 10.5]**
- *10.26† Programme d'encouragement à long terme de The Home Depot. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.42]**
- *10.27† Régime collectif de gratification des cadres supérieurs, modifié. **[Annexe A à la circulaire de sollicitation de procurations pour l'assemblée générale annuelle le 26 mai 1999]**
- *10.28† Régime de gratification des cadres de direction. **[Annexe B à la circulaire de sollicitation de procurations pour l'Assemblée générale annuelle du 27 mai 1998]**
- *10.29† Programme supplémentaire de choix exécutif, en vigueur le 1^{er} janvier 1999. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 3 février 2002, annexe 10.15]**

- *10.30† Régime de rémunération différée pour les administrateurs de The Home Depot, Inc. aux États-Unis. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.38]**
- *10.31† Régime des prestations de décès et assurance-vie seulement, pour les cadres de direction de The Home Depot. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.39]**
- *10.32† Régime de prestations médicales pour les cadres de direction de The Home Depot. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 2 février 2003, annexe 10.40]**
- *10.33† Programme d'encouragement de la direction de The Home Depot. **[Annexe A à la circulaire de sollicitation de procurations pour l'assemblée générale annuelle le 30 mai 2003]**
- *10.34† Mesures du rendement du programme d'encouragement de la direction de The Home Depot, Inc. pour l'exercice 2007. **[Formulaire 8-K déposé le 27 mars 2007, annexe 10.11]**
- *10.35† Régime de rémunération sous forme d'actions à dividende différé pour les administrateurs non salariés de The Home Depot, Inc. **[Formulaire 8-K déposé le 20 août 2007, annexe 10.3]**
- *10.36† Accord de séparation et de décharge entre The Home Depot U.S.A., Inc. et Robert Nardelli, en vigueur le 2 janvier 2007 **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 28 janvier 2007, annexe 10.37]**
- *10.37† Fonds à paiement différé en date du 12 janvier 2007. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 28 janvier 2007, annexe 10.38]**
- *10.38† Convention d'emploi entre Frank Blake et The Home Depot, Inc., en date du 23 janvier 2007. **[Formulaire 8-K/A déposé le 24 janvier 2007, annexe 10.1]**
- *10.39† Convention d'emploi entre Carol B. Tomé et The Home Depot, Inc., en date du 22 janvier 2007. **[Formulaire 8-K/A déposé le 24 janvier 2007, annexe 10.2]**
- *10.40† Convention d'emploi entre Joe DeAngelo et The Home Depot, Inc., en date du 23 janvier 2007. **[Formulaire 8-K/A déposé le 24 janvier 2007, annexe 10.3]**
- *10.41† Accord de séparation et de décharge entre The Home Depot U.S.A., Inc. et Joe DeAngelo, en vigueur le 24 mai 2007. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 29 juillet 2007, annexe 10.3]**
- *10.42† Convention d'emploi entre Dennis M. Donovan et The Home Depot, Inc., en date du 16 mars 2001. **[Formulaire S-4 (Nº de dossier : 333-61548) déposé le 24 mai 2001, annexe 10.1]**
- *10.43† Régime d'actions à dividende différé et entente entre Dennis M. Donovan et The Home Depot, Inc., en date du 31 mai 2001. **[Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 3 février 2002, annexe 10.25]**
- *10.44† Convention d'emploi entre Frank L. Fernandez et The Home Depot, Inc., en date du 2 avril 2001. **[Formulaire S-4 (Nº de dossier : 333-61548) déposé le 24 mai 2001, annexe 10.2]**
- *10.45† Régime d'actions à dividende différé et entente entre Frank L. Fernandez et The Home Depot, Inc., en date du 2 avril 2001. **[Formulaire S-4 (Nº de dossier : 333-61548) déposé le 24 mai 2001, annexe 10.3]**
- *10.46† Convention d'emploi entre Robert DeRodes et The Home Depot, Inc., en vigueur le 7 février 2002. **[Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 3 novembre 2002, annexe 10.2]**
- 10.47† Convention d'emploi entre Craig A. Menear et The Home Depot, Inc., en date du 25 avril 2007.
- 10.48† Convention d'emploi entre Annette M. Verschuren et The Home Depot, Inc., en date du 15 février 1996.

