

2011

REXEL RAPPORT D'ACTIVITÉ ET DE RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE



rexel

ELECTRICAL SUPPLIES

3 LA PERFORMANCE EN ACTIONS

- 4 La performance chiffrée 2011
- 6 Un leadership mondial
- 8 Faits marquants 2011
- 10 Message de Roberto Quarta
- 12 Message de Jean-Charles Pauze
- 14 Interview de Rudy Provoost
- 18 Le Comité exécutif

19 L'INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS ÉLECTRIQUES SUR MESURE POUR SES CLIENTS

- 20 Le partenaire des électriciens et artisans installateurs
- 26 Le distributeur des grands installateurs
- 30 Le partenaire des clients industriels
- 36 L'intégrateur de services pour les clients tertiaires publics et privés

41 L'ACTEUR D'UNE ÉNERGIE ÉLECTRIQUE RESPONSABLE

- 42 Responsabilité sociale
- 48 Implication sociétale
- 52 Engagement environnemental
- 58 Bourse et actionnaires
- 60 Gouvernement d'entreprise

61 LA PERFORMANCE ÉLECTRIQUE EN CHIFFRES

- 62 Chiffres commentés
- 64 Comptes consolidés
- 68 Indicateurs environnementaux et sociaux

REXEL LA PERFORMANCE EN ACTIONS

EN QUELQUES ANNÉES, NOUS SOMMES PASSÉS DE DISTRIBUTEUR DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE À PRESCRIPTEUR DE SOLUTIONS ET DE SERVICES ÉLECTRIQUES ÉCO-PERFORMANTS.

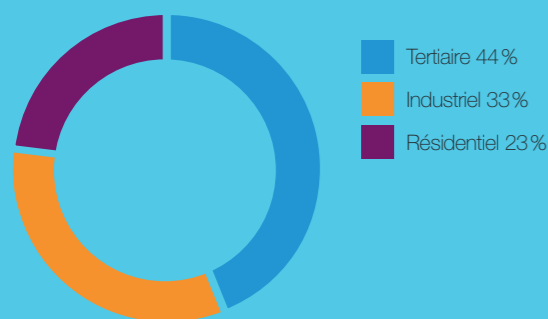
NOUS METTONS AU SERVICE DE NOS CLIENTS NOTRE EXPERTISE, POUR CHOISIR LES ÉQUIPEMENTS QUI LEUR CORRESPONDENT, LES ACHEMINER, AIDER À LES INSTALLER ET SUIVRE LEUR PERFORMANCE.

LA PERFORMANCE CHIFFRÉE 2011

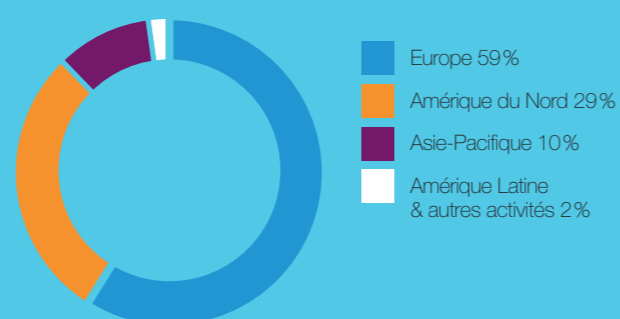
N°1 | EN AMÉRIQUE DU NORD EN ASIE-PACIFIQUE | N°2 | EN EUROPE

FINANCES

RÉPARTITION DU CA PAR MARCHÉ



RÉPARTITION DU CA PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



2 100 AGENCES, 40 ENSEIGNES COMMERCIALES, 28 000 COLLABORATEURS, 37 PAYS

+ 39 %
de résultat net,
soit 319 millions d'euros

601 M €
c'est le flux net
de trésorerie disponible
avant intérêts et impôts

CA 12,7 Md€
(+6,3%)

16 %
c'est la part des grands
comptes dans le CA,
soit 2Md€ (+10%)

+20 %
de croissance de la part
du e-commerce dans
le chiffre d'affaires global

SOCIAL

+40 %
d'heures de formation,
soit 214 000h en 2011

4 591
recrutements en 2011
(16,2% de l'effectif total)

61 %
des entités ont au moins
une représentation
du personnel (au sens
large et CHSCT exclu)

60 %
des collaborateurs
du Groupe ont une part
variable dans leur
rémunération individuelle

ENVIRONNEMENT

+ 56 %
de ventes dans le domaine
de l'éolien (85M€)

+60 %
de ventes dans les
produits de rénovation
d'éclairage (170M€)

20 %
des entités
du Groupe
sont certifiées
ISO 14 001

13 270
tonnes de déchets
valorisées
par le Groupe
en 2011

UN LEADERSHIP MONDIAL

REXEL EST LE DISTRIBUTEUR DE RÉFÉRENCE DE TOUT TYPE DE **MATÉRIEL ET SOLUTIONS ÉLECTRIQUES** POUR TOUS SES CLIENTS, **PARTOUT DANS LE MONDE.**

Tout en renforçant sa présence dans les **zones à fort potentiel** que sont la Chine, l'Asie du Sud-Est, l'Inde et l'Amérique du Sud, le Groupe consolide ses positions au sein des **économies matures** en Europe et en Amérique du Nord.
Rexel est présent dans 37 pays.

AMÉRIQUE DU NORD

N° 1
29% des ventes
500 agences
7 200 collaborateurs

CANADA
Nedco
Westburne

ÉTATS-UNIS
Gexpro
Rexel Inc.

AMÉRIQUE LATINE & AUTRES ACTIVITÉS

2% des ventes
100 agences
1 400 collaborateurs

BRÉSIL
Delamano
Étil
Nortel

CHILI
Flores Y Kersting
Rexel Electra

PÉROU
V&F Tecnologia

EUROPE

N° 2
59% des ventes
1 250 agences
16 400 collaborateurs

PAYS

Royaume-Uni / Irlande
IRLANDE
ROYAUME-UNI

Europe continentale du Sud
ESPAGNE
FRANCE
ITALIE
PORTUGAL

Europe du Nord
BELGIQUE
ESTONIE
FINLANDE
LÉTTONIE
LITUANIE
LUXEMBOURG
NORVÈGE
PAYS-BAS
RUSSIE
SUÈDE

Europe centrale et de l'Est
ALLEMAGNE
AUTRICHE
HONGRIE
POLOGNE
RÉPUBLIQUE-TCHÈQUE
SLOVAQUIE
SLOVÉNIE
SUISSE

ENSEIGNES

ABM Rexel
Coaxel
Denmans
Elektro-Material AG
Elektronabava
Elektroskandia
Grossauer
Hagard : HAL
Hagemeyer
Kellihers
Moel
Newey & Eyre
Onexis
Parker Merchating
Regro
Rexel
Schäcke
Selga
Senate
Storl
Tegro
WF

ASIE-PACIFIQUE

N° 1
10% des ventes
250 agences
3 000 collaborateurs

PAYS

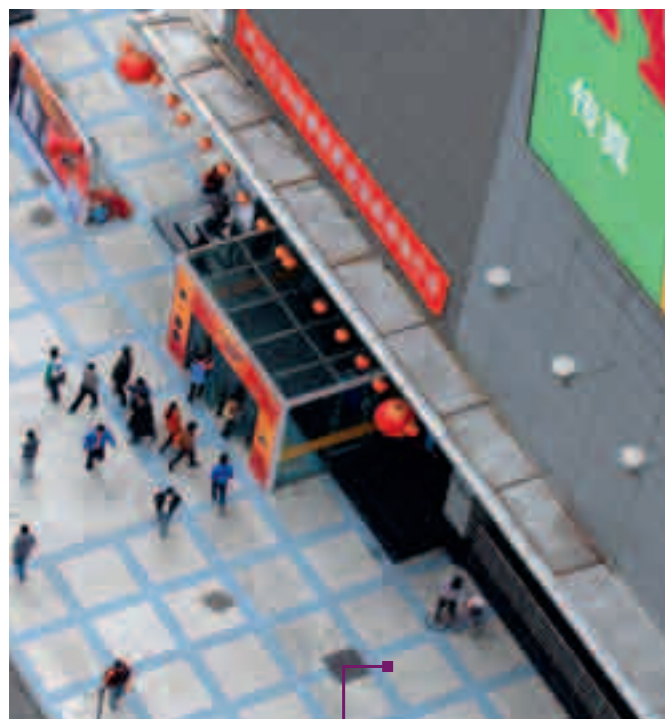
AUSTRALIE
CHINE
CORÉE DU SUD
INDE
INDONÉSIE
MALAISIE
NOUVELLE-ZÉLANDE
SINGAPOUR
THAÏLANDE

ENSEIGNES

AD Electronics
Beijing Lucky Well Zhineng
Beijing Zhongheng
EIW
Gexpro Asia
Huazhang Electric
Ideal
Impel
Inaco

John R. Turk
Lear&Smith
Page Data
Redeal Networks
Rexel
Suzhou Xidian
Wuhan Rockcenter
Yantra Automation

FAITS MARQUANTS 2011



JANVIER

ACQUISITIONS au Brésil et en Inde

Rexel élargit sa présence mondiale avec les acquisitions de Nortel Suprimentos Industriais et Yantra Automation, qui lui permettent de s'implanter respectivement au Brésil et en Inde.

Acquisitions en Chine

Rexel accélère son développement externe dans les pays à forte croissance et renforce ses positions en Chine en acquérant Beijing Lucky Well Zhineng et Wuhan Rockcenter.



Lors de la cérémonie de remise des trophées C&B (*Compensations & Benefits*), le groupe Rexel s'est vu remettre le prix de la « Responsabilité sociale à l'international » pour son programme de prévoyance *Rexel Plus Protection for All*.

FÉVRIER

SALONS en France

Rexel France participe au salon Énéo, à Lyon, avec son espace « Événement électrique » qui présente des solutions de maîtrise de l'énergie pour l'habitat, le tertiaire et l'industrie.



AVRIL

Green Towers

Suite à une rénovation écologique et éco-performante à laquelle a participé Rexel, les tours jumelles de la Deutsche Bank à Franckfort sont inaugurées et rebaptisées Green Towers.

Web mobile

Rexel Belgique lance une nouvelle application commerciale sur iPhone qui permet désormais aux clients, de passer commande, consulter les prix et la disponibilité des produits, faire une recherche rapide en scannant un code-barres ou encore localiser une agence.

MAI

Acquisition en Inde

AD Electronics est la deuxième société que Rexel acquiert en Inde.



Rexel lance un magazine en ligne dédié aux enjeux liés à l'efficacité électrique : www.efficacite-electrique.fr, qui comptabilise près de 100 000 visites un an après son lancement.

JUIN



Le siège de la filiale britannique de Rexel déménage à Birmingham dans des locaux équipés des solutions électriques les plus performantes en matière de consommation d'énergie, illustrant les engagements environnementaux du Groupe.

Médias sociaux

Rexel complète son dispositif de médias sociaux corporate avec l'ouverture d'un fil d'information Twitter, d'une page Facebook, de chaînes Dailymotion et YouTube.

SEPTEMBRE

Acquisition en France

Rexel prend une participation au capital d'Inoveha, société française spécialisée dans les audits énergétiques.

CONTRAT

Newey & Eyre signe un contrat de quatre ans avec Tata Steel UK, un leader mondial de la production de produits en acier. N & E prévoit la fourniture de produits de maintenance électrique et d'éclairage basse consommation pour l'ensemble des sites Tata Steel basés au Royaume-Uni.

RÉCOMPENSE

À l'issue de la 24^e édition du concours national « Un des Meilleurs Ouvriers de France », trois collaborateurs de Rexel France ont obtenu la prestigieuse récompense dans la catégorie Commercial - Conseil en solutions énergétiques - filière électricité.



AOÛT

MUSÉE D'AUCKLAND

Rexel et Ideal, filiales du Groupe en Nouvelle-Zélande, ont participé au chantier de rénovation du musée d'art d'Auckland, bâtiment emblématique de la ville datant de 1887, en proposant des solutions expertes d'éclairage destinées aux lieux d'exposition.

OCTOBRE



Le laboratoire d'essais de Bizline, marque propre de Rexel spécialisée dans les produits d'outillage pour électriciens, est accrédité par le Cofrac, le Comité français d'accréditation.

Services

Rexel France lance un bouquet de services pour ses clients comprenant notamment des solutions de financement, de location courte et longue durée, d'assistance administrative pour la collecte des Certificats d'économie d'énergie...



BAROMÈTRE

Rexel dévoile les résultats du premier baromètre « les citoyens-consommateurs face aux enjeux de l'efficacité énergétique » réalisé avec Harris Interactive auprès d'un échantillon représentatif de citoyens français, anglais, allemands et américains.

NOVEMBRE

Acquisition au Pérou

Rexel renforce son implantation en Amérique Latine par l'acquisition au Pérou de V&F Tecnologia, un distributeur de matériel électrique installé dans la capitale, Lima.

Message de Roberto Quarta

Président du Conseil de surveillance

2011 a été à la fois une année de continuité et de changement pour Rexel. Continuité, car le Groupe a de nouveau affiché de solides performances en 2011, dépassant même les objectifs fixés. Changement, car Rexel a mis en œuvre une transition managériale concertée qui a abouti en février 2012 à la nomination de Rudy Provoost à la présidence du Directoire pour succéder à Jean-Charles Pauze.

Les résultats solides de Rexel en 2011 témoignent de la pertinence de ses choix stratégiques, qui l'ont amené à se positionner dans des activités à fort potentiel, telles que l'efficacité énergétique, et à offrir toujours plus de services à valeur ajoutée à ses clients. Mais ils sont aussi le fruit de sa capacité d'adaptation à l'environnement et de sa gestion rigoureuse. En dépit d'un environnement économique difficile, les ventes de Rexel ont progressé dans toutes les zones géographiques, affichant une hausse de 6,3% à 12,7 milliards d'euros. Plus remarquable encore, la rentabilité de Rexel a atteint un niveau historiquement élevé. Enfin, le Groupe a dépassé son objectif de flux de trésorerie, réduisant sa dette nette de 195 millions d'euros sur l'année.

Ces excellentes performances permettent à Rexel de réviser à la hausse sa politique en matière de distribution de dividendes et de proposer le versement de 0,65 euro par action au titre de

l'exercice 2011, soit un taux de distribution de 46% du résultat net du Groupe. Les actionnaires devraient également bénéficier d'une liquidité améliorée de l'action, suite à la décision début 2012 du consortium qui contrôle Rexel de réduire sa participation au capital de 11% tout en restant un actionnaire actif et impliqué.

Je tiens ici, au nom du Conseil de surveillance, à remercier chaleureusement Jean-Charles Pauze pour son action à la tête du Groupe au cours de ces 10 dernières années. Sous son impulsion, Rexel a doublé de taille, fait évoluer significativement son modèle économique, renforcé ses positions sur les marchés à forte croissance et consolidé son *leadership* mondial. À l'issue d'un processus de sélection conforme aux meilleures pratiques de gouvernance, nous avons désigné un successeur de grande qualité en la personne de Rudy Provoost. Son expérience du secteur électrique, sa dimension internationale et ses grandes qualités managériales permettent à Rexel de poursuivre sur le chemin de la croissance rentable tout en accélérant ses engagements en matière de responsabilité sociale. /



“Les bons résultats de Rexel en 2011 témoignent de la pertinence de ses choix stratégiques.”

JEAN-CHARLES PAUZE | En 1991, Jean-Charles Pauze devient Président-Directeur Général de Steelcase Strafor | En 1998, il rejoint Guilbert (groupe PPR) en tant que Président du Directoire | En 2002, il est nommé Président-Directeur Général du groupe Rexel, dont il devient Président du Directoire en 2007, fonction qu'il a occupée jusqu'en février 2012 |



“Rexel est plus fort et mieux positionné pour continuer à être un leader sur son marché”

Message de **Jean-Charles Pauze**

Président du Directoire
(JUSQU'EN FÉVRIER 2012)

Rexel a parallèlement poursuivi son internationalisation grâce à de nombreuses acquisitions. Plus de 45 ces dernières années. Certaines structurantes comme Gexpro en 2006 et Hagemeyer en 2008. Cette politique d'acquisition nous a permis d'élargir le spectre de nos compétences et d'accueillir de nouvelles expertises, irriguant les meilleures pratiques des filiales.

En 2011, Rexel a réalisé de très bonnes performances: la croissance organique a été forte, la rentabilité a atteint son plus haut niveau historique et nous avons renforcé notre présence dans les pays à forte croissance, tout en poursuivant le désendettement de la société. Grâce à l'engagement et à la réactivité de l'ensemble de ses équipes, Rexel est aujourd'hui plus fort, plus flexible et mieux positionné pour continuer à être un leader sur son marché.

