

The REXEL logo is displayed in white, uppercase letters within a blue rectangular box. The background of the entire page is a composite image: on the left, a night view of a city with a harbor and a large ship; on the right, a man in a white shirt sitting at a desk in a modern office, looking out a window at the city lights.

REXEL

un monde d'énergie

RAPPORT D'ACTIVITÉ

L'essentiel 2014

SOMMAIRE

6

IMPLANTATIONS

8

REPÈRES

Faits marquants
Chiffres clés

12

STRATÉGIE

Message de Rudy Provoost,
Président-Directeur Général

18

GOUVERNANCE

Conseil d'administration
Comité exécutif

22

INNOVATIONS CLIENTS

Des solutions adaptées aux besoins de nos clients

41

PERFORMANCES EN CHIFFRES

Bourse et actionnaires
Comptes consolidés

Aujourd'hui,
grâce à des innovations technologiques
sans précédent,
l'énergie
transforme le monde.
La révolution numérique permet de concevoir des villes
et des bâtiments intelligents, durables et pensés
pour le bien-être
de leurs habitants.

Cette révolution, que nous appelons « énergie 3.0 », Rexel l'accompagne chaque jour partout dans le monde, avec une gamme complète de produits et de services innovants dans les domaines des automatismes, de l'expertise technique et de la gestion de l'énergie.

Au cours des dernières années, Rexel a consolidé ses fondations, doublé de taille, et réalisé de solides performances. Le Groupe s'est développé dans les marchés à forte croissance et a renforcé ses positions sur les marchés matures.

Le monde qui nous entoure change rapidement, offrant de nouveaux défis et de nouvelles opportunités pour développer des solutions de gestion de l'énergie plus efficaces, déployer des applications au service d'un monde plus simple et proposer des services personnalisés pour faciliter la vie de nos clients. Rexel a préparé cette nouvelle étape de son histoire et a affiné sa mission d'entreprise, en plaçant le client au centre.

La mission de Rexel est d'accompagner ses clients partout dans le monde, où qu'ils soient, pour leur permettre de créer de la valeur et d'optimiser leurs activités, en leur offrant une gamme de produits et de services durables et innovants dans les domaines des automatismes, de l'expertise technique et de la gestion de l'énergie.



IMPLANTATIONS

Rexel est un leader mondial de la distribution professionnelle de produits et de services pour le monde de l'énergie. Présent dans les zones à forte croissance, le Groupe consolide également ses positions au sein des économies matures.