10.49†	Clause de non-concurrence entre Annette M. Verschuren et The Home Depot, Inc., en date du 10 mai 2006.
10.50†	Accord de séparation et de décharge entre Roger W. Adams et The Home Depot, Inc., en date du 25 novembre 2007.
*10.51†	Accord de séparation et de décharge entre The Home Depot U.S.A., Inc. et John H. Costello, en vigueur le 8 septembre 2005. [Formulaire 10-Q pour le trimestre d'exercice se terminant le 30 octobre 2005, annexe 10.1]
*10.52	Accord de participation en date du 22 octobre 1998 parmi The Home Depot, Inc., à titre de garant; Home Depot U.S.A., Inc., en qualité de locataire; HD Real Estate Funding Corp. II à titre d'emprunteur de service; Credit Suisse Leasing 92A L.P., à titre de bailleur; The Bank of New York en qualité de fiduciaire de fiducie; et Crédit Suisse First Boston Corporation et Invemed Associates, Inc., à titre d'acquéreurs initiaux. [Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 31 janvier 1999, annexe 10.10]
*10.53	Accord-cadre de modification en date du 20 avril 1998 parmi The Home Depot, Inc., à titre de garant; Home Depot U.S.A., Inc., en qualité de locataire et représentant de construction; HD Real Estate Funding Corp. II à titre d'emprunteur de service; Credit Suisse Leasing 92A L.P., à titre de bailleur; les emprunteurs déjà nommés dans le programme à titre d'emprunteurs; et Crédit Suisse First Boston Corporation, en tant que banque d'agent. [Formulaire 10-K pour l'exercice se terminant le 31 janvier 1999, annexe 10.13]
*10.54	Accord de crédit entre The Home Depot, Inc., Lehman Commercial Paper Inc., Merrill Lynch Capital Corporation et certains de leurs affiliés, en date du 28 août 2007. [Formulaire 8-K déposé le 31 août 2007, annexe 10.1]
12	Déclaration des modalités de calcul du ratio bénéfice/charges fixes.
21	Liste des filiales de la Société.
23	Consentement de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables.
31.1	Certification du président-directeur général, conformément à la norme 13a-14(a) promulguée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, avec ses modifications successives.
31.2	Certification du directeur financier, conformément à la norme 13a-14(a) promulguée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, avec ses modifications successives.
32.1	Certification du président-directeur général, conformément à la Section 1350 18 U.S.C., telle qu'adoptée en conformité à la Section 906 de la Loi américaine Sarbanes-Oxley de 2002.
32.2	Certification du directeur financier, conformément à la Section 1350 18 U.S.C., telle qu'adoptée en conformité à la Section 906 de la Loi américaine Sarbanes-Oxley de 2002.
99.1	Communiqué de presse de The Home Depot, Inc. en date du 3 avril 2008.

† Le contrat de direction, le plan compensatoire ou l'arrangement qui doit être déposé comme preuve de ce formulaire conformément au point 15(a) de ce rapport.

SIGNATURES

En vertu des conditions de la section 13 ou 15(d) de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, le déposant a dûment autorisé la signature de ce rapport en son nom par le soussigné, qui est dûment autorisé.

THE HOME DEPOT, INC.

(Déposant)

Par : /s/ FRANCIS S. BLAKE

(Francis S. Blake, Président du conseil d'administration et président-directeur général)

Date : Le 19 mars 2008

En vertu des conditions de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, ce rapport a été signé ci-dessous par les personnes suivantes au nom du déposant, selon les capacités et aux dates indiquées.

Signature	Titre	Date
<u>/s/ FRANCIS S. BLAKE</u> (Francis S. Blake)	Président du conseil d'administration et président-directeur général (Chef de la direction)	Le 19 mars 2008
<u>/s/ CAROL B. TOMÉ</u> (Carol B. Tomé)	Directrice financière et vice-présidente directrice – Services généraux (Directrice financière en chef et comptable en chef)	Le 19 mars 2008
<u>/s/ F. DUANE ACKERMAN</u> (F. Duane Ackerman)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ DAVID H. BATCHELDER</u> (David H. Batchelder)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ ARI BOUSBIB</u> (Ari Bousbib)	Administrateur	Le 18 mars 2008
<u>/s/ GREGORY D. BRENNEMAN</u> (Gregory D. Brenneman)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ ALBERT P. CAREY</u> (Albert P. Carey)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ JOHN L. CLENDENIN</u> (John L. Clendenin)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ ARMANDO CODINA</u> (Armando Codina)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ BRIAN C. CORNELL</u> (Brian C. Cornell)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ CLAUDIO X. GONZÁLEZ</u> (Claudio X. González)	Administrateur	Le 25 mars 2008
<u>/s/ MILLEDGE A. HART, III</u> (Milledge A. Hart, III)	Administrateur	Le 15 mars 2008
<u>/s/ BONNIE G. HILL</u> (Bonnie G. Hill)	Administratrice	Le 19 mars 2008
<u>/s/ LABAN P. JACKSON, JR.</u> (Laban P. Jackson, Jr.)	Administrateur	Le 19 mars 2008
<u>/s/ KAREN L. KATEN</u> (Karen L. Katen)	Administratrice	Le 26 mars 2008
<u>/s/ KENNETH G. LANGONE</u> (Kenneth G. Langone)	Administrateur	Le 19 mars 2008