Les crises financières et économiques auxquelles nous avons dû faire face nous ont appris à faire preuve d'agilité, d'excellence opérationnelle et de résilience. Cette croissance n'a été possible qu'avec l'appui de nos actionnaires qui, nous accompagnant depuis 2005, ont permis à Rexel de saisir les opportunités d'acquisitions et trouver des relais de croissance.

Cette décennie a marqué pour le Groupe la concrétisation de nombreuses réussites auxquelles j'ai eu un grand plaisir à contribuer. Au début des années 2000, la priorité a été de retrouver le chemin de la rentabilité. Des améliorations ont été réalisées de façon continue pour rationaliser les systèmes d'information, les moyens logistiques et pour développer les nouveaux accès vers le client. Au fil des années nous avons progressé sur l'ensemble de nos fondamentaux, accompagnant les besoins du marché et les évolutions technologiques. D'une position de distributeur de matériel électrique traditionnel, nous avons peu à peu élargi notre offre vers des solutions et des services dans le domaine de l'efficacité énergétique et vers des marchés nouveaux nécessitant toujours plus d'expertise et de valeur ajoutée.

Rexel dispose aujourd'hui de fondamentaux solides pour continuer à progresser et je suis persuadé que cette décennie sera celle de nouveaux développements pour l'entreprise, en réponse aux défis posés par les mutations économiques et énergétiques. Je remercie les équipes avec lesquelles nous avons accompli un travail remarquable et qui ont désormais la charge d'écrire une nouvelle page de l'histoire de Rexel. /

RUDY PROVOOST | a occupé différentes fonctions de dirigeant chez Procter & Gamble, Canon puis Whirlpool entre 1984 et 2000. | Après avoir rejoint le groupe Philips en 2000, il en devient Président de la branche Electronique Grand Public en 2004, puis Président de la branche Eclairage en 2008. | Rudy Provoost a été nommé membre du Directoire du groupe Rexel en octobre 2011, puis Président en février 2012 |

Interview de **Rudy Provoost**

Président du Directoire

Quel regard portez-vous sur les résultats enregistrés par Rexel en 2011 ?

Rudy Provoost : Rexel a affiché d'excellentes performances en 2011 en dépit d'un environnement économique difficile. Je retiendrais trois faits majeurs pour résumer cette année : tout d'abord, avec une croissance organique de 6,3%, nous avons démontré notre capacité structurelle à réaliser une croissance supérieure à celle du PNB des pays où nous opérons, en saisissant les opportunités dans les segments porteurs, notamment l'efficacité énergétique. Deuxièmement, nous avons dépassé nos objectifs et affichons un taux de rentabilité à un niveau historiquement élevé, à 5,7% du chiffre d'affaires. Et enfin, nous nous sommes renforcés à la fois dans les marchés matures et les marchés à forte croissance en réalisant 10 acquisitions et en nous implantant dans de nouveaux pays, notamment le Brésil, l'Inde et le Pérou.

Vous êtes arrivés chez Rexel en Octobre 2011 avant de prendre la présidence du Directoire au mois de février. Qu'est-ce qui vous a particulièrement marqué ?

R.P. : Je connaissais déjà bien Rexel pour avoir été un partenaire de longue date du Groupe en tant que fournisseur.

Mais ce qui m'a particulièrement frappé lors de mon premier tour du monde à la rencontre des équipes, c'est l'énergie, l'enthousiasme, le savoir-faire des collaborateurs et la solidité de l'organisation. Rexel est un leader mondial dans son secteur. Ce leadership est la conjonction d'une stratégie claire et bien exécutée, une relation client construite sur la confiance, un partenariat étroit avec nos fournisseurs et des équipes résolument engagées. Nous allons continuer à bâtir sur ces points forts et je vois mon rôle comme celui d'accélérateur du développement de Rexel. Il s'agit d'écrire un nouveau chapitre de la « success story » de l'entreprise.

Qu'est-ce qui fait la force de Rexel ?

R.P. : L'expertise du Groupe dans le domaine des solutions liées à l'efficacité énergétique et des services à valeur ajoutée est tout à fait significative. Ces dernières années, Rexel a participé à de nombreux programmes de rénovation, qui ont permis à nos clients de réaliser de substantielles économies d'énergie. D'autre part, nous avons la capacité de proposer des services complémentaires aux équipements que nous distribuons. Ces services, souvent sur-mesure, sont conçus autour de propositions de valeur spécifiques. Nous développons par exemple



“Les fondamentaux de Rexel sont solides : détermination, discipline opérationnelle, esprit entrepreneurial et performance.”

Interview de Rudy Provoost

→ les activités de maintenance et réparation (MRO) des clients industriels ou la logistique des très grands chantiers pour les installateurs et grands donneurs d'ordre.

Quel rôle joue la croissance externe ?

R.P. : C'est une dimension essentielle de notre développement. Dans les économies matures, où la rentabilité est directement corrélée avec la part de marché, nous visons une place d'acteur de premier plan dans tous les pays où nous sommes présents. Le secteur de la distribution y est encore très fragmenté et il y a de belles opportunités d'acquisitions. Les pays à forte croissance, quant à eux, constituent pour le Groupe un marché à fort potentiel. En 2011, nous nous sommes implantés dans de nouveaux pays, comme le Brésil, l'Inde et le Pérou. Les pays à forte croissance représentent désormais 7% du chiffre d'affaires total du Groupe et nous avons l'ambition de doubler nos ventes dans ces marchés entre 2010 et 2013.

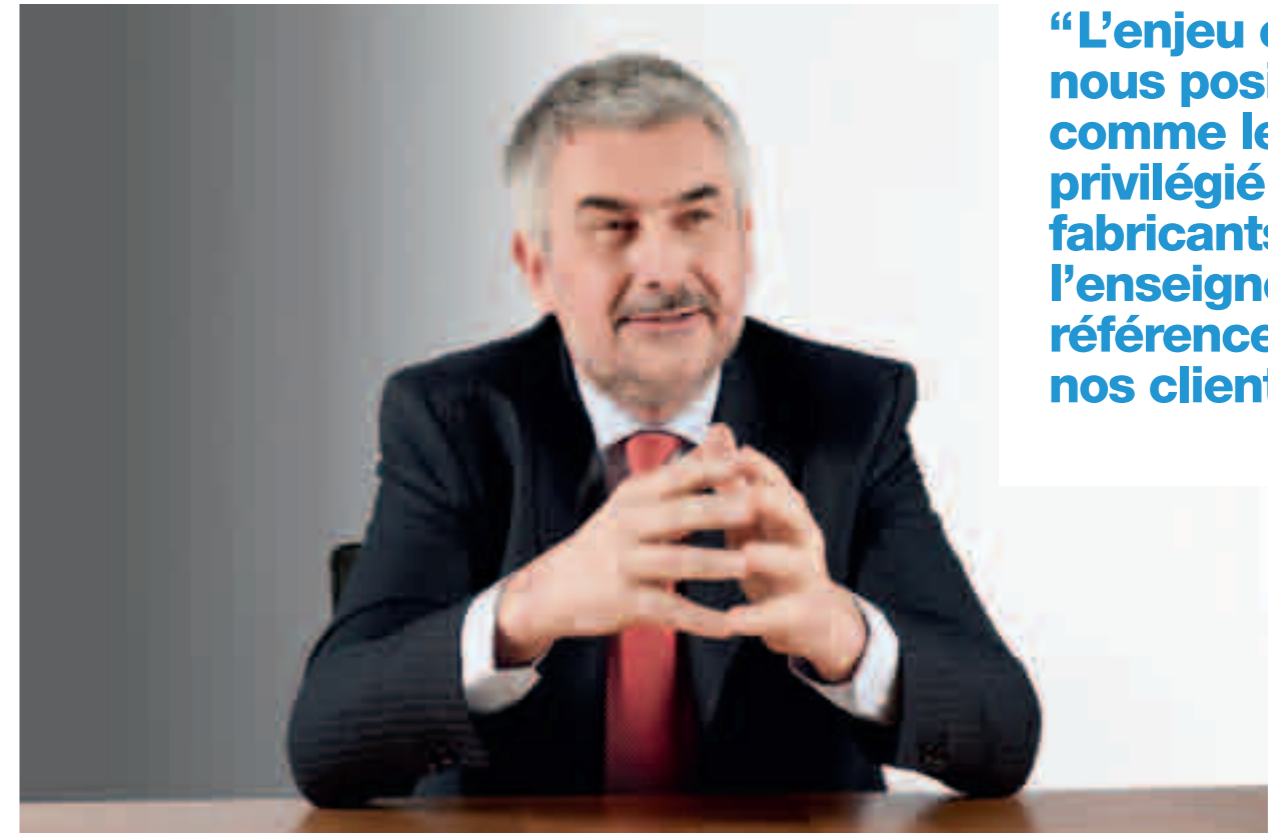
Quelles sont vos priorités stratégiques pour les années à venir ?

R.P. : Les fondamentaux de Rexel sont solides : détermination, discipline opérationnelle, esprit entrepreneurial et performance constante, sont les atouts majeurs pour construire le futur du Groupe. A partir de ces points forts, j'ai déterminé les priorités à mettre en œuvre. La première de toute est la croissance rentable. Pour cela, nous allons renforcer nos positions sur

les segments de marché industriels et tertiaires les plus profitables. Nous allons également développer nos solutions de maîtrise de l'énergie et étendre notre offre de services à valeur ajoutée. Deuxième axe fort, nous souhaitons aller plus loin en termes d'excellence opérationnelle, et ce, au bénéfice de nos clients. Cela passe par l'amélioration de notre supply chain et les dispositifs de e-commerce, une performance accrue de notre réseau d'agences et une meilleure capacité à traiter l'information. Nous devons également renforcer la culture de coopération entre nos entités et optimiser nos ressources pour améliorer le retour sur investissement. Le partage des bonnes pratiques, une meilleure allocation des ressources et une bonne synergie dans nos actions doivent nous permettre de créer de vraies opportunités d'innovation et d'avantages compétitifs.

Rexel revendique un engagement dans le développement durable. Les questions d'environnement et de responsabilité sociale ont été un peu éclipsées par la crise. Comment abordez-vous cet enjeu ?

R.P. : Pour moi, le développement durable constitue un principe d'action essentiel et est en parfaite adéquation avec la mission de Rexel. L'entreprise est clairement positionnée sur des segments qui sont au cœur des enjeux du développement durable : efficacité énergétique, énergies renouvelables, évolution de l'habitat. Par ailleurs, nos collaborateurs sont très attachés à ce que l'entreprise dans laquelle ils travaillent soit un acteur engagé qui donne un véritable sens à son activité.



“L'enjeu est de nous positionner comme le partenaire privilégié des fabricants et l'enseigne de référence pour nos clients.”

Dans cette perspective, nous avons signé cette année un partenariat avec l'organisation non gouvernementale Ashoka pour accompagner en 2012 des entrepreneurs sociaux porteurs d'un projet innovant dans le domaine de l'efficacité énergétique. Ce partenariat et cette thématique sont cohérents avec notre activité et s'inscrivent pleinement dans notre démarche. Par ailleurs, Rexel a adhéré au Pacte Mondial des Nations Unies. A travers cet engagement, nous souhaitons contribuer à une économie mondiale plus citoyenne et marquer notre volonté d'être un acteur responsable tant vis-à-vis de nos collaborateurs - et nos actions dans le domaine de l'éthique et de l'évolution des carrières en témoignent - que pour l'ensemble de nos parties prenantes.

Comment voyez-vous l'avenir ?

R.P. : Ces dernières années, notre Groupe a démontré sa capacité à atteindre ses objectifs. Le défi est de continuer sur cette lancée, en se fixant comme ambition d'accélérer notre développement dans des activités stratégiques comme l'efficacité énergétique, les énergies renouvelables, la domotique et les bâtiments intelligents. L'enjeu est de nous positionner comme le partenaire privilégié des fabricants et l'enseigne de référence pour nos clients. /

Le Comité exécutif participe à la gestion des activités du Groupe.

Instance privilégiée de réflexion stratégique, de coordination des initiatives, de suivi des performances et des projets transversaux, le Comité exécutif réunit les membres du Directoire, la Directrice de la Communication et du Développement durable et les Directeurs Généraux des zones géographiques.

LE COMITÉ EXÉCUTIF (AU 31 MARS 2012)



3 9 12 1 10 8 11
2 5 6 4 7

1 | **Rudy Provoost**
Président du Directoire

DIRECTIONS FONCTIONNELLES

- 2 | **Michel Favre**
Membre du Directoire
Directeur Finances, Contrôle
et Juridique Groupe
- 3 | **Pascal Martin**
Membre du Directoire
Directeur Opérations
et Développement Groupe

- 4 | **Jean-Dominique Perret**
Membre du Directoire
Directeur des Ressources
Humaines Groupe,
Délégué Groupe Affaires
Internationales
- 5 | **Pascale Giet**
Directrice de la
Communication
et du Développement
Durable Groupe

DIRECTIONS OPÉRATIONNELLES GÉOGRAPHIQUES

EUROPE

- 6 | **Patrick Berard**
Directeur Général France
et Europe Continentale Sud
- 7 | **Jérémy de Brabant**
Directeur Général
Nordics et Bénélux
- 8 | **Michel Klein**
Directeur Général
Europe Centrale et de l'Est
- 9 | **Henri-Paul Laschkar**
Directeur Général
Royaume-Uni et Irlande

AMÉRIQUE DU NORD

- 10 | **Jeff Hall**
Directeur Général
Canada
- 11 | **Chris Hartmann**
Directeur Général
Rexel Holdings USA Corp.

ASIE-PACIFIQUE

- 12 | **Mitch Williams**
Directeur Général
Asie-Pacifique

L'INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS ÉLECTRIQUES SUR MESURE POUR SES CLIENTS

61%

des collaborateurs du Groupe sont en contact direct avec les clients. Ils ont des domaines d'expertise variés pour répondre à chacune de leurs problématiques.

“Se former aux nouvelles technologies”

Les artisans électriciens et les petits installateurs sont demandeurs de formations et de services, en particulier dans le domaine de la maîtrise de l'énergie.



ÉLECTRICIENS ET ARTISANS INSTALLATEURS

Des agences Rexel et des conseils : proximité et sur-mesure

Clients historiques de Rexel, les électriciens et les artisans installateurs exercent un métier en pleine mutation. Ils ne sont plus les « tireurs de câbles » de jadis et nombre d'entre eux sont devenus des adeptes des nouvelles technologies. Artisans électriciens, PME de plomberie-chauffage et installateurs spécialistes forment la clientèle majoritaire de Rexel (40 % du chiffre d'affaires). Ils se répartissent de manière à peu près égale entre les indépendants ou les petites structures de moins de 6 salariés et les entreprises de 6 à 49 salariés. Ils travaillent le plus souvent dans la rénovation du parc résidentiel et des petits commerces. Ils ont progressé en terme d'organisation et la consultation de catalogues en ligne ou les commandes sur Internet sont devenues des habitudes pour eux.

Des services à valeur ajoutée

Ils souhaitent améliorer leurs connaissances et sont demandeurs de services à valeur ajoutée comme la location d'outillage et la fourniture d'équipements pré-configurés. Le suivi de l'actualité des produits, des normes et des réglementations, qui évoluent vite, est un autre impératif. Mais avec l'arrivée des nouvelles solutions d'efficacité énergétique, la préoccupation première de l'artisan reste la démarche commerciale. Technicien avant tout, il peut avoir du mal à maîtriser les argumentaires économiques de retour sur investissement des équipements, parfois plus onéreux à l'achat. La tâche est devenue d'autant plus difficile que son client passe souvent beaucoup de temps sur Internet à s'informer des nouveautés.

Une offre de proximité

Pour les artisans, l'agence Rexel reste le point de passage privilégié en termes d'information, de formation et de conseil. Sa proximité, l'offre de produits et de services ainsi que l'expertise de son personnel leur permettent à la fois de gagner du temps, de décrocher de nouvelles affaires et de développer leurs connaissances techniques et professionnelles. /

LE E-COMMERCE EN 2011

20% de croissance des ventes.

40 sites marchands, dont 3 nouveaux sites en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni et 8 sites rénovés au Canada, aux Pays-Bas, en Suède et en Autriche.

+ de 130 fonctionnalités configurables par marché sur la plateforme internationale : une recherche avancée, un contenu riche, une navigation et une ergonomie revues, une offre de services en ligne étendue (historique de commandes, factures électroniques...).