N°2

EN EUROPE,
EN AMÉRIQUE DU NORD
ET EN ASIE-PACIFIQUE

38

PAYS

30 000

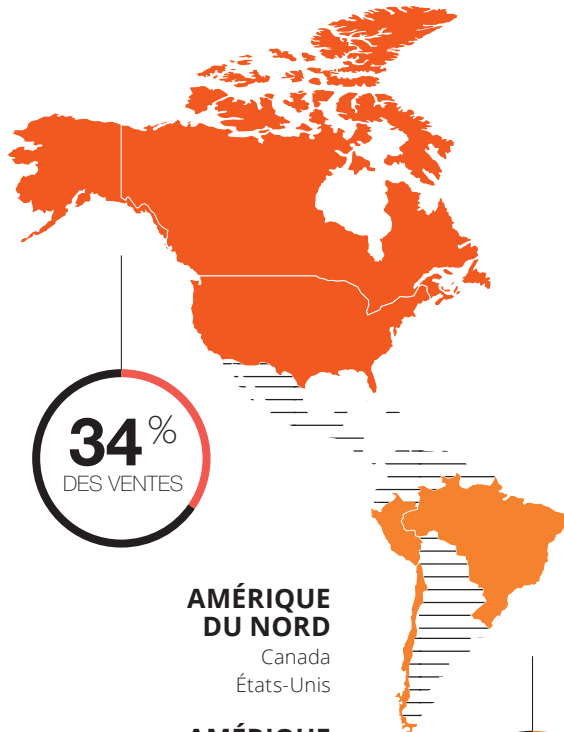
COLLABORATEURS

2 200

AGENCES

127

STRUCTURES
LOGISTIQUES



34%

DES VENTES

AMÉRIQUE DU NORD

Canada
États-Unis

AMÉRIQUE LATINE

Brésil
Chili
Pérou

2%

DES VENTES



55%

DES VENTES

EUROPE

EUROPE DU NORD

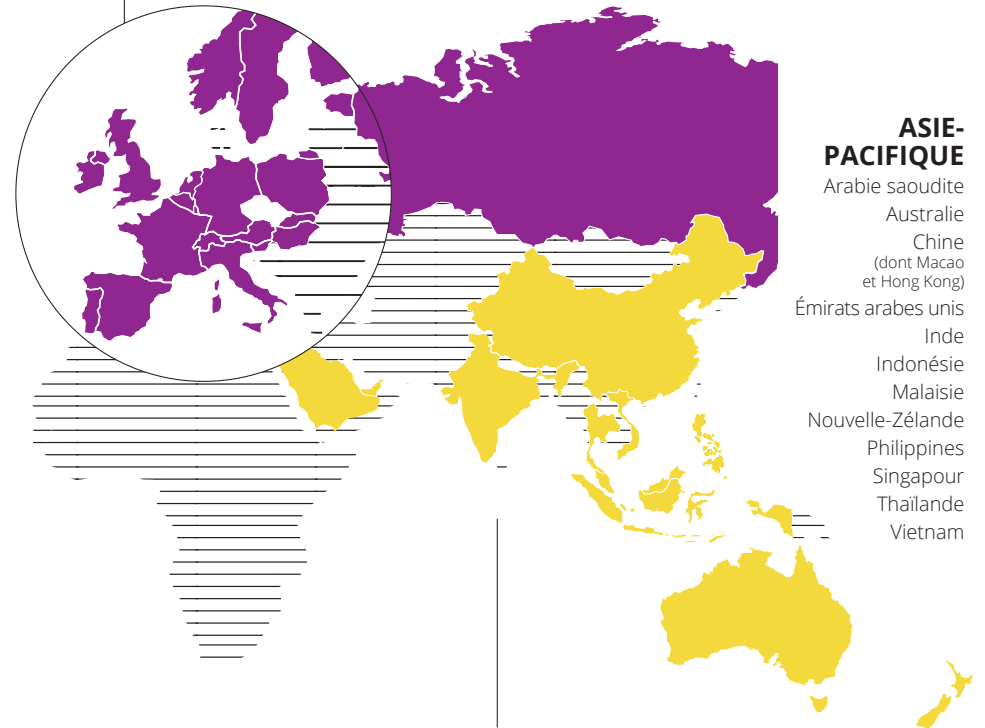
Estonie
Finlande
Norvège
Pays-Bas
République d'Irlande
Royaume-Uni
Russie
Suède

EUROPE DU SUD

Belgique
Espagne
France
Italie
Luxembourg
Portugal

EUROPE CENTRALE ET DE L'EST

Allemagne
Autriche
Hongrie
Pologne
Slovaquie
Slovénie
Suisse



ASIE- PACIFIQUE

Arabie saoudite
Australie
Chine
(dont Macao
et Hong Kong)
Émirats arabes unis
Inde
Indonésie
Malaisie
Nouvelle-Zélande
Philippines
Singapour
Thaïlande
Vietnam

9%

DES VENTES

(CHIFFRES AU 31/12/2014)