INDEX DES ANNEXES JOINTES

- 10.47 Convention d'emploi entre Craig A. Menear et The Home Depot, Inc., en date du 25 avril 2007.
- 10.48 Convention d'emploi entre Annette M. Verschuren et The Home Depot, Inc., en date du 15 février 1996.
- 10.49 Clause de non-concurrence entre Annette M. Verschuren et The Home Depot, Inc., en date du 10 mai 2006.
- 10.50 Accord de séparation et de décharge entre Roger W. Adams et The Home Depot, Inc., en date du 25 novembre 2007.
- 12 Déclaration des modalités de calcul du ratio bénéfice/charges fixes.
- 21 Liste des filiales de la Société.
- 23 Consentement de la firme indépendante et enregistrée d'experts-comptables.
- 31.1 Certification du président-directeur général, conformément à la norme 13a-14(a) promulguée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, avec ses modifications successives.
- 31.2 Certification du directeur financier, conformément à la norme 13a-14(a) promulguée en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières de 1934, avec ses modifications successives.
- 32.1 Certification du président-directeur général, conformément à la Section 1350 18 U.S.C., telle qu'adoptée en conformité à la Section 906 de la Loi américaine Sarbanes-Oxley de 2002.
- 32.2 Certification du directeur financier, conformément à la Section 1350 18 U.S.C., telle qu'adoptée en conformité à la Section 906 de la Loi américaine Sarbanes-Oxley de 2002.
- 99.1 Communiqué de presse de The Home Depot, Inc. en date du 3 avril 2008.

Sommaire des résultats financiers et résultats d'exploitation des 10 dernières années
The Home Depot, Inc., et ses filiales

<i>montants en millions de dollars, sauf indication contraire</i>	Taux de croissance annuel composé sur 10 ans	2007⁽¹⁾	2006	2005
DONNÉES SUR L'ÉTAT DES RÉSULTATS⁽²⁾				
Chiffre d'affaires net	12,3 %	\$77 349	\$79 022	\$77 019
Augmentation du chiffre d'affaires net (%)	—	(2,1)	2,6	8,3
Bénéfice avant la provision pour impôts sur le revenu	13,3	6 620	8 502	8 967
Bénéfice net	13,8	4 210	5 266	5 641
Augmentation du bénéfice net (%)	—	(20,1)	(6,6)	14,6
Bénéfice dilué par action (en dollars)	15,9	2,27	2,55	2,63
Augmentation du bénéfice dilué par action (%)	—	(11,0)	(3,0)	18,5
Nombre d'actions ordinaires moyennes pondérées diluées	(2,1)	1 856	2 062	2 147
Marge brute – % des ventes	—	33,6	33,6	33,7
Total des charges d'exploitation – % des ventes	—	24,3	22,4	21,9
Intérêts créditeurs nets (charges) – % des ventes	—	0,8	0,5	0,1
Bénéfice avant la provision pour impôts sur le revenu – % des ventes	—	8,6	10,8	11,6
Bénéfice net – % des ventes	—	5,4	6,7	7,3
DONNÉES DU BILAN ET RATIOS FINANCIERS⁽³⁾				
Total de l'actif	14,7 %	\$44 324	\$52 263	\$44 405
Fonds de roulement	(0,2)	1 968	5 069	2 563
Stock de marchandises	12,5	11 731	12 822	11 401
Immobilisations corporelles nettes	15,5	27 476	26 605	24 901
Dettes à long terme	24,2	11 383	11 643	2 672
Capitaux propres	9,6	17 714	25 030	26 909
Valeur comptable par action (en dollars)	12,5	10,48	12,71	12,67
Ratio d'endettement à long terme (%)	—	64,3	46,5	9,9
Total du ratio d'endettement (%)	—	75,8	46,6	15,2
Ratio de liquidité générale	—	1,15:1	1,39:1	1,20:1
Taux de rotation des stocks ⁽²⁾	—	4,2x	4,5x	4,7x
Rendement du capital investi (%) ⁽²⁾	—	13,9	16,8	20,4
DONNÉES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE				
Amortissements	21,0 %	\$1 906	\$1 886	\$1 579
Dépenses d'immobilisation	9,3	3 558	3 542	3 881
Paiements pour entreprises acquises, montant net	(14,3)	13	4 268	2 546
Dividendes en espèces par action (en dollars)	30,5	0,900	0,675	0,400
DONNÉES SUR LES MAGASINS				
Nombre de magasins	13,6 %	2 234	2 147	2 042
Superficie en pieds carrés à la fin de l'exercice	13,5	235	224	215
Augmentation de la superficie en pieds carrés (%)	—	4,9	4,2	7,0
Moyenne de la superficie en pieds carrés par magasin (en milliers de pieds carrés)	(0,1)	105	105	105
CHIFFRE D'AFFAIRES DU MAGASIN ET AUTRES DONNÉES				
Augmentation (diminution) des ventes par magasins comparables (%) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	—	(6,7)	(2,8)	3,1
Chiffre d'affaires hebdomadaire moyen pondéré par magasin en exploitation (en milliers de dollars)	(2,3) %	\$658	\$723	\$763
Chiffre d'affaires moyen pondéré par pied carré (en dollars)	(2,0)	332	358	377
Nombre de transactions clients	9,3	1,336	1,330	1 330
Facture moyenne (en dollars)	2,8	57,48	58,90	57,98
Nombre d'associés à la fin de l'exercice ⁽³⁾	10,3	331 000	364 400	344 800