LE PARTENAIRE DES ÉLECTRICIENS ET ARTISANS INSTALLATEURS



AGENCE, EDMONTON (CANADA)

Gagner en expertise, en temps et en efficacité

Dans un monde où les produits, les technologies et les métiers évoluent vite, les électriciens et les artisans installateurs doivent **DÉVELOPPER LEURS COMPÉTENCES** pour rester compétitifs.

Le développement des compétences

Pour gagner des clients sur les créneaux porteurs que sont le génie climatique et les énergies renouvelables, les installateurs ont besoin d'acquérir des compétences, sans pouvoir, faute de temps, retourner sur les bancs de l'école.

Rexel leur propose des solutions modulables, spécifiques à chaque pays, et souvent organisées en partenariat avec des fabricants ou des organismes spécialisés. Ainsi, en 2011, la filiale française a étoffé son offre avec une trentaine de modules d'informations clients, d'une durée de quelques heures à cinq jours, qui abordent aussi bien les nouvelles sources d'éclairage que les équipements de génie climatique. Au Royaume-Uni, Rexel propose des formations sur les solutions photovoltaïques et les pompes à chaleur qui permettent aux artisans d'acquérir des niveaux de certification.

Les salons et les *showrooms* en agences restent également un moyen d'information très prisé. Rexel Pays-Bas a par exemple lancé LEDZmeet⁽¹⁾, un centre dédié à l'éclairage LED, avec une approche plus thématique et l'organisation de visites ou de présentations à la demande pour l'installateur ou son client. Au Canada, l'Electrifest organisée par Nedco Ontario a été un succès. De son côté, Rexel France était co-organisateur

du salon Énéo à Lyon avec sa « Maison active », destinée à sensibiliser les visiteurs à la performance énergétique.

Internet apporte sa pierre à l'édifice. Après Inxel TV⁽²⁾, la télévision commerciale de Rexel France, accessible sur le Net depuis 2010, est venu s'ajouter le webmagazine sur l'efficacité électrique (voir page 50) ainsi que des sites spécialisés tels que le site britannique dédié aux énergies renouvelables⁽³⁾.

L'appui commercial

Afin de vendre des économies d'énergie, l'artisan installateur, d'abord technicien, a besoin d'outils simples pour convaincre le client final de l'intérêt des solutions qu'il lui propose. Pour cela, Rexel a mis en place des dispositifs commerciaux clés en main. En 2011, deux nouveautés ont été développées en France. Un site web de promotion des solutions de rénovation thermique⁽⁴⁾, qui s'adresse aux particuliers pour les informer et leur proposer de réaliser un devis. Ces demandes pré-qualifiées sont transmises à l'installateur partenaire le plus proche qui est ainsi accompagné dans la démarche commerciale et l'apport d'affaires. Seconde nouveauté, le GIE (Groupement d'intérêt économique) Réseau Énergie Habitat⁽⁵⁾, qui associe Rexel, un organisme bancaire, le bureau d'études Inoveha et trois distributeurs de matériaux pour l'habitat. →

+ D'INFOS

- (1) www.ledzmeet.com
- (2) www.inxel.tv
- (3) www.rexelrenewableenergy.co.uk
- (4) www.moninstallateurpert.fr
- (5) www.reseau-energie-habitat.fr

LE CONTEXTE ↓

Habitat individuel et collectif, privé et public, le marché résidentiel est au cœur de l'activité des artisans et installateurs. Dans le bâtiment, il représente un enjeu essentiel en termes d'environnement, d'économie et d'emploi.

DÉCRYPTAGE

Le marché résidentiel ENJEUX

La hausse du prix de l'énergie, les nouvelles technologies de l'éclairage ou de la domotique, l'évolution des normes en terme de consommation ou les aides de l'État représentent un potentiel considérable d'amélioration de l'efficacité énergétique dans le secteur résidentiel. Les postes les plus importants, le chauffage

et l'éclairage, peuvent être divisés par 3 ou 4 grâce à une combinaison d'équipements performants et de gestion intelligente. L'information et l'adhésion des consommateurs sont primordiales, tout comme la prise en compte de leurs besoins. La réduction de la consommation d'énergie ne doit pas se faire au détriment de l'utilisateur, et les nouvelles solutions énergétiques doivent intégrer dès leur conception des exigences de confort, de simplicité et d'ergonomie.

Alors que les ménages consacrent une part croissante de leurs revenus à se chauffer et que la précarité énergétique devient une préoccupation, l'efficacité énergétique dans le secteur résidentiel a un rôle important à jouer. En réalisant les objectifs de bâtiments à basse consommation, c'est un pouvoir d'achat de l'ordre de 1 000 euros par foyer qui pourrait être dégagé*.

*Source : www.efficacite-electrique.fr

LA QUESTION ÉLECTRIQUE : Qu'est-ce que la grid parity ? | La *grid parity* correspond à la parité des coûts de production de l'énergie photovoltaïque avec les moyens de production conventionnels (gaz, charbon, nucléaire). Avec le renchérissement des prix des énergies fossiles et l'accroissement de la productivité de l'énergie photovoltaïque, le point d'équilibre approche. Le jour J pourrait survenir dès 2013 en Italie, 2014 en Espagne, 2017 en Allemagne et au Royaume-Uni, 2018 en France. La moindre croissance que connaît actuellement le marché du photovoltaïque devrait donc être suivie par un rebond important dans le courant de la décennie, d'autant que les gisements de productivité restent importants. | www.efficacite-electrique.fr

LE PARTENAIRE DES ÉLECTRICIENS ET ARTISANS INSTALLATEURS

→ Le GIE propose aux particuliers qui ont un projet de rénovation (35 000 euros en moyenne) une offre clé en main qui associe les installateurs partenaires de Rexel. Testée dans deux régions en 2011, l'offre sera déployée à l'échelle nationale en 2012.

La complexité des solutions de maîtrise de l'énergie a été l'occasion de créer des services d'appui aux installateurs, destinés à leur faire gagner du temps et à sécuriser leurs transactions. Les « services gagnants » lancés en France fin 2011 concernent notamment la constitution des dossiers administratifs pour l'installation d'équipements photovoltaïques, des solutions de financement pour les clients, l'assistance pour la mise en service des pompes à chaleur et la collecte des CEE (Certificats d'économie d'énergie).

D'une manière générale, toutes les filiales du Groupe s'efforcent d'aider les installateurs à mieux maîtriser les dispositifs d'aides (déduction fiscale, prêt à taux préférentiel, etc.) dont peuvent bénéficier leurs clients. Les *Energy Summits*, où sont expliqués tous les prêts, aides et subventions existant aux États-Unis, ont ainsi été poursuivis avec succès en 2011.

Un réseau de proximité

Les agences Rexel constituent un réseau de proximité très apprécié des installateurs, d'autant qu'il est aujourd'hui complété par de nouveaux accès Internet. L'agence reste le point de passage privilégié pour de nombreux artisans et Rexel

s'efforce constamment d'en améliorer le merchandising : packaging, signalétique, information et publicité sur le lieu de vente, etc. Pour répondre aux nouvelles exigences de ses clients, l'agence développe des zones en libre-service, des *showrooms* et des lieux de réunion où les artisans peuvent solliciter informations et conseils. La mise à disposition des produits en dehors de l'agence (système de sas sécurisés) ou au-delà de ses horaires d'ouverture reste très appréciée. Tout comme la flexibilité des commerciaux itinérants, qui se rendent sur les chantiers pour présenter de nouveaux produits et conseiller les installateurs.

En 2011, Rexel a poursuivi le déploiement de ses sites marchands : une plateforme commune, conçue par le Groupe, peut être configurée pour tenir compte de spécificités locales ou sectorielles. Elle offre aujourd'hui de nombreux services à travers 130 fonctionnalités et permet à tous les réseaux de bénéficier des technologies web les plus efficaces afin d'accroître leur présence et leurs ventes en ligne. En 2011, 8 sites d'e-commerce ont été rénovés au Canada, aux Pays-Bas, en Suède et en Autriche et 3 nouveaux sites ont été déployés en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni (voir p.22).

De nouvelles applications mobiles, déjà présentes en France et en Norvège, ont été testées en 2011 dans 4 pays (Pays-Bas, Canada, Belgique et USA). Versions mobiles des sites marchands, ou applications spécifiques, elles seront progressivement déployées dans d'autres pays et sur d'autres plateformes pour smartphones. /

LE CONTEXTE ↓

Un bâtiment basse consommation (BBC) consomme environ 4 fois moins d'énergie qu'un bâtiment traditionnel. Les normes varient d'un pays à l'autre : en France, elles sont de 50kwh/m²/an pour le neuf et de moins de 80kwh/m²/an* pour la rénovation.

*Source : label BBC-Effinergie®

LA PREUVE PAR LE CAS Maison basse consommation SIGMA HOME, UK

En octobre 2011, Rexel UK, filiale britannique du groupe Rexel, a dévoilé sa maison éco-performante édifiée dans le parc de l'innovation BRE à Watford, au nord-ouest de Londres. Construite à l'origine

par le groupe Stewart Milne, la « Maison Sigma » fut la première maison conçue au Royaume-Uni sur la base du Code des bâtiments durables de niveau 5, une vitrine idéale des solutions et produits novateurs de Rexel en matière de maîtrise de l'énergie. Rexel s'est associé à des fournisseurs clés pour montrer aux visiteurs l'efficacité des

nouvelles technologies utilisées dans le secteur résidentiel : éclairage LED, pompes à chaleur air-air, panneaux solaires, bornes de recharge pour véhicules électriques et système de domotique. La maison se compose en fait de deux parties identiques. La première, meublée et équipée, a été habitée et testée par une famille sur une période d'un an,

à raison de deux semaines par saison. La deuxième montre la structure de la construction et des équipements techniques qui contribuent à la performance énergétique globale du bâtiment. Des informations techniques complémentaires et des études de cas sont également présentées dans chacune des pièces.

À l'occasion de l'inauguration de la maison, Rexel lance sa division *Energy Solutions*, son point d'entrée pour les technologies renouvelables. Cette exposition est intéressante non seulement pour les prescripteurs mais aussi pour les utilisateurs finaux des nouvelles technologies. Son contenu et sa présentation seront régulièrement mis à jour.





“Être accompagné
par un partenaire global,
réactif et expert”

Désormais, les grands installateurs souhaitent travailler avec des distributeurs globaux capables de leur fournir le support dont ils ont besoin en termes de logistique, d'organisation et de services.

GRANDS INSTALLATEURS

Une expertise projets spécifique et robuste

Les plus grands donneurs d'ordre d'infrastructures techniques se nomment SNC Lavalin, KBR, Shaw, Fluor, Bechtel ou Technip. Champions de l'expertise dans l'ingénierie et la construction, ils gèrent les chantiers les plus importants au monde dans l'exploitation minière, le pétrole, le gaz ou les infrastructures de transports. Aux côtés de ces géants de l'ingénierie, les grandes entreprises de construction et d'installation électrique forment l'autre bataillon des acteurs opérant sur les gros chantiers.

Travailler avec des acteurs globaux

Au total, ils représentent environ 20 % du chiffre d'affaires de Rexel et un marché potentiel de développement important, notamment dans les pays émergents. Pour travailler avec les grands installateurs, les prérequis sont la rigueur et la fiabilité. L'approvisionnement, la disponibilité des produits, la logistique, les systèmes d'e-commerce, le suivi administratif et le monitoring doivent être de première qualité. Exerçant leur activité pour le compte de maîtres d'œuvre publics ou privés présents dans le monde entier, ces installateurs souhaitent travailler avec des acteurs globaux capables de s'adapter en termes de logistique, d'organisation et de services.

Souplesse et capacité d'adaptation

Sur des chantiers qui durent plusieurs années, et où les enjeux se chiffrent en centaines de millions, voire en milliards d'euros, l'organisation et les équipes doivent être à la hauteur. Parallèlement à l'expertise technique exigée, la capacité de Rexel à organiser la complexité et à gérer les aléas de tels projets est déterminante. Les grands installateurs exigent souplesse et capacité d'adaptation, notamment grâce à un support technique exemplaire et à une grande réactivité sur le terrain. L'aptitude à répondre à toutes les demandes, dans toutes les situations, même les plus imprévues, est un des critères importants du succès auprès de cette clientèle. /

REXEL IPG (STRUCTURE DÉDIÉE AUX GRANDS PROJETS) EN 2011

62 millions d'euros de chiffre d'affaires

+28% de chiffre d'affaires

34 personnes à travers le monde

LE DISTRIBUTEUR DES GRANDS INSTALLATEURS



Une expertise locale qui s'appuie sur un support mondial

Pour répondre aux exigences des grands installateurs, Rexel a mis en place une **LOGISTIQUE PUISSANTE**, une gestion de projets rigoureuse et un support à l'échelle mondiale.

Penser globalement pour agir localement

Les grands donneurs d'ordre attendent de leurs fournisseurs qu'ils déploient des structures adaptées aux leurs. Le support mondial offert par Rexel IPG (*International Projects Group*), structure dédiée aux grands projets, permet au Groupe d'être associé très en amont aux appels d'offres de ces donneurs d'ordre. L'existence de centres d'exécution régionaux lui permet par ailleurs d'étudier les meilleures solutions pour répondre au cahier des charges. Cette stratégie se révèle gagnante puisque le chiffre d'affaires généré par Rexel IPG a augmenté de 28 % en 2011. Un exemple: le contrat avec WorleyParsons sur le projet Samref (voir ci-contre *La preuve par le cas*).

Sur les chantiers, les relais opérationnels du Groupe assurent l'approvisionnement, le stockage et la facturation. Ils sont aussi appelés à gérer toute la chaîne d'approvisionnement du chantier: détermination des besoins et des quantités, mise à disposition et gestion des stocks, suivi du service, etc. Pour le donneur d'ordre, cette approche garantit le respect du cahier des charges tout en réduisant les risques et les coûts.

La stratégie globale de Rexel IPG a été consacrée en 2011 par la signature d'une entente globale et à long terme avec SNC-Lavalin, firme d'ingénierie parmi les leaders mondiaux.

La distribution sur mesure

Quel que soit l'emplacement du chantier, Rexel conçoit et garantit des services de distribution sur mesure. L'installation d'une agence dédiée ou d'un entrepôt sur site, avec une personne affectée au réapprovisionnement et à la gestion des stocks, est un gage d'efficacité pour le donneur d'ordre. En 2011, la filiale de Rexel en Australie a ainsi aménagé un entrepôt sur le site de construction d'un centre correctionnel dans le Queensland, d'où un gain de temps important pour le chantier. Pour s'adapter à différents types de chantiers, Rexel propose aussi des livraisons cadencées et des conditionnements en containers sécurisés et informatisés. Le Groupe offre également des services complémentaires comme la maintenance des stocks ou la gestion des déchets.

L'informatisation de l'approvisionnement est un autre atout sur les grands chantiers. Rexel offre des catalogues électroniques spécifiques et des solutions d'EDI sophistiquées pour assurer toute la sous-traitance du chantier et faire fonction de centrale d'achat et de stockage. En 2011, Rexel a ainsi permis à ses grands donneurs d'ordre d'éviter des achats superflus et des utilisations excessives en contrôlant et en gérant avec précision tous leurs sous-traitants. Pour assurer la précision du reporting, l'interconnexion des systèmes informatiques entre Rexel et son client est bien sûr indispensable. /



LA PREUVE PAR LE CAS WorleyParsons REXEL IPG

Basée en Australie, WorleyParsons est l'une des plus grandes firmes d'ingénierie spécialisées dans le secteur de l'énergie.

En 2011, Rexel IPG a obtenu un contrat pour approvisionner le site de la raffinerie Samref (Arabie Saoudite) en matériel électrique. Cette prestation est coordonnée depuis les bureaux de Rexel IPG au Moyen-Orient, en Europe et en Amérique du Nord pour un contrat qui porte sur 2 millions d'euros en 2011 et 6 millions d'euros en 2012.



“Pouvoir compter sur des approvisionnements fiables et optimisés”

Les clients industriels doivent pouvoir compter sur un partenaire qui sécurise leur chaîne de production tout en leur permettant d'améliorer la performance énergétique de leurs installations.

CLIENTS INDUSTRIELS

Une organisation dédiée et des solutions logistiques sur mesure

Les industriels, qui représentent environ 20 % du chiffre d'affaires de Rexel, sont autant des PMI que des grandes entreprises. Leur taille n'est d'ailleurs pas un critère essentiel de différenciation, dans la mesure où leurs besoins sont souvent déterminés au niveau des unités de production. Leurs demandes d'équipements électriques se situent dans deux catégories distinctes. D'une part, les fabricants équipementiers (OEM), avec des pièces électriques qui entrent dans la composition de sous-ensembles plus importants, comme les tableaux électriques. D'autre part, la MRO (maintenance et réparation), pour l'entretien des chaînes de production ou la maintenance des bâtiments.