En savoir plus,
depuis votre tablette



REPÈRES

GROUPE

AU 31/12/2014

13,1

Md€

CHIFFRE D'AFFAIRES
2014

PARTS DE MARCHÉ



DU MARCHÉ GLOBAL

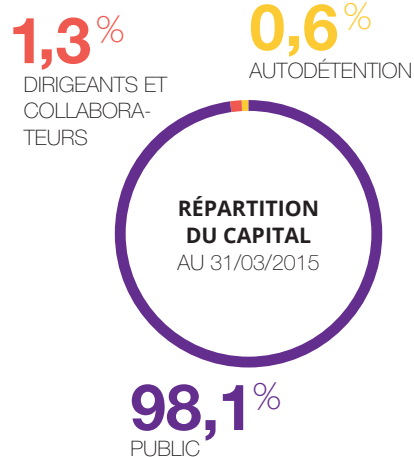
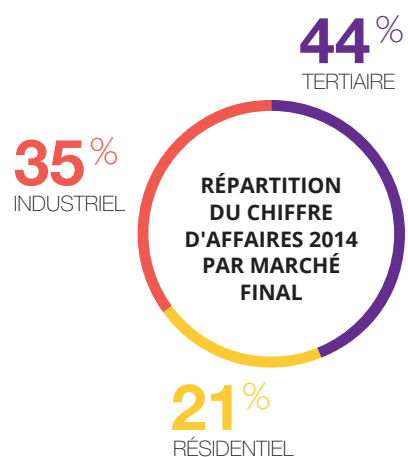
> 20%

DANS 15 PAYS

+1

MILLION

DE RÉFÉRENCES
PRODUITS
EN MATÉRIEL
ÉLECTRIQUE



GOUVERNANCE

Le 22 mai 2014, lors de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires, Rexel est passé d'un modèle de gouvernance à Directoire et Conseil de surveillance à une structure unique à Conseil d'administration. Rudy Provoost a été nommé Président-Directeur Général et Catherine Guillouard Directrice Générale Déléguée. Ce changement a pour but de simplifier le processus de décision et d'accélérer le déploiement de la stratégie.

DOMOTIQUE

Rexel Expo, salon international des solutions multi énergie et multicanal, a fait une large place aux applications numériques et aux services aux installateurs. En démonstration cette année : Energieasy Connect, le nouveau contrôleur d'habitat Rexel, qui permet à l'utilisateur de piloter sa maison et à l'installateur d'en assurer la télémaintenance. Le lancement sur le marché de la Box domotique distribuée par Rexel France est prévu mi-2015.

ACTIVITÉS

AU 31/12/2014



1,7
Md€

CHIFFRE D'AFFAIRES
DU COMMERCE
EN LIGNE
+ 10 % VS 2013



824
M€

CHIFFRE D'AFFAIRES
CLIENTS INTERNATIONAUX
ET GRANDS PROJETS

863 M€



CHIFFRE D'AFFAIRES DES VENTES
DE SOLUTIONS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
+ 19 % VS 2013



CHIFFRE D'AFFAIRES
DES VENTES
DE SOLUTIONS
D'AUTOMATISMES
DU BÂTIMENT



311 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES
DES VENTES DE
SOLUTIONS D'ÉNERGIES
RENOUVELABLES
+ 15 % VS 2013

FONDATION REXEL POUR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

AU 31/12/2014

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PROJETS



34

PARTENARIATS

12

ENTREPRISES SOCIALES

11

ONG ET FONDATIONS

6

UNIVERSITÉS

5

PARTENAIRES COMMERCIAUX

21

PROJETS LANCÉS PAR LA FONDATION REXEL DEPUIS SA CRÉATION

43%

PROJETS SOLIDAIRES

29%

RECHERCHES ACADÉMIQUES

29%

CONNAISSANCES ET SAVOIRS

MICROSOL

La Fondation Rexel a financé une étude menée par Microsol sur la faisabilité d'un système d'échange de crédit carbone en lien avec l'efficacité énergétique dans la région andine de l'Amérique Latine. Résultats : la valorisation du crédit carbone permettra de pérenniser et d'améliorer les qualités sociales et environnementales des projets d'électrification.

ENTREPRENEURS SOCIAUX

La Fondation Rexel a créé une plateforme de soutien dédiée aux entrepreneurs sociaux qui bénéficient ainsi des ressources du Groupe et de ses partenaires, clients, fournisseurs, ONG, grandes écoles : mécénat de compétences