(1) Les exercices 2007 et 2001 comptent 53 semaines; tous les autres exercices présentés comptent 52 semaines.

(2) Les chiffres des exercices 2003 à 2007 ne comprennent que les activités poursuivies. Les activités interrompues étaient négligeables antérieurement à 2003.

(3) Les chiffres de l'exercice 2007 ne comprennent que les activités poursuivies. Les chiffres des exercices 1998 à 2006 comprennent les activités interrompues, sauf indication contraire.

2004	2003	2002	2001 ⁽¹⁾	2000	1999	1998
\$ 71 100	\$63 660	\$58 247	\$53 553	\$45 738	\$38 434	\$30 219
11,7	9,3	8,8	17,1	19,0	27,2	25,1
7 790	6 762	5 872	4 957	4 217	3 804	2 654
4 922	4 253	3 664	3 044	2 581	2 320	1 614
15,7	16,1	20,4	17,9	11,3	43,7	31,9
2,22	1,86	1,56	1,29	1,10	1,00	0,71
19,4	19,2	20,9	17,3	10,0	40,8	29,1
2 216	2 289	2 344	2 353	2 352	2 342	2 320
33,4	31,7	31,1	30,2	29,9	29,7	28,5
22,4	21,1	21,1	20,9	20,7	19,8	19,7
—	—	(0,1)	—	—	—	—
11,0	10,6	10,1	9,3	9,2	9,9	8,8
6,9	6,7	6,3	5,7	5,6	6,0	5,3
\$ 39 020	\$34 437	\$30 011	\$26 394	\$21 385	\$17 081	\$13 465
3 818	3 774	3 882	3 860	3 392	2 734	2 076
10 076	9 076	8 338	6 725	6 556	5 489	4 293
22 726	20 063	17 168	15 375	13 068	10 227	8 160
2 148	856	1 321	1 250	1 545	750	1 566
24 158	22 407	19 802	18 082	15 004	12 341	8 740
11,06	9,93	8,38	7,71	6,46	5,36	3,95
8,9	3,8	6,7	6,9	10,3	6,1	17,9
8,9	6,1	6,7	6,9	10,3	6,1	17,9
1,37:1	1,40:1	1,48:1	1,59:1	1,77:1	1,75:1	1,73:1
4,9x	5,0x	5,3x	5,4x	5,1x	5,4x	5,4x
19,9	19,2	18,8	18,3	19,6	22,5	19,3
\$ 1 319	\$1 076	\$903	\$764	\$601	\$463	\$373
3 948	3 508	2 749	3 393	3 574	2 618	2 094
727	215	235	190	26	101	6
0,325	0,26	0,21	0,17	0,16	0,11	0,08
1 890	1 707	1 532	1 333	1 134	930	761
201	183	166	146	123	100	81
9,8	10,2	14,1	18,5	22,6	23,5	22,8
106	107	108	109	108	108	107
5,1	3,7	(0,5)	—	4	10	7
\$ 766	\$763	\$772	\$812	\$864	\$876	\$844
375	371	370	394	415	423	410
1 295	1 246	1 161	1 091	937	797	665
54,89	51,15	49,43	48,64	48,65	47,87	45,05
323 100	298 800	280 900	256 300	227 300	201 400	156 700

- (4) Comprend le chiffre d'affaires net provenant des emplacements ouverts depuis plus de 12 mois, y compris celui des magasins relocalisés et remaniés. Les magasins sont inclus dans les chiffres comparatifs à partir du lundi suivant leur 365^{ème} jour d'activité. Les ventes par magasins comparables sont données uniquement à titre d'information complémentaire et ne doivent pas se substituer au chiffre d'affaires net ou au bénéfice net présentés conformément aux principes comptables généralement reconnus.
- (5) L'augmentation des ventes par magasins comparables pour les exercices antérieurs à 2002 a été arrondie au pour cent le plus proche dans le rapport.

(Cette page a été laissée en blanc intentionnellement.)