L'approvisionnement et le stockage

Dans un cas comme dans l'autre, les demandes des industriels portent sur la fiabilité, la productivité et l'offre de services à valeur ajoutée. La fiabilité et la régularité de l'approvisionnement, piliers de la production industrielle, doivent être assurées par une logistique parfaitement réglée. Ici, contrairement aux chantiers des grands installateurs, les tâches sont éminemment prédictibles et les enjeux portent essentiellement sur la gestion des flux. Les industriels comptent également sur les distributeurs pour qu'ils contribuent aux gains de productivité sur les achats, l'approvisionnement et le stockage. Au-delà du simple prix de la pièce, c'est le coût global d'appropriation qui est pris en compte. En matière de services, les industriels attendent des préconisations de solutions spécifiques en automatismes et en motorisations, mais aussi au regard de leur propre secteur d'activité.

Améliorer le management énergétique

Face à ces exigences, Rexel propose à ses clients industriels un interlocuteur unique, un réseau de distribution proche des unités de production, des solutions sur mesure, une organisation et des équipes spécialisées. De même, aux demandes de plus en plus fréquentes, notamment des PMI, d'améliorer leur management énergétique, Rexel répond par des services de diagnostic et des solutions d'efficacité énergétique. /

LA PERFORMANCE LOGISTIQUE EN 2011

1 jour de réduction de la durée moyenne de stockage

4% de réduction des coûts logistiques

10 millions d'euros d'économies en optimisation des transports

15 millions d'euros d'économies en rationalisation de l'approvisionnement et du stockage

LE PARTENAIRE DES CLIENTS INDUSTRIELS



CENTRE LOGISTIQUE,
DOURGES (FRANCE)

La rationalisation permanente de la gestion des flux

De l'optimisation de la gestion des flux au management énergétique des unités de production, Rexel offre toute **UNE GAMME DE SERVICES** performants à ses clients industriels.

Optimiser et fiabiliser la distribution

Il suffit qu'une pièce vitale manque dans une usine pour que tout s'arrête. La fiabilité est donc le premier impératif de la gestion de l'approvisionnement afin de garantir la productivité et la qualité. Par ailleurs, sachant que 60 % des coûts d'un produit relèvent des frais d'approvisionnement et de stockage, la réduction de ces derniers est l'autre préoccupation majeure des industriels, et donc, des distributeurs.

L'optimisation de l'offre logistique, objectif permanent pour Rexel, s'est poursuivie en 2011 selon des axes déjà connus. On peut citer, l'externalisation des transports, déjà totalement réalisée dans certains pays comme la Suède, et qui passe aussi par la recherche des meilleurs opérateurs, comme en Finlande, afin d'améliorer la qualité de service et de réduire les coûts.

D'autre part, Rexel continue d'associer ses fournisseurs à l'optimisation de l'approvisionnement des clients. En effet, une grande partie des défauts de disponibilité surviennent en amont de la chaîne, d'où l'importance des contrats passés avec les fabricants, appelés accords de niveaux de services (SLA*). Ils spécifient les

*SLA : Service Level Agreement

procédures exactes à respecter, de la livraison au retour des produits, le partage des informations et la mise en place d'indicateurs clés. En 2011, de nouveaux pays et fournisseurs ont rejoint cette démarche de « collaboration fournisseurs » qui inclut la signature de ces contrats de service. Ces partenariats, très structurants, permettent d'améliorer le taux de service et de développer le volume des transactions.

Spécialiser l'offre et l'organisation

Pour mieux répondre aux besoins des industriels, Rexel pratique une spécialisation à la fois horizontale et verticale de son organisation, de ses équipes et de ses solutions. L'expertise qui va de pair avec cette spécialisation garantit la pertinence de l'offre et du suivi des projets, comme en atteste le succès de Gexpro Services aux États-Unis.

Une des gammes d'équipements éco-performants que Rexel propose au secteur industriel est celle des moteurs et des automatismes. Ceux-ci sont des éléments clés de la maîtrise énergétique puisqu'ils représentent jusqu'à 70 % des consommations électriques sur un site industriel. Les nouvelles réglementations imposent progressivement l'utilisation de moteurs à haut rendement. Couplés à des systèmes de variation de vitesse, ils permettent d'envisager jusqu'à 60 % d'économies d'énergie. →

LE CONTEXTE ↓

Le marché mondial de l'énergie électrique (production, distribution, transport et commercialisation), du fait de sa taille et de sa libéralisation croissante en Europe, ouvre de belles perspectives à Rexel qui dispose d'une solide expertise dans ce domaine.

LA PREUVE PAR LE CAS La distribution électrique NORVÈGE

En Norvège, la distribution d'électricité est gérée par une cinquantaine de concessions locales ou régionales, en cours de consolidation, qui recourent de plus en plus

à la sous-traitance. Elektroskandia, filiale de Rexel en Norvège, est déjà présente sur le marché de la maintenance des réseaux de distribution avec une équipe spécialisée de 22 personnes. La qualité de ses services de livraison y est très appréciée : livraison à J+1 par container, commande de kits à partir d'un numéro unique, livraison sur site en

utilisant les coordonnées GPS associées à la commande, etc. Aujourd'hui, Elektroskandia entend exploiter ces bonnes relations pour prendre position sur le marché de la commercialisation de l'électricité, le très prometteur « last mile connection », avec notamment l'installation des compteurs intelligents.



LA QUESTION ÉLECTRIQUE : À quoi sert l'EDI ? | L'EDI permet l'échange de données entre les systèmes informatiques de Rexel et ceux de ses clients. En évitant l'envoi de documents et la saisie de données, l'Echange de Données Informatiques offre d'énormes avantages en termes de rapidité, de fiabilité, de sécurité et de coûts. Devenu indissociable de la gestion de stocks « juste à temps », il permet d'améliorer la satisfaction et la fidélisation des clients. Dès que le volume ou la structure des affaires le justifie, Rexel propose aujourd'hui systématiquement l'EDI et sait s'adapter aux exigences de ses clients pour mieux les servir à travers différents formats d'échanges et de contenus. En 2011, l'EDI représente 6 % du chiffre d'affaires total de Rexel, avec une croissance annuelle de 17 %.



LE PARTENAIRE DES CLIENTS INDUSTRIELS

→ La spécialisation sur les secteurs les plus porteurs permet par ailleurs à Rexel d'avoir une longueur d'avance dans les appels d'offres et de concevoir des solutions sur mesure. Les derniers contrats avec les fournisseurs d'électricité (Norvège), les réseaux ferroviaires (Royaume-Uni), les hôpitaux (France) ou encore l'exploitation pétrolière (États-Unis) en sont la preuve. Rexel offre aussi le *nec plus ultra* de la spécialisation, à savoir l'expertise croisée d'un marché et d'une solution. Un exemple : l'enseigne américaine Capitol Light, spécialisée dans l'éclairage des chaînes de magasins. Enfin, le succès de l'éolien, dont le chiffre d'affaires a augmenté de 56 % en 2011, confirme l'essor des énergies renouvelables, notamment au Canada, où Rexel travaille maintenant avec tous les types d'acteurs (fabricants, assembleurs, installateurs, etc.). Westburne, une de ses filiales canadiennes, est bien placée pour profiter d'un marché qui devrait décupler d'ici 2025.

Évoluer vers le management énergétique

L'expertise globale de Rexel en matière d'efficacité énergétique lui permet aujourd'hui de proposer aux grands industriels des services multisites sur le plan national et international. En 2011, Rexel a ainsi signé un contrat cadre avec Michelin qui couvre 8 pays

et 90 sites. Newey & Eyre (Rexel UK) a également signé un contrat avec Tata Steel UK, qui prévoit la fourniture de produits de maintenance électrique et d'éclairage basse consommation pour l'ensemble des sites britanniques du géant mondial de l'acier. L'expertise de Rexel lui permet aussi d'assister les PMI dans une démarche de management énergétique qui vise à améliorer l'efficacité des équipements et de leur gestion. Cette démarche s'appuie sur la réalisation de diagnostics énergétiques, la proposition de préconisations sur mesure et la mise en place de solutions logistiques dédiées et intégrées.

En 2011, Marc Labarde, chargé de développement en Efficacité énergétique chez Rexel France, a ainsi reçu le titre prestigieux de « Un des Meilleurs Ouvriers de France », dans la catégorie Conseil en solutions énergétiques. Son projet portait sur la ventilation de cabines de peinture pour Nicolas Industries, société spécialisée dans la conception et la fabrication de matériels routiers spéciaux et de convois exceptionnels. La solution proposée par Marc Labarde, à la fois intelligente et innovante, reposait sur des variateurs de vitesse pour les moteurs. Le retour sur investissement est inférieur à quinze mois. /

LE CONTEXTE ↓

Depuis 2000, Rexel a constitué une plateforme solide d'activités en Chine grâce aux acquisitions successives de Hailongxing (Pékin), Hualian (Shanghai), Huazhang Automation (Hangzhou), Xidian (Suzhou), Beijing Lucky Well Zhineng (Pékin et Tianjin) et Wuhan Rockcenter (Wuhan). En 2011, le chiffre d'affaires de Rexel en Chine a augmenté de 14%, avec de très bonnes performances dans le segment des automatismes industriels.

DÉCRYPTAGE Huazhang Automation élu par VMI CHINE

Huazhang Automation, une des enseignes de Rexel en Chine, a été élu Meilleur Fournisseur 2011 par VMI Yantai, filiale chinoise du plus

grand fabricant international de machines à confectionner les pneus, basé aux Pays-Bas. Huazhang fournit des pièces détachées de moteurs et des outils pour l'automobile, ainsi qu'une assistance technique et logistique. Un commercial a été dédié pour garantir des livraisons « juste à temps » et sa présence sur le site permet de résoudre bien des problèmes.

Préalablement à la mise en place de cette organisation, Huazhang a procédé au reconditionnement et au ré-étiquetage de plus de 1 000 références. Le choix d'un entrepôt en zone franche lui permet de facturer en devise étrangère et de simplifier les procédures de réexportation. Huazhang a ainsi été récompensé par VMI pour

l'excellence de son service client et plus particulièrement pour ses initiatives destinées à simplifier les procédures et améliorer la fiabilité. Les commandes de VMI à Huazhang Automation ont été importantes en 2011 et sont appelées à croître dans les années à venir.

CHEZ UN TABLEAUTIER,
PÉKIN (CHINE)



“Comprendre les enjeux en matière de maîtrise de l'énergie”

Les acteurs du secteur tertiaire public et privé sont comptables des ressources énergétiques consommées. Ils cherchent des partenaires pour bâtir des stratégies d'économies durables.

CLIENTS TERTIAIRES PUBLICS, ET PRIVÉS

Des solutions d'efficacité énergétique adaptées

Dans le secteur tertiaire, public ou privé, qui représente plus de 44% de son chiffre d'affaires, Rexel travaille avec des installateurs ou avec le client final. Qu'il s'agisse du secteur de la santé, des commerces, des bureaux, des bâtiments publics ou encore de l'éclairage urbain, l'impératif de la maîtrise de l'énergie a fait apparaître de nouveaux acteurs et décideurs. Élus, responsables de l'énergie, de l'environnement ou de l'informatique, tous ont aujourd'hui leur mot à dire dans une approche « multi-énergie ». Dans le domaine de la rénovation énergétique, l'un des plus prometteurs, les bons interlocuteurs ne sont pas uniquement les clients. Soucieux d'adopter une approche plus offensive, mais aussi plus collaborative, Rexel s'associe aujourd'hui avec de nouveaux partenaires prescripteurs sur ce marché.

Réduire la facture énergétique

L'architecte, le bureau d'études, voire l'intégrateur ou les exploitants, sont des interlocuteurs importants en amont du processus de vente. L'objectif, partagé par tous les acteurs de cette chaîne, est de convaincre l'utilisateur final qu'il pourra réduire sa facture énergétique. Pour cela, il est nécessaire de réaliser préalablement un état des lieux de ses consommations, puis de mettre en place une solution d'efficacité énergétique pilotée. Un partenariat avec un bureau d'études prend tout son sens dans la mesure où Rexel offre la crédibilité d'un positionnement multifabricant et une expertise à la fois technique et sectorielle. Réciproquement, le bureau d'études ou l'architecte est généralement bien placé pour détecter les projets et convaincre les clients.

Une offre intégrée en mode projet

Le montage de projets en collaboration avec ces différents partenaires permet de renforcer la cohérence et l'efficacité des audits et des solutions de maîtrise de l'énergie. Convaincu de l'intérêt collectif de cette démarche proactive et collaborative, Rexel peut ainsi offrir aujourd'hui à ses clients une intégration de solutions et de services en mode projet. /

UN GOLF PLUS VERT

Pour permettre au golf de Coventry (Royaume-Uni) de réduire son empreinte carbone, Rexel UK a réalisé un audit énergétique complet et préconisé une solution intégrant l'éclairage et l'installation de panneaux solaires :

16 panneaux solaires

4 600 £ / an de réduction sur la facture et **5 tonnes** de CO₂ économisées

42 500 £ / an de revenus sur 25 ans grâce à la revente d'électricité

Réduction de **25 %** de la facture énergétique totale

L'INTÉGRATEUR DE SERVICES POUR LES CLIENTS TERTIAIRES PUBLICS ET PRIVÉS

Une approche globale de la gestion énergétique

Intégrer des produits et des services dans une **OFFRE GLOBALE**, souvent en partenariat avec d'autres prescripteurs, demande de l'expertise et s'inscrit dans la durée.

Une démarche multipartenaire

La hausse des prix de l'énergie et l'évolution des réglementations conduisent, dans le secteur tertiaire comme ailleurs, à rechercher des économies. Le marché de la rénovation, 30 fois plus important en volume que celui du neuf dans les pays matures, est en première ligne. D'autant que l'efficacité énergétique devient un élément important de la valeur patrimoniale ou locative des bâtiments.

Ce sont aujourd'hui le responsable énergie ou environnement, le responsable informatique ou encore les élus locaux qui prennent les décisions, conseillés en amont par les architectes, les bureaux d'études ou les intégrateurs. Pour promouvoir ces équipements de maîtrise de l'énergie, Rexel France a ainsi participé en 2011 au Salon des maires pour y présenter différentes solutions adaptées aux collectivités locales.

Au-delà des produits, les interlocuteurs sont intéressés par des propositions globales pour répondre à leurs attentes de gestion énergétique des bâtiments, d'efficacité de l'éclairage, d'accessibilité, etc. Pour être efficaces, ces solutions doivent intégrer une approche « multifluide » de maîtrise de l'énergie et procéder par étapes, du diagnostic initial au suivi du bâtiment dans la durée. D'où la nécessité de travailler en partenariat avec tous les prescripteurs.

LA QUESTION ÉLECTRIQUE : Quel est le ROI* d'un système d'éclairage par LEDs ?

Cinq à dix fois plus onéreuses à l'achat que les ampoules traditionnelles, les LEDs, ou diodes électroluminescentes, permettent des économies de 80 à 90 % d'électricité. D'une durée de vie 20 à 30 fois supérieure, elles diminuent drastiquement les coûts de maintenance et de remplacement. Ces deux postes combinés permettent d'obtenir un ROI* de 12 à 18 mois, puis de diviser quasiment par 10 la facture énergétique annuelle d'éclairage. Lorsque les LEDs sont associées à des détecteurs de présence et à un système de gestion, cette facture peut encore être divisé par deux.

*retour sur investissement

L'atout de Rexel dans cette démarche est de proposer des équipements interopérables (type standard KNX), des interfaces utilisateurs ergonomiques et des installations qui peuvent évoluer dans le temps.

La Gestion technique du bâtiment

Les solutions de Gestion technique du bâtiment (ou GTB) combinent des équipements éco-efficaces et des systèmes de contrôle et de pilotage, comme la détection de présence, les systèmes de mesure, la centralisation du pilotage ou la gestion de scénarios prédéfinis.

Plus généralement, les projets d'efficacité énergétique préconisés par Rexel ont été en forte croissance en 2011. L'activité de *lighting retrofit* (optimisation des systèmes d'éclairage) a connu une progression de 57 %. Parmi les projets de l'année, on peut citer en France la rénovation complète de l'éclairage de l'hôpital de Mantes-la-Jolie (80 % d'économies), dans les Yvelines, et la conception d'un système de ventilation double flux dans une école de Château-Thierry (Aisne) qui a permis d'améliorer le confort thermique et la qualité de l'air respiré par les enfants. →



DÉCRYPTAGE 2 000 stations-service moins énergivores GEXPRO, USA

En 2011, Gexpro, filiale américaine de Rexel, a signé un accord portant sur la fourniture et le financement de matériels destinés à réduire la consommation d'énergie dans 2 000 stations-service

indépendantes en Amérique du Nord. Le projet, mené avec Blue Earth et eCORE Technology, porte sur l'optimisation de l'éclairage, l'installation de moteurs de réfrigération plus efficaces et la mise en place de systèmes de gestion de l'énergie. Gexpro fournira tous les équipements, éclairage et moteurs compris. Le montant total du programme est estimé à \$ 60 millions, soit \$ 30.000 par station-service.

LES 7 ÉTAPES PROPOSÉES PAR REXEL ENERGY SOLUTIONS AU ROYAUME-UNI

- 1 | Étude de faisabilité
- 2 | Audit énergétique
- 3 | Proposition d'équipements, choix entre plusieurs fabricants
- 4 | Objectifs chiffrés d'économies d'énergie
- 5 | Mise en place du projet
- 6 | Suivi des étapes
- 7 | Évaluation post chantier

L'INTÉGRATEUR DE SERVICES POUR LES CLIENTS TERTIAIRES PUBLICS ET PRIVÉS

→ Au Royaume-Uni, c'est la solution photovoltaïque qui a été privilégiée pour équiper deux importants programmes de logements sociaux, avec une gestion spécifique de l'approvisionnement : 458 maisons dans le Surrey et 63 maisons (2000 à terme) en Écosse. Un audit de la consommation électrique du golf de Coventry a également permis d'identifier deux priorités, l'éclairage extérieur et l'utilisation de panneaux solaires, avec pour résultats une réduction de 25 % de la facture énergétique. Les locaux même de Rexel ont fait l'objet de projets de rénovation exemplaires. L'éclairage de l'entrepôt Rexel de Mansfield dans le Massachusetts a été entièrement revu (avec un ROI inférieur à 2 ans) et le siège parisien de Rexel France a été doté d'un système de mesure et de supervision des consommations énergétiques. Ce dispositif, pilotable et accessible *via* le web, constitue un démonstrateur GTE (Gestion technique de l'énergie) grande nature que les commerciaux de Rexel pourront présenter à leurs clients grâce à une simple connexion IP.

L'adaptation des dispositifs commerciaux

L'optimisation de la gestion de l'efficacité énergétique passe, dans le tertiaire comme ailleurs, par une spécialisation des équipes, de bons experts et une offre réunissant les meilleurs fabricants.

Les secteurs les plus dynamiques incluent la santé, l'hôtellerie, les bâtiments publics, les bureaux, les commerces et l'éclairage urbain. Les marchés publics, en particulier, exigent une connaissance fine des arcanes administratifs. Après des mois de préparatifs, Gexpro a ainsi reçu en 2010 l'aval de l'Administration des services généraux aux États-Unis, qui lui permet de proposer ses services à toutes les agences fédérales.

La plupart des pays ont mis en place une structure commerciale spécifique pour répondre aux demandes du secteur tertiaire et industriel. Pionnier et modèle en la matière, Gexpro a été nommé en 2011 « *Best of the Best* » de l'excellence marketing par la *National Association of Electrical Distributors* (NAED) pour son programme Active 8. Le Royaume-Uni avec *Rexel Energy Solutions*, la Finlande avec *Kandela* et l'Espagne avec *Genera* ont développé des initiatives similaires. En France, la mise en place en 2011 de la fonction de « chargé de développement en Efficacité énergétique » sera suivie en 2012 par le déploiement d'une cinquantaine de chargés de clientèle tertiaire dont la mission consiste, pour une part importante, à détecter et pré-qualifier les besoins des clients utilisateurs tertiaires. /

L'ACTEUR D'UNE ÉNERGIE ELECTRIQUE RESPONSABLE

86%

des collaborateurs du Groupe déclarent être traités avec respect (enquête interne Satisfaxion 2011).

“Promouvoir l'éthique fait partie de notre responsabilité au quotidien”

JOHN GSCHWIND,
DIRECTEUR JURIDIQUE
REXEL HOLDINGS USA
ET CORRESPONDANT
ÉTHIQUE POUR
LES ÉTATS-UNIS

Son implication dans la diffusion des bonnes pratiques éthiques auprès des collaborateurs américains a permis aux USA d'obtenir des scores parmi les meilleurs sur cette problématique à l'issue de l'enquête interne Satisfaxion 2011.

RESPONSABILITÉ SOCIALE

Accompagner le parcours de chaque collaborateur

Dans un groupe aussi diversifié que Rexel, l'adhésion de tous les collaborateurs à des principes fondateurs est un élément indispensable pour assurer la cohésion des équipes et la cohérence des démarches. Il n'est bien sûr pas question de gommer les spécificités nationales, mais plutôt de promouvoir un socle de valeurs communes et de s'assurer que celles-ci sont bien identifiées, partagées et mises en œuvre.

Des fondamentaux communs

L'un des fondamentaux du Groupe est l'éthique dans les relations de travail. Elle s'exprime tant à l'égard des collaborateurs, que des clients et des fournisseurs. L'engagement de Rexel dans ce domaine se traduit notamment par un *Guide éthique* et l'animation d'un réseau de correspondants dans tous les pays. Ceux-ci veillent à la diffusion des principes éthiques et au respect des bons usages en la matière. Ils peuvent être saisis de manière anonyme par toute personne, collaborateur ou non, qui souhaite leur poser une question ou leur faire part d'un problème. En 2011, ils se sont mobilisés pour mettre en œuvre les plans d'actions locaux adoptés par les Comités de direction.

L'acquisition de nouvelles compétences

La valorisation des compétences des collaborateurs est un autre pilier de l'engagement social de Rexel. Facteur important de motivation et de fidélisation, c'est aussi un enjeu essentiel pour le Groupe en termes d'adaptation aux évolutions des technologies, des produits et des marchés. Rexel est convaincu que sa réussite repose sur la capacité de ses collaborateurs à anticiper, gérer et optimiser ces changements.

L'association à la performance

C'est aussi en toute logique que le Groupe associe ses salariés à ses performances. La reconnaissance de la contribution de chacun aux résultats collectifs fait en effet partie intégrante de la culture Rexel. L'actionnariat salarié et la rémunération variable sont des moyens privilégiés pour concrétiser l'appartenance au Groupe. En 2012, cette démarche sera d'ailleurs renforcée par la mise en place d'un site web réunissant toute l'information sur les différentes initiatives lancées depuis 2007 en la matière. /

LA DÉMARCHE ÉTHIQUE 2011

5 initiatives éthiques ont été retenues par chacun des **21 Comités de direction** et intégrées dans des plans d'actions 2011/2012.

8 principes fixent le cadre de **pratiques socialement responsables**: application du *Guide éthique*, adhésion et respect du droit, contrôle interne, dignité et respect des personnes, intégrité, liberté d'expression et dialogue social, responsabilité, transparence.

RESPONSABILITÉ SOCIALE

Les trois facteurs d'une équation réussie

Les 28000 collaborateurs de Rexel constituent LA PRINCIPALE RICHESSE de l'entreprise. Employeur responsable, le Groupe a instauré une DYNAMIQUE SOCIALE fondée sur le développement des compétences et l'association aux performances.

Un environnement de travail respectueux

Rexel offre à tous ses collaborateurs dans le monde un environnement de travail éthique, équitable et solidaire. En 2010, le Groupe avait renforcé l'ancrage opérationnel de sa démarche éthique (voir ci-dessus *La démarche éthique 2011*) en demandant au réseau de correspondants éthiques et aux managers locaux d'animer des ateliers de réflexion dans tous les pays. Chaque pays avait alors sélectionné 12 problématiques, dont 5 avaient été retenues par les Comités de direction.

En 2011, des plans d'actions locaux ont été initiés. Ils se poursuivront en 2012. Parmi ceux déjà mis en œuvre, on peut noter *Le Guide du parfait Rexelien*, une série de 9 vidéos sur les règles du savoir-vivre en entreprise, traitées sur le mode de l'humour et diffusées à l'automne 2011 au siège parisien du Groupe. Ou encore, en Espagne, le renforcement des procédures garantissant la confidentialité des dossiers éthiques. Un des principes fondamentaux du *Guide éthique* est la non-discrimination et l'égalité des chances. En 2011, Rexel a apporté une attention particulière aux seniors - un salarié sur quatre a plus de 50 ans - et, d'une manière plus générale, au personnel expérimenté. Un programme de réflexion baptisé « *Rexel Experience* » a été lancé dans les pays européens pour affiner le diagnostic et proposer des solutions. *Rexel Plus Protection for All*, couverture prévoyance garantissant un niveau minimum

20 usages précisent **les conduites et les comportements** dans différentes situations délicates : achats, clients, cadeaux, environnement, conflits d'intérêt, confidentialité, hygiène et sécurité, harcèlement, diversité, expression publique, participation à la vie politique et associative.

40 correspondants éthiques dans le Groupe.

de protection sociale en matière de risques professionnels, est aujourd'hui en place dans 11 pays. Ce programme a reçu lors de la cérémonie de remise des trophées C&B celui de la « Responsabilité sociale à l'international ». Les sociétés acquises par Rexel en 2011 étaient déjà au standard du Groupe dans ce domaine. Enfin, Rexel a mené en 2011 une enquête d'opinion auprès de 96 % de ses collaborateurs dans 24 pays pour mesurer leur satisfaction sur huit thématiques distinctes dont l'engagement et le bien-être des salariés (voir *Décryptage*, p.47).

Le développement des compétences

Dans un univers où les métiers et les marchés évoluent rapidement, la formation est indispensable pour acquérir de nouvelles compétences, anticiper les innovations et gérer le changement. Les formations techniques et réglementaires se sont poursuivies sous la houlette des pays. En 2011, 18047 collaborateurs ont reçu 214 048 heures de formation. À noter, en France, l'attribution du titre prestigieux de « Un des Meilleurs Ouvriers de France » à trois collaborateurs dans la catégorie Commercial - Conseil en solutions énergétiques - filière électricité. La formation des managers a, quant à elle, pris un tournant novateur avec comme objectifs non seulement d'acquérir des compétences mais aussi de mettre en œuvre de nouvelles démarches, via la constitution de groupes de projet, sur des chantiers concrets et porteurs de croissance (voir *La question sociale*, p.47). →

LE CONTEXTE ↓

Lancé en 2007, *International Traineeship* est un programme de stages à l'international destiné à identifier les jeunes talents et à améliorer la notoriété de Rexel auprès des grandes écoles. Le nombre de participants devrait passer de 12 en 2011 à une vingtaine en 2012.

LA PREUVE PAR LE CAS Le rêve américain *International Traineeship*

À 25 ans, Sylvain Viravaud, à l'époque en 5^e année à l'École supérieure de logistique industrielle de Rennes, n'a jamais visité les États-Unis. Lorsque Xavier Derycke, directeur Supply Chain Groupe, lui propose un stage de six mois dans les environs

de Washington DC, il n'hésite pas une seconde. Son billet d'avion en poche, il démarre par deux semaines à Paris en avril 2010 avant de s'envoler pour Boston, où il est accueilli par son tuteur, Bill Dawson. Puis, direction Upper Marlboro. Son ordre de mission : assister l'entrepôt dans la mise en place du nouveau logiciel de gestion. Sylvain dégourdit son anglais, gagne la confiance de ses collègues et, surtout, fait ses preuves. À la fin de ses 6 mois

de stage, Rexel Inc. lui demande de rester pour optimiser les procédés et accélérer les flux. Rentré à Paris en mai 2011, Sylvain est embauché comme responsable des approvisionnements chez Bizline (l'une des marques propres de Rexel). Pour Xavier Derycke, son expérience prouve une fois de plus que lorsqu'une entreprise donne leur chance aux jeunes et leur fait confiance, ceux-ci le lui rendent bien.

L'ACTIONNARIAT SALARIÉ EN 2011

Le 31 décembre 2011, le nombre d'actions détenues par les salariés et ex-salariés dans le cadre de plans d'actionnariat salarié représentait 0,6% du capital social et des droits de vote de Rexel.

5 206 salariés de Rexel en France ont bénéficié de la Prime de partage des bénéfices de 150 euros.

37% des salariés bénéficiaires ont choisi l'option du versement de 150 euros sur le PEG (dans un support investi en titres de l'entreprise) qui s'accompagnait d'un abondement de l'entreprise du même montant brut.

Le nombre de porteurs de parts en France a augmenté de 66%.

RESPONSABILITÉ SOCIALE

→ Autre programme lancé en 2011, le *Business Leadership Cycle* s'adresse aux leaders ou futurs leaders du Groupe. Il comprend trois séminaires d'une semaine sur dix mois. En juin 2012, 90 managers en auront bénéficié. Les *Breakthrough Workshops* s'adressent, quant à eux, pour chacune de leur session à une demi-douzaine de « hauts potentiels » qui travaillent pendant quatre mois à la conception d'une initiative originale sur un segment de marché spécifique.

Toujours en 2011, « Elixir » a été testé dans trois pays : ce simulateur de point de vente permet à 12 personnes, chefs d'agence ou non, de simuler la gestion d'une année en agence, le tout dans un programme de deux jours. À terme, 6 000 personnes pourront s'y exercer afin d'avoir une vision plus globale du cœur de métier de Rexel. « Elixir » représente la modélisation de la complexité de fonctionnement d'une agence Rexel.

L'association aux performances

L'actionnariat salarié et la rémunération variable font partie intégrante de la culture Rexel et permettent à la fois de concrétiser l'appartenance au Groupe et de renforcer la motivation en associant les collaborateurs aux résultats.

Lancée en 2007 au moment de l'introduction en bourse de Rexel, la politique d'actionnariat salarié s'est poursuivie en 2010 avec un nouveau plan, Opportunity10. Ce plan proposait à 80% des collaborateurs de 12 pays, dans le cadre d'une offre réservée, d'acquérir des titres de leur société à des conditions préférentielles, bénéficiant à la

fois d'une décote et d'un abondement employeur (sous forme d'actions gratuites à l'international). Parallèlement à ces plans, un programme exceptionnel d'actions gratuites a été déployé en 2011. Destiné à 536 directeurs d'agence et cadres opérationnels, ce plan récompense leur engagement et leur forte contribution.



LA QUESTION SOCIALE : Quels sont les processus de l'innovation? | Le principal enjeu de la formation des managers est de préparer l'avenir de Rexel sur des marchés qui explosent. Le *learning* s'appuie sur des groupes de projets à qui sont offerts un support méthodologique pour penser et gérer autrement et un cadre d'exercice pratique. Les participants du *Business Leadership Cycle* ont planché sur une « *Must Win Battle* » (défi stratégique pour le Groupe) présentée au Comex. Parmi les 12 opportunités de croissance proposées à ce jour, figurent de nouveaux **business models, des solutions d'économie d'énergie, des systèmes intelligents**. Les *Breakthrough Workshops*, dans le même esprit, ont abordé le sujet des bornes de chargement des véhicules électriques et la production domestique d'électricité d'origine éolienne.

En France, les six filiales de Rexel ont par ailleurs offert à leurs salariés de toucher la Prime de partage des profits, prévue par la loi, d'un montant brut maximal de 150 euros. Parallèlement, il a été proposé aux collaborateurs éligibles de verser 150 euros dans le PEG (Plan d'épargne Groupe) sur un support investi en titres Rexel et de bénéficier ainsi d'un abondement de leur employeur de 150 euros bruts. Plus d'un tiers des salariés ont choisi les parts Rexel, abondées par le Groupe, augmentant ainsi de 66% le nombre de porteurs de parts en France.

Les conditions préférentielles accordées par Rexel suscitent de plus en plus d'intérêt pour l'actionnariat salarié au sein du Groupe. Deux sites web dédiés seront mis en ligne en 2012 pour offrir aux collaborateurs une plateforme d'information générale, à l'occasion du débouclage d'Opportunity07, plan d'actionnariat lancé en 2007 à l'occasion de l'introduction en Bourse du Groupe.

La rémunération variable, autre pilier de l'association des salariés aux performances, concerne aujourd'hui 60% d'entre eux. De plus, près de la moitié de l'effectif mondial bénéficie d'un plan d'intéressement aux profits, fondé sur des résultats collectifs. « Nos politiques de rémunération qui associent performance collective et valorisation de la performance individuelle constituent un moteur pour les collaborateurs de Rexel », conclut Laurence Galand, directrice du Développement social et des Rémunérations Groupe. /

LE CONTEXTE ↓

Cette enquête d'opinion a été réalisée en mai 2011 auprès de 27 000 salariés dans 24 pays. Elle a été menée par le cabinet Towers Watson selon une méthodologie déjà utilisée par Rexel en 2006, ainsi que par d'autres grandes entreprises. Huit thématiques ont été couvertes : respect, bien-être, engagement, rémunération, management, carrière, communication et stratégie.

DÉCRYPTAGE Satisfaxion 2011 ENQUÊTE D'OPINION

Les résultats de cette enquête sont significatifs : elle s'adressait à 96% de l'effectif global du Groupe et a obtenu un taux de réponses de 68% et même 89% auprès des 200 top managers.

Le premier enseignement est une amélioration notable de la satisfaction des collaborateurs par rapport à 2006, et ce, sur

la totalité des thématiques abordées. La progression est particulièrement marquée sur le terrain de la rémunération (+ 7%), du respect (+ 6%) et de la compréhension de la stratégie (+ 6%). Dans l'absolu, la thématique du respect reste la plus citée, avec 86% de satisfaits, toutes questions confondues. À noter que 75% des personnes interrogées estiment être bien informées des engagements éthiques de Rexel grâce, notamment, au *Guide éthique*.

En termes d'engagement et de bien-être, le pourcentage de répondants se déclarant « très satisfaits » est plus élevé chez Rexel que dans la plupart des entreprises du panel Towers Watson. Quatre personnes sur cinq estiment notamment que leur travail leur donne le sentiment d'un accomplissement personnel. À la suite des résultats de cette enquête, des plans d'actions ont été déterminés pays par pays et seront mis en œuvre dès 2012.

“Accompagner les communautés au plus près du terrain”

BRÉSIL

«*Dr. Electrics*» est une opération pédagogique de sensibilisation aux économies d'énergie. Elle a été lancée dans les écoles par Nortel, filiale de Rexel au Brésil.

IMPLICATION SOCIÉTALE

Participer au débat énergétique et agir auprès des communautés

Rexel a la chance d'être positionné sur un créneau porteur et de pouvoir apporter des réponses utiles à un enjeu sociétal de premier plan. Ses produits et ses services, parce qu'ils permettent de consommer mieux et moins d'énergie, contribuent en effet à préserver les ressources énergétiques, à réduire les émissions de gaz à effet de serre et à faire réaliser des économies aux entreprises comme aux particuliers. La promotion de l'efficacité énergétique est un objectif qui se décline sur le plan stratégique, commercial, sociétal et humanitaire.

La promotion de l'efficacité énergétique

Le Groupe est activement impliqué dans la promotion de l'efficacité énergétique. Au-delà de son offre commerciale, Rexel contribue en effet aux débats sur l'utilisation de l'énergie, en Europe et dans le reste du monde. Sa crédibilité repose à la fois sur son expertise, sa proximité avec les consommateurs et son indépendance à l'égard des fabricants. Le lancement en 2011 d'un magazine en ligne consacré à l'efficacité électrique est une étape importante dans cette démarche. Comme l'est la réalisation du premier baromètre international sur la perception des enjeux de l'efficacité électrique par les consommateurs européens et américains.

Le soutien aux plus défavorisés

L'engagement sociétal de Rexel s'exprime également en faveur des communautés défavorisées, dans tous les pays où le Groupe est présent. La mise en place de ces initiatives reste locale, afin de mieux s'enraciner dans les réseaux des différentes entités du Groupe. Elles traduisent aussi la volonté des collaborateurs de s'engager dans le mécénat et de faire profiter les plus démunis de leur savoir-faire et de leur expertise. L'élaboration d'une Charte sociétale, initiée en 2011, marque la volonté du Groupe de fédérer ces initiatives autour de la thématique de l'efficacité électrique. Tout en préservant l'autonomie des équipes nationales, l'objectif est de renforcer la cohérence et l'utilité de l'engagement sociétal de Rexel. /

LE PREMIER BAROMÈTRE REXEL SUR L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Cette enquête a été menée par Harris Interactive en juillet 2011, sur un **échantillon de 4000 personnes** en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

9 personnes sur 10 considèrent l'efficacité électrique comme un enjeu important.

90% des sondés estiment que, pour l'efficacité énergétique, c'est au consommateur d'agir, avant l'État ou les industriels.

IMPLICATION SOCIÉTALE

Savoir faire... et le faire connaître

Promouvoir l'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE est l'axe majeur de l'engagement sociétal du Groupe. Les enjeux s'articulent autour de la promotion de L'ACCÈS POUR TOUS à une meilleure utilisation de l'énergie disponible, notamment dans les communautés défavorisées, via l'information et la formation.

Promouvoir l'efficacité énergétique

Les enjeux mondiaux liés à l'énergie, l'impact sur l'environnement, les progrès technologiques dans l'appareillage électrique et le développement des énergies renouvelables concernent les pouvoirs publics comme les entreprises et les consommateurs. Rexel a naturellement vocation à participer aux débats. Il est de sa responsabilité de partager son expertise sur son cœur de métier, l'efficacité électrique.

Le lancement en juin 2011 d'un magazine en ligne consacré à l'efficacité électrique reflète cet engagement. Destiné aux professionnels et au grand public, diffusé en anglais et en français, le webmagazine⁽¹⁾ veut améliorer la compréhension des problématiques et accélérer la diffusion du savoir et des innovations liés aux solutions éco-efficaces. Fin 2011, il regroupait 120 articles sur la réglementation, les marchés concernés et les solutions, de la domotique aux moteurs à haut rendement, en passant par l'avenir du marché solaire.

Parallèlement à la mise en ligne du site, Rexel a confié à Harris Interactive la réalisation d'une enquête internationale sur la perception par les consommateurs européens et américains des enjeux liés à l'efficacité énergétique (voir ci-dessus *Le premier baromètre*

+ D'INFOS

(1) www.efficacite-electrique.fr
ou www.electrical-efficiency.com



Rexel sur l'efficacité énergétique). Les sondés y ont d'ailleurs confirmé que les distributeurs électriques avaient un rôle important à jouer dans sa promotion.

S'engager auprès des communautés

Tout en maintenant les liens noués au fil des ans entre les filiales et les associations locales, le Groupe met progressivement en place une démarche sociétale plus structurée. Avec, en 2011, son adhésion au Pacte mondial, Rexel s'engage à respecter un ensemble de principes fondamentaux dans les domaines des Droits de l'Homme, des normes de travail et de l'environnement et de lutte contre la corruption. Le Groupe souhaite centrer son engagement sociétal sur l'efficacité électrique, thématique fédératrice et cohérente avec son cœur de métier. En 2011, Rexel a démarré l'élaboration d'une Charte sociétale qui, comme la Charte éthique, précisera les grands principes de cet engagement et sera déclinée dans un guide plus opérationnel. Sans attendre la formalisation de cette démarche, plusieurs initiatives ont été lancées dans ce sens en 2011.

La plus remarquable est la signature d'une convention avec Ashoka (voir ci-dessous), sans oublier des actions locales comme «*Dr. Electrics*», une opération de sensibilisation aux économies d'énergie menée par la filiale brésilienne Nortel auprès des écoles. /



NOUS SOUTENONS
LE PACTE MONDIAL

LE CONTEXTE ↓

Fondée en 1980, Ashoka est une organisation non gouvernementale présente dans 60 pays, dont la mission est de sélectionner, financer et soutenir des entrepreneurs sociaux innovants. Une approche originale de « capital-risque philanthropique » qui a fait ses preuves dans la durée et sur plusieurs continents.

LA PREUVE PAR LE CAS Ashoka PARTENARIAT

En 2011, Rexel a signé un premier partenariat mondial de deux ans avec Ashoka, visant à soutenir financièrement et à accompagner des entrepreneurs sociaux démontrant un *leadership* certain et une capacité d'innovation sur les problématiques de l'efficacité

énergétique. L'objectif du Groupe est à terme de constituer un «*pool*» d'entrepreneurs sociaux au niveau mondial sur le thème de l'accès à tous à l'efficacité énergétique. Ashoka dispose d'un processus très rigoureux de recherche et de sélection des entrepreneurs sociaux, avec des critères parfaitement en phase avec les valeurs de l'engagement sociétal de Rexel. Deux entrepreneurs sociaux

devraient être parrainés en 2012 via un premier appel à projets. Les deux candidats retenus bénéficieront d'un triple appui de la part du Groupe: une aide financière, un accès aux infrastructures (stockage, transport...) et les conseils des experts de Rexel. À terme, le Groupe disposera ainsi d'un relais efficace pour faire progresser son engagement sociétal en faveur de l'efficacité énergétique.



“Inscrire notre action dans une perspective à long terme”

ELSE STROM RASCH,
RESPONSABLE QUALITÉ
ET ENVIRONNEMENT
POUR ELEKTROSKANDIA
NORWAY

Else Strom Rasch fait vivre le système de management environnemental mis en place en Norvège, assure le maintien des certifications ISO 9001 et 14001 et coordonne en local les plans d'actions définis au niveau du Groupe.

ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

Promouvoir la maîtrise de l'énergie et limiter son impact sur l'environnement

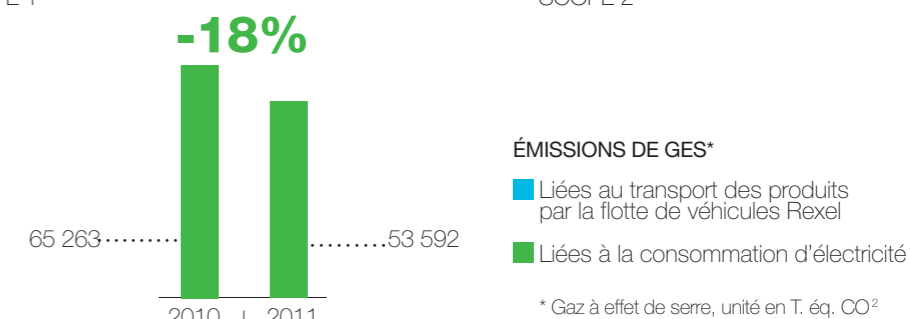
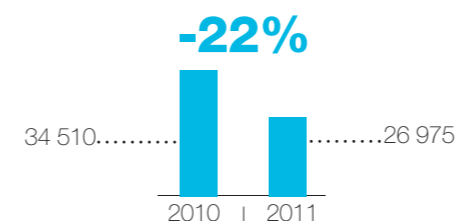
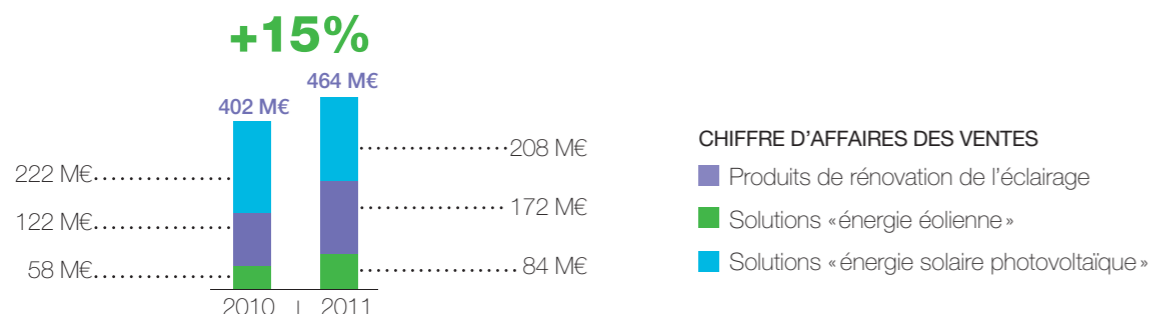
L'engagement environnemental de Rexel s'exprime à la fois par son rôle de prescripteur de solutions destinées à améliorer la performance énergétique de ses clients et par sa volonté de réduire son propre impact sur l'environnement. L'un et l'autre vont de pair et le Groupe a, dans ce domaine, un devoir d'exemplarité.

La diffusion de solutions éco-performantes

Sur tous les marchés - industriel, résidentiel et tertiaire - et dans tous les pays, Rexel s'efforce d'accélérer la diffusion de solutions électriques éco-performantes et l'utilisation des nouvelles énergies. L'information des clients, leur sensibilisation à la problématique de l'efficacité énergétique, des conseils et une offre adaptés font partie des dispositifs déployés par le Groupe. La maîtrise de l'argumentation économique et du retour sur investissement est, bien sûr, primordiale pour convaincre les clients. Mais la meilleure preuve de l'efficacité des solutions proposées reste de les adopter soi-même... Ce à quoi Rexel s'emploie chaque fois que cela est possible. En 2011, la preuve par l'exemple a été administrée dans le *relamping* de nombreux bâtiments (agences, entrepôts et bureaux), ainsi que dans la gestion technique des bâtiments, notamment les sièges sociaux de Rexel France et Newey & Eyre au Royaume-Uni.

La réduction de l'impact sur l'environnement

Avec un même souci d'exemplarité, le Groupe s'efforce de réduire son empreinte carbone. L'approche est complexe et exige persévérance et humilité. Un premier pas a été franchi avec l'évaluation de l'empreinte carbone des activités du Groupe en 2010. D'autres le seront dans les années à venir. Parallèlement, Rexel poursuit ses efforts pour réduire ses consommations, notamment dans les transports et les bâtiments, et améliorer la gestion de ses déchets. Le tri sélectif, la collecte des déchets électriques et le recyclage ont déjà permis des progrès importants. Dans tous ces domaines, la sensibilisation des collaborateurs est un maillon essentiel de l'engagement du Groupe. À ce titre, les correspondants environnementaux jouent un rôle essentiel : cheville ouvrière des systèmes de management environnementaux, ils sont aussi des acteurs clés dans la détection et la diffusion des bonnes pratiques. /



ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

Penser et agir aujourd'hui pour demain

L'engagement environnemental de Rexel s'articule autour des trois grands axes que sont la promotion de solutions d'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE, la réduction de l'EMPREINTE CARBONE et le MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL. En 2011, la démarche du Groupe s'est structurée pour s'inscrire dans une perspective à long terme.

La promotion des solutions d'efficacité énergétique

L'engagement environnemental de Rexel s'exprime d'abord par une offre de produits et de services génératrice d'efficacité énergétique.

Parallèlement à son offre de produits éco-performants, notamment l'éclairage basse consommation (en croissance de 41% en 2011), Rexel propose des solutions globales de gestion de la performance énergétique des bâtiments. En 2011, de nombreux projets de rénovation énergétique dans des bâtiments tertiaires ont été réalisés, comme la rénovation complète de l'éclairage de l'hôpital de Mantes-la-Jolie, dans les Yvelines en France (80% d'économies).

Le développement d'une offre complète en matière d'énergies renouvelables - solaire, éolienne ou géothermique - contribue également à une consommation raisonnée et responsable de l'énergie. En 2011, Rexel a maintenu son activité sur le segment photovoltaïque dans la plupart des pays, avec notamment une forte croissance aux États-Unis (+70%) et au Royaume-Uni, et réalisé une percée importante dans le domaine de l'éolien au Canada. Pour soutenir cette offre, Rexel s'appuie sur une

organisation spécifique. Les séminaires «Green Days» encouragent, par exemple, le développement de nouvelles solutions éco-performantes. Après les États-Unis, plusieurs filiales ont ainsi conçu des offres spécifiques telles que *Rexel Energy Solutions* au Royaume-Uni, *Kandela* en Finlande et *Genera* en Espagne.

La réduction de l'empreinte carbone

Après la publication de son premier bilan carbone en 2010, Rexel a consolidé les méthodes de collecte et d'analyse des données tout en identifiant les axes de réduction de ses émissions.

La comptabilité carbone est une étape essentielle dans laquelle le Groupe s'est engagé en 2011 pour déterminer l'origine et les volumes de ses émissions. Des tableaux de bord par pays ont été élaborés et l'accent a été mis sur la sensibilisation des collaborateurs (voir ci-dessous *La preuve par le cas*). À terme, cette démarche permettra d'étendre le périmètre du bilan carbone, puis de passer au pilotage proprement dit. Une étape intermédiaire est prévue en 2013, avec un bilan élargi à cinq nouveaux pays et incluant à nouveau les émissions indirectes.

La participation de Rexel en 2011 au *Carbon Disclosure Project*, association indépendante qui évalue la performance carbone de grandes entreprises, prouve, s'il en était besoin, l'importance que le Groupe accorde à cette démarche. Pour réduire ses émissions, Rexel œuvre pour l'amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments qu'il occupe. →

LE CONTEXTE ↓

Pour la deuxième année consécutive, Rexel a organisé en novembre dernier ses «Ecodays», campagne interne destinée à sensibiliser ses collaborateurs au développement durable. Un site web en huit langues a permis d'animer cette opération 2011.

LA PREUVE PAR LE CAS La plateforme «Ecodays» BONNES PRATIQUES

Vingt-quatre pays du Groupe ont participé à cette session 2011 des «Ecodays», qui a attiré plus de 8 400 collaborateurs sur le site web spécialement créé pour l'évènement. Manifestation

collaborative et transversale, la campagne 2011 était consacrée à «L'efficacité énergétique au travail». Le site web proposait à la fois des informations d'ordre général sur le sujet, des études de cas au sein de Rexel, et des astuces pour agir au quotidien en économisant l'énergie. Un forum d'échanges d'idées a suscité la mise en ligne de nombreux commentaires des

collaborateurs et des débats internes sur ce thème. Des bonnes pratiques, à diffuser au sein du Groupe, ont ainsi été identifiées et serviront d'appui à l'actualisation de la Charte environnementale. Avec un total de 18 000 connections en cinq jours, la plateforme a démontré l'intérêt et l'engagement des collaborateurs en faveur de l'environnement.

LA QUESTION ENVIRONNEMENTALE : Comment mesurer les émissions ?

Les entreprises doivent-elles prendre en compte toutes leurs émissions, dans tous les pays où elles sont présentes – les émissions liées à la fabrication, au transport et à l'usage de leurs produits – dans une approche de cycle de vie ? Les réponses à ces questions sont déterminantes pour **comparer les données, analyser leur évolution, piloter la réduction des émissions**. En adhérant à l'association *Entreprises pour l'environnement* (EpE), Rexel contribue à **diffuser informations et bonnes pratiques** sur ces sujets. EpE a publié, en mai 2011, une synthèse de ses travaux, *Mesurer et piloter ses émissions de gaz à effet de serre*, pour laquelle Rexel a fourni les informations recueillies lors de la première évaluation de son empreinte carbone globale (fin 2010).



INSTALLATION DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES

ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

→ En 2011, les filiales du Groupe ont poursuivi le déploiement de solutions de maîtrise de l'énergie, notamment par la rénovation de l'éclairage de leurs bâtiments en Allemagne, en Autriche, au Royaume-Uni et aux États-Unis (voir ci-dessous *Décryptage*). La réduction des émissions liées au transport, plus difficile à mettre en œuvre, progresse peu à peu grâce à une collaboration renforcée avec les transporteurs et l'intégration de critères environnementaux dans les appels d'offres et les contrats. Par ailleurs, au rang des nouveautés, on peut noter qu'en Autriche, l'agence Regro d'Innsbruck produit aujourd'hui 50 % de sa consommation électrique quotidienne grâce à son système de panneaux photovoltaïques. Toujours en Autriche, l'agence Schacke de Villach sera équipée en 2012 d'un système semblable.

Le pilotage environnemental

La volonté d'intégrer l'environnement comme performance, des systèmes de management en constante évolution et un corpus de plus en plus strict de réglementations encadrent la gestion environnementale du Groupe. L'engagement de Rexel en matière d'environnement se traduit par le respect, *a minima*, de la Charte pour l'environnement et, dans certains pays plus matures, par la certification ISO 14001 de leur système de management environnemental. L'objectif est, bien sûr, de faire progresser l'ensemble des entités et des sites vers un pilotage efficient

de leur performance environnementale, en procédant étape par étape. En 2011, la République Tchèque a obtenu la certification ISO 14001, rejoignant ainsi les sept entités du Groupe déjà certifiées.

Les réglementations se multiplient et exigent un travail approfondi des distributeurs (information sur la composition des produits, traçabilité...). En 2011, Rexel a renforcé sa conformité aux nouvelles normes européennes REACH (*Registration Evaluation and Authorization of Chemicals*) et ROHS (*Restriction of Hazardous Substances Directive*). À noter également l'accréditation en 2011 par le Cofrac (Comité français d'accréditation) du laboratoire d'essai de Bizline, qui atteste de l'engagement de la marque propre du Groupe en matière de qualité.

En matière de reporting extra-financier (Responsabilité sociale et environnementale), le Groupe s'est conformé par anticipation aux exigences de l'article 225 de la loi Grenelle 2. Enfin, Rexel a poursuivi ses efforts de collecte des déchets d'équipements électriques et électroniques (près de 5 000 tonnes de DEEE ont été collectées en 2011). Une initiative intéressante a d'ailleurs été concrétisée aux États-Unis, en partenariat avec Veolia : proposer aux clients un emballage (frais de port prépayés) pour le renvoi de leurs déchets recyclables directement aux usines de traitement de Veolia. /



LE CONTEXTE ↓

À lui seul, l'éclairage représente près de 10 % de la consommation énergétique des bâtiments. Aujourd'hui, les progrès réalisés dans la conception des produits et la gestion de l'éclairage permettent des gains de l'ordre de 65 %. Avec le *lighting retrofit* de certains de ses sièges et bâtiments commerciaux, Rexel apporte la preuve qu'il est possible, et rentable, de consommer moins et mieux.

DÉCRYPTAGE Rénovation de l'éclairage REXEL USA

Rexel USA a démarré en 2011 un chantier de rénovation de 65 de ses sites (56 000 m²), qui inclut notamment son siège social de Dallas (Texas) et un entrepôt de 10 000 m² à Mansfield (Massachusetts). Luminaires, ballasts et

sources lumineuses basse consommation, capteurs de présence et de luminosité, toutes les nouvelles technologies ont été utilisées pour optimiser l'éclairage. Les nouvelles générations d'ampoules et de tubes fluorescents permettent en effet de réduire de 5 à 10 fois la consommation électrique avec une durée de vie multipliée d'autant. Parallèlement, la gestion de l'éclairage par capteurs de présence et de

luminosité, joints à des logiciels d'optimisation, rend possibles des gains additionnels de l'ordre de 50 %. Dans ces conditions, le retour sur investissement est généralement inférieur à deux ans. Fin 2011, 30 sites avaient été rénovés, générant des économies annuelles d'environ 140 000 euros. Pour le seul entrepôt de Mansfield, les économies sont estimées à 863 MWh/an. Dans ce

En 2011, 30 sites Rexel ont été rénovés aux USA, générant une économie annuelle de 140 000 euros.

bâtiment, l'installation de capteurs de présence permet l'extinction automatique de l'éclairage lorsqu'aucun mouvement n'est détecté pendant 15 minutes. Conçu de façon optimale, l'éclairage est également moins éblouissant et donc plus agréable pour les employés. En outre, les coûts de maintenance ont

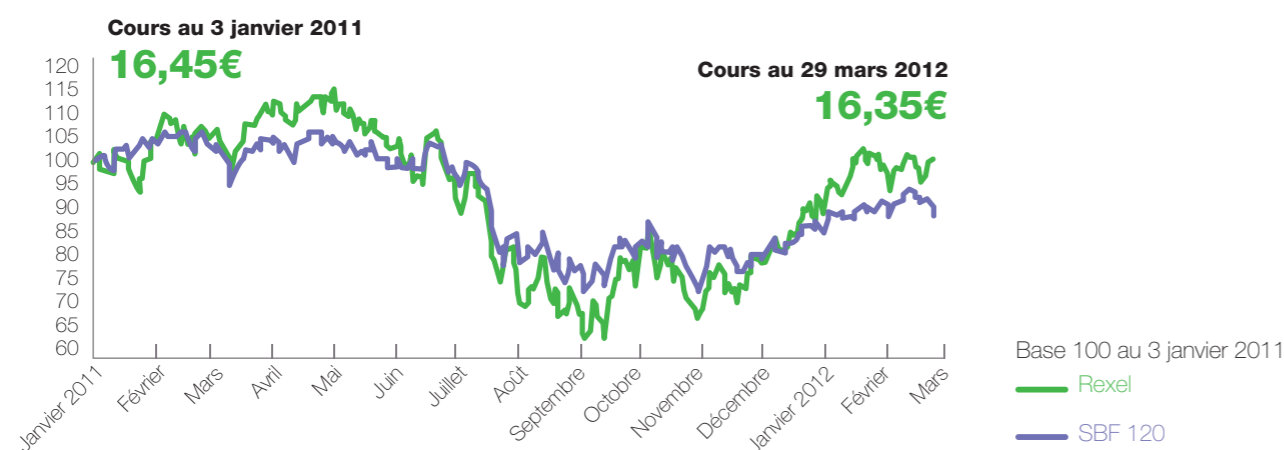
diminué et la moindre chaleur émise a permis de réduire la climatisation en été. Ce chantier se poursuivra en 2012 et 2013 avec de nouvelles économies à la clef. Pour Rexel USA, cette initiative est un exemple de bonne pratique qui renforce sa légitimité sur le marché de l'éclairage éco-performant.

Une communication financière régulière et transparente vis-à-vis de tous ses actionnaires.

En 2011, dans un contexte économique incertain, le cours de bourse de Rexel a connu une baisse de 18,8%, en ligne avec l'évolution du SBF120 et du CAC40. Sur les trois premiers mois de l'année 2012, le cours de l'action s'est apprécié de 23,8%.

BOURSE ET ACTIONNAIRES

COURS DE BOURSE



LE COURS DE L'ACTION EN 2011

Cours au 31 décembre **13,20€**

Cours le plus haut **18,86€**

Cours le plus bas **10,11€**

Nombre d'actions au 31 décembre **268 819 759**

Capitalisation boursière au 31 décembre **3,50 Md€** Retrouvez le cours de l'action sur www.rexel.com

AGENDA

Assemblée générale annuelle **16 mai 2012**

Résultats du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre **27 juillet 2012**

Résultats du 3^e trimestre **31 octobre 2012**

FICHE D'IDENTITÉ ↓

Code ISIN : FR0010451203

Code mnémorique : RXL

Marché : Eurolist by NYSE Euronext

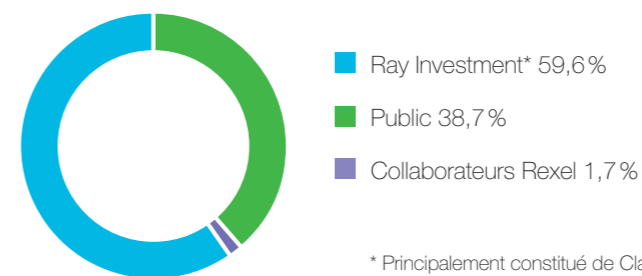
Indices : SBF 120, CAC Mid 100,

CAC AllTrade, CAC AllShares,

FTSE EuroMid, FTSE4Good,

ASPI Eurozone® et STOXX600.

Répartition du capital AU 2 MARS 2012



* Principalement constitué de Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et BAML Capital Partners

Rexel associe ses actionnaires à la vie du Groupe grâce à une information régulière et transparente

Au-delà de la publication des résultats trimestriels et du rapport annuel, Rexel édite une lettre aux actionnaires semestrielle et a mis en place un numéro vert ainsi qu'une rubrique dédiée sur son site Internet⁽¹⁾. Rexel organise également des rencontres à Paris et en régions en partenariat avec la Fédération française des clubs d'investissement, NYSE Euronext, et l'Association française des relations investisseurs (CLIFF). En 2011, près de 500 actionnaires ont participé aux réunions d'information de Rexel à Biarritz et Rennes. Le Groupe prévoit des réunions en province en 2012.

Rexel met en place des outils de gestion et d'information sur Internet

Par ailleurs, l'Assemblée générale annuelle constitue l'événement majeur dans la relation du Groupe avec ses actionnaires, en étant un lieu privilégié de rencontres et d'échanges. Depuis 2011, Rexel propose à ses actionnaires un moyen supplémentaire d'exprimer leur vote : le e-vote sur un site dédié. Le Groupe a en effet mis en place pour la première fois en 2011 une e-convocation, comportant l'ensemble des informations leur permettant de se connecter au site Assemblée générale, démarche liée à la politique de Rexel en matière de respect de l'environnement. Après l'e-vote, l'e-communication a été déclinée pour inciter à la souscription à l'e-relevé et au paiement par virement plutôt que par chèque. /

+ D'INFOS
(1) www.rexel.com

LE SERVICE DES TITRES

Pour assurer la tenue du Service Financier et du Service des Titres, la société Rexel a mandaté BNP Paribas Securities Services. Depuis le 26 février 2008, le Groupe bénéficie du Service de Règlement Différé (SRD) qui permet aux actionnaires de payer en fin de mois le montant de leurs transactions sur le titre Rexel.

BNP Paribas Securities Services

GCT Émetteurs
Immeuble GMP-Europe
9, rue du Débarcadère
93761 Pantin Cedex
0 826 109 119 (0,15 €/min)

En 2012, Rexel ira à la rencontre de ses actionnaires individuels

- à Annecy le 9 octobre*

- à Bordeaux le 15 novembre*

* dates données à titre indicatif

Contact actionnaires :
actionnaires@rexel.com

▶ N° Vert 0 800 666 111

Rexel est une société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance,

organisation lui permettant de distinguer les fonctions de gestion et de contrôle dévolues à chacune de ces deux instances.

GOVERNEMENT D'ENTREPRISE

(AU 31 MARS 2012)

LE DIRECTOIRE

Rudy Provoost
Président du Directoire

Michel Favre
Directeur Finances,
Contrôle et Juridique Groupe

Pascal Martin
Directeur Opérations
et Développement Groupe

Jean-Dominique Perret
Directeur des Ressources Humaines
Groupe, Délégué Groupes Affaires
Internationales

LE CONSEIL DE SURVEILLANCE

Roberto Quarta, Président

Patrick Sayer, Vice-Président

François David*

Eurazeo représentée par Marc Frappier

Fritz Fröhlich*

Françoise Gri*

Manfred Kindle

Angel L. Morales

Luis Marini-Portugal

David Novak

Akshay Singh

Thomas Farrell, censeur

* Membre indépendant.

LES COMITÉS DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

Le Comité d'audit est composé de Fritz Fröhlich (son Président), Luis Marini-Portugal, David Novak et Akshay Singh. Il a notamment pour missions principales de revoir et contrôler les informations comptables et financières, de contrôler la mission et l'indépendance des commissaires aux comptes, et de contrôler les travaux de l'audit interne et d'assurer le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques. Il s'est réuni sept fois au cours de l'exercice 2011.

Le Comité des nominations est composé de Patrick Sayer (son Président), Fritz Fröhlich, Françoise Gri, Angel L. Morales et Roberto Quarta. Il a pour missions principales d'émettre des avis sur l'opportunité des nominations, révocations/licenciements et le renouvellement des mandats des membres du Directoire, du Comité exécutif et du Conseil de surveillance, et de s'assurer que les critères d'indépendance des membres indépendants du Conseil de surveillance sont effectivement réunis. Il s'est réuni huit fois au cours de l'exercice 2011.

Le Comité des rémunérations est composé de Françoise Gri (son Président), François David, Fritz Fröhlich, Luis Marini-Portugal, Roberto Quarta et Akshay Singh. Il a pour missions principales d'effectuer toute recommandation ou d'émettre tout avis sur tous les éléments de rémunération des membres du Directoire et du

Comité exécutif ainsi que sur la politique d'attribution de stock-options et d'actions gratuites. Il s'est réuni douze fois au cours de l'exercice 2011.

Le Comité stratégique est composé de David Novak (son Président), François David, Angel L. Morales et Patrick Sayer. Il a pour missions principales d'émettre des avis destinés au Conseil de surveillance sur les projets de plans stratégiques et budgets annuels ainsi que sur tous les projets stratégiques pour le Groupe tels que acquisitions, cessions ou investissements, un avis sur les créations de toute branche d'activité ou filiale, les investissements dans toute branche d'activité ou l'acquisition de toute participation, dans un pays dans lequel la Société n'a pas d'activité, d'examiner et émettre un avis sur toute opération entraînant un changement significatif du champ d'activité de la Société et de ses filiales et examiner, en liaison avec le Comité d'audit, la structure financière du Groupe Rexel. Il s'est réuni neuf fois au cours de l'exercice 2011.

Le règlement du Conseil de surveillance est consultable sur le site Internet : www.rexel.com

LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les titulaires :
Ernst & Young Audit, KPMG Audit

Les suppléants :
**SAS AUDITEX,
SCP Jean-Claude André et Autres**

LA PERFORMANCE ELECTRIQUE EN CHIFFRES

12,7 M€

C'est le chiffre d'affaires 2011 du groupe Rexel, en augmentation de 6,3% par rapport à 2010.

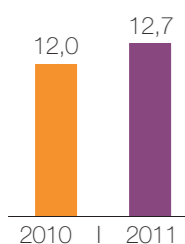
CHIFFRES COMMENTÉS

POURSUITE DE LA CROISSANCE, NOUVELLE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ ET RENFORCEMENT DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE EN 2011

En 2011, Rexel a réalisé de très bonnes performances : la croissance organique a été forte, la rentabilité a atteint un niveau historique et le Groupe a renforcé sa présence dans les marchés émergents tout en poursuivant son désendettement.

En 2012, Rexel compte poursuivre sa stratégie visant à saisir les opportunités de croissance, renforcer sa position de leader, enrichir son offre de services à forte valeur ajoutée et se développer dans l'efficacité énergétique.

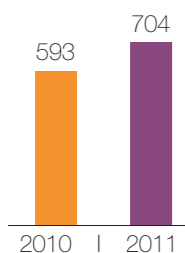
+ 6,3%



Chiffre d'affaires
12,7 milliards d'euros (+ 6,3 % vs. 2010)

En 2011, le chiffre d'affaires consolidé de Rexel a progressé de 6,3 % à 12,7 milliards d'euros. Toutes les zones géographiques ont enregistré des croissances satisfaisantes en données comparables et à nombre de jours constants : l'Europe et l'Asie-Pacifique ont progressé de 5,5 %, l'Amérique du Nord de 8,3 % et l'Amérique Latine de 16 %.

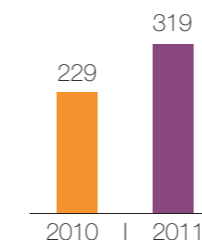
+ 18,7%



Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges
704 millions d'euros (+ 18,7 % vs. 2010)

La nette amélioration de la rentabilité opérationnelle du Groupe en 2011 provient principalement de la bonne maîtrise des frais administratifs et commerciaux (incluant les amortissements) qui n'ont augmenté que de 2,6 % en comparaison d'une croissance de 6,3 % du chiffre d'affaires consolidé.

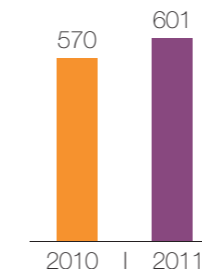
+ 39,2%



Résultat net
319 millions d'euros (+ 39,2 % vs. 2010)

En 2011, le résultat net de Rexel a enregistré une hausse de plus de 39 %. Cette progression résulte non seulement de la hausse de 18,7 % du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges, mais également de la réduction de 5,9 % des frais financiers nets (191,1 millions d'euros en 2011 contre 203,1 millions d'euros en 2010).

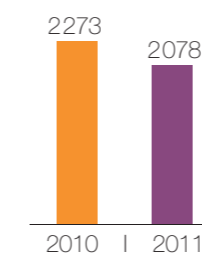
+ 5,5%



Flux de trésorerie disponible (cash flow libre) avant intérêts et impôts
601 millions d'euros (+ 5,5 % vs. 2010)

En 2011, Rexel a généré un cash flow libre élevé de 601 millions d'euros, contre 569,8 millions d'euros en 2010. Le flux de trésorerie de l'année 2011 représente plus de 75 % du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et avant amortissement (EBITDA). En pourcentage des ventes et en données comparables et à nombre de jours constant, le besoin en fond de roulement s'est amélioré, passant de 10,6 % en 2010 à 10,3 % en 2011.

- 195 M €



Dettes financières nettes
2 078 millions d'euros (vs. 2 273 millions d'euros au 31/12/2010)

En 2011, Rexel a poursuivi son désendettement en réduisant sa dette financière nette de 195 millions d'euros sur l'année. Le ratio d'endettement (dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit senior, a été fortement réduit d'un multiple de 3,19 au 31/12/2010 à un multiple de 2,40 au 31/12/2011.

COMPTES CONSOLIDÉS

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

En millions d'euros - Exercice clos le 31 décembre	2011	2010
Chiffre d'affaires	12 717,1	11 960,1
Coût des ventes	(9 599,6)	(9 014,5)
Marge brute	3 117,5	2 945,6
Frais administratifs et commerciaux	(2 413,6)	(2 352,5)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	703,9	593,1
Autres produits	39,6	16,1
Autres charges	(146,6)	(123,8)
Résultat opérationnel	596,9	485,4
Produits financiers	54,5	49,3
Coût de l'endettement financier	(183,2)	(189,8)
Autres charges financières	(62,4)	(62,6)
Charges financières (nettes)	(191,1)	(203,1)
Quote part de résultat dans les entreprises associées	2,8	4,7
Résultat net avant impôt	408,6	287,0
Impôt sur le résultat	(89,6)	(57,8)
Résultat net	319,0	229,2
Dont attribuable		
au Groupe	318,3	228,5
aux intérêts ne conférant pas le contrôle	0,7	0,7
Résultat net par action		
Résultat de base par action (en euros)	1,20	0,87
Résultat dilué par action (en euros)	1,18	0,86

BILAN CONSOLIDÉ

En millions d'euros - Exercice clos le 31 décembre	2011	2010
ACTIF		
Goodwill	4 002,2	3 931,2
Immobilisations incorporelles	935,7	934,4
Immobilisations corporelles	261,7	245,4
Actifs financiers non courants	122,5	132,1
Participations dans les entreprises associées	11,8	9,3
Actifs d'impôts différés	144,3	138,6
Total des actifs non courants	5 478,2	5 391,0
Stocks	1 240,8	1 203,1
Créances clients	2 122,9	2 022,0
Créances d'impôt courant	21,0	29,7
Autres actifs	455,2	406,4
Actifs destinés à être cédés	3,7	23,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	413,7	311,9
Total des actifs courants	4 257,3	3 996,2
Total des actifs	9 735,5	9 387,2
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	1 344,1	1 301,0
Prime d'émission	1 412,2	1 383,7
Réserves	1 383,0	1 140,4
Total des capitaux propres part du groupe	4 139,3	3 825,1
Intérêts ne conférant pas le contrôle	11,5	9,3
Total des capitaux propres	4 150,8	3 834,4
DETTES		
Dettes financières (part à long terme)	2 182,3	2 463,5
Avantages au personnel	166,2	174,4
Passifs d'impôts différés	132,9	144,5
Provisions et autres passifs non courants	157,6	156,3
Total des passifs non courants	2 639,0	2 938,7
Dettes financières (part à court terme)	323,5	116,8
Intérêts courus	10,0	5,2
Dettes fournisseurs	1 903,3	1 866,2
Dettes d'impôt exigible	56,0	39,8
Autres dettes	652,9	584,1
Passifs destinés à être cédés	-	2,0
Total des passifs courants	2 945,7	2 614,1
Total des passifs	5 584,7	5 552,8
Total des passifs et des capitaux propres	9 735,5	9 387,2

COMPTES CONSOLIDÉS

FLUX DE TRÉSORERIE

En millions d'euros - Exercice clos le 31 décembre

	2011	2010
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES		
Résultat opérationnel	596,9	485,4
Amortissements et dépréciations d'actifs	176,1	139,8
Avantages au personnel	(19,8)	(15,5)
Variation des autres provisions	1,7	(47,6)
Autres éléments opérationnels sans effet sur la trésorerie	(15,6)	18,1
Intérêts payés	(155,4)	(160,7)
Impôt payé	(85,9)	(36,9)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement	498,0	382,6
Variation des stocks	(27,5)	(26,6)
Variation des créances clients	(68,4)	(48,8)
Variation des dettes fournisseurs	12,9	121,6
Variations des autres créances et autres dettes	13,1	(4,2)
Variation du besoin en fonds de roulement	(69,9)	42,0
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles	428,1	424,6
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations corporelles	(94,8)	(59,4)
Produits de cession d'immobilisations corporelles	26,4	7,0
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(100,5)	(67,3)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	44,8	13,3
Variation des placements à long terme	(0,6)	(1,8)
Dividendes reçus des participations dans les entreprises associées	0,6	1,4
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	(124,1)	(106,8)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Augmentation de capital	2,4	9,7
Contribution reçue des minoritaires	0,8	-
Vente (Achat) d'actions propres	(30,8)	1,1
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	(122,8)	(303,6)
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	(5,0)	(34,3)
Variation des dettes résultant des contrats de location-financement	16,5	(5,2)
Dividendes distribués	(19,2)	(0,1)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	(158,1)	(332,4)
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	145,9	(14,6)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	311,9	359,6
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation	(44,1)	(33,1)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	413,7	311,9

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

En millions d'euros
Exercice clos le 31 décembre

	CAPITAL SOCIAL	PRIME D'ÉMISSION	RÉSULTATS ACCUMULÉS NON DISTRIBUÉS	RÉSERVE DE CONVERSION	RÉSERVE DE COUVERTURE DES FLUX DE TRÉSORERIE FUTURS	TOTAL ATTRIBUABLE AU GROUPE	INTÉRÊTS NE CONFÉRANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL
Pour la période close le 31 décembre 2010								
Au 1^{er} janvier 2010	1 291,1	1 392,2	789,2	(39,2)	(29,1)	3 404,2	7,8	3 412,0
Résultat net	-	-	228,5	-	-	228,5	0,7	229,2
Autres éléments du résultat global	-	-	-	162,1	9,8	171,9	0,8	172,7
Résultat global de la période	-	-	228,5	162,1	9,8	400,4	1,5	401,9
Augmentation de capital	9,9	(8,5)	8,9	-	-	10,3	-	10,3
Paiements fondés sur des actions	-	-	9,8	-	-	9,8	-	9,8
Cessions (achats) d'actions propres	-	-	0,4	-	-	0,4	-	0,4
Au 31 décembre 2010	1 301,0	1 383,7	1 036,8	122,9	(19,3)	3 825,1	9,3	3 834,4
Pour la période close le 31 décembre 2011								
Au 1^{er} janvier 2011	1 301,0	1 383,7	1 036,8	122,9	(19,3)	3 825,1	9,3	3 834,4
Résultat net	-	-	318,3	-	-	318,3	0,7	319,0
Autres éléments du résultat global	-	-	-	9,1	13,5	22,6	0,9	23,5
Résultat global de la période	-	-	318,3	9,1	13,5	340,9	1,6	342,5
Dividendes distribués	-	-	(105,2)	-	-	(105,2)	(0,2)	(105,4)
Augmentations de capital	43,1	28,5	17,0	-	-	88,6	0,8	89,4
Paiements fondés sur des actions	-	-	19,6	-	-	19,6	-	19,6
Cessions (achats) d'actions propres	-	-	(29,7)	-	-	(29,7)	-	(29,7)
Au 31 décembre 2011	1 344,1	1 412,2	1 256,8	132,0	(5,8)	4 139,3	11,5	4 150,8

INDICATEURS

INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX*

	UNITÉ	2011	2010	VARIATION
CONSOUMATIONS				
Consommation d'eau	m3	498 643	401 974	24 %
Consommation d'énergie	MWh	350 375	351 529	0 %
Dont consommation d'électricité	MWh	175 259	196 017	-11 %
Dont consommation de gaz	MWh	157 710	142 848	10 %
Dont consommation de fuel	MWh	10 677	12 012	-11 %
Consommation d'emballages	Tonnes	7 800	4 108	-
Dont cartons	Tonnes	3 808	2 293	-
Dont plastiques	Tonnes	469	377	-
Dont bois	Tonnes	3 090	-	-
Dont autres emballages	Tonnes	434	1 438	-
Consommation de papiers	Tonnes	2 481	2 595	-4 %
Dont papier commercial	Tonnes	1 303	1 333	-2 %
Dont papier de bureau et autres	Tonnes	1 224	1 262	-3 %
DÉCHETS				
Quantité totale de déchets générés	Tonnes	20 717	18 676	11 %
Dont quantité totale de déchets valorisés	Tonnes	13 270	11 104	20 %
% d'agences effectuant le recyclage DEEE	%	63 %	72 %	8 %
EMPREINTE CARBONE - ÉMISSIONS DE GES				
Emissions de GES - Scope 1				
Emissions de GES liées à l'énergie - Combustion sur site (gaz & fioul)	T. éq. CO2	34 541	31 918	8 %
Emissions de GES liées au transport des produits par la flotte Rexel	T éq. CO2	26 975	34 510	-22 %
Emissions de GES liées aux déplacements professionnels en voiture	T éq. CO2	30 112	-	-
Emissions de GES - Scope 2				
Emissions de GES liées à l'énergie - Consommation d'électricité	T éq. CO2	53 592	65 263	-18 %
VENTE DE SOLUTIONS « ÉCLAIRAGE ÉCO-PERFORMANT ET ÉNERGIES RENOUVELABLES »				
Chiffre d'affaires total issu des ventes de solutions « éclairage éco-performant et & énergies renouvelables »	M€	463	402	15%
Chiffre d'affaires issu des ventes de solutions d'éclairage éco-performant	M€	172	122	41%
Chiffre d'affaires issu des ventes des solutions « énergie éolienne »	M€	84	58	45%
Chiffre d'affaires issu de la vente de solutions « énergie solaire photovoltaïque »	M€	208	222	-6%

INDICATEURS SOCIAUX*

	2011	2010
EFFECTIFS		
Effectif total	28 310	27 716
% de femmes	23,1%	22,6%
% de managers	19,5%	19,4%
% de collaborateurs en contrat à durée déterminée	4,1%	3,6%
Âge moyen des collaborateurs	40,1 ans	40,3 ans
Nombre de recrutements	4 591	3 732
Turnover	14,2%	14,5%
ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL		
Taux d'absentéisme	2,8%	3,0%
FORMATION		
% de personnes formées dans l'année	63,7%	48,1%
DIVERSITÉ		
% de collaborateurs déclarant un handicap	0,8%	0,7%
HYGIÈNE ET SÉCURITÉ		
Taux de fréquence des accidents du travail (par million d'heures travaillées)	7,8%	7,7%
Taux de gravité	0,2%	0,1%
% de personnes formées à la sécurité	40%	41%
ACTIONNARIAT SALARIÉ		
% du capital détenu par des salariés ou ex-salariés dans le cadre de plans d'actionnariat	0,60%	0,62%

* L'ensemble des informations qualitatives et quantitatives mesurant les performances du Groupe en matière de responsabilité d'entreprise (compilation par zone géographique, définitions des indicateurs, commentaires, etc.) sont présentées au chapitre 3 - Responsabilité d'entreprise du Document de référence. Les procédures de reporting relatives aux informations sociales et environnementales ont été revues par le cabinet Ernst & Young, commissaires aux comptes de Rexel.

Le rapport d'activité et de responsabilité d'entreprise a été réalisé par la Direction de la Communication et du Développement durable du groupe Rexel.

Rexel remercie ses collaborateurs et partenaires qui ont participé aux photographies illustrant ce document. Les informations contenues dans le présent document font l'objet de développements complémentaires dans le Document de référence Rexel 2011 (déposé auprès de l'AMF).

Crédits photos : Couverture : Cyrus Cornut ; p.8-9: Jean-Erik Pasquier, Ivan Polushkin/Fotolia, Patrick Reynolds, Sean Justice/Corbis ; p.11 et 12: Laurent Zylberman/Graphix Images ; p.15 et 17: Eric Garault ; p.18: L. Zylberman/Graphix-Images ; p.20: Getty Images ; p.23: Jean-Erik Pasquier ; p.25: Laurent Zylberman/Graphix Images ; p.26: graphicobsession ; p.36: Graphix Images ; p.29: Fotolia, Codreanu Mihai/Fotolia ; p.30: Corbis ; p.33: Fotolia ; p.35: Christian42/Fotolia, Jean-Erik Pasquier ; p.39: Jean-Luc Bertini ; p.42: Laura Barisonzi/CAPA Pictures ; p.46: ABM-Rexel Media Library 2010 ; p.48: Photononstop ; p.51 : Fotolia ; p.52: Paul Paieownsky/CAPA Picture 2012 ; p.56-57: DR.

Conception et réalisation : Morgane Touati et Sandrine Gazal / ©Textuel La Mine.

Rédaction : Isabelle Huchet.

Fabrication : Olivier Blachère / E-Graphics.

Rexel - Direction de la publication : Pascale Giet. **Responsables de la publication :** François Ledard, Julien Fernandez.

Publication : mai 2012.



REXEL

Direction de la Communication
et du Développement durable
189 -193 bd Malesherbes
75017 Paris France
tél. : + 33 (0)1 42 85 85 00
Fax : + 33 (0)1 42 85 92 02

Toute l'information et l'actualité
du Groupe sont disponibles sur le site
www.rexel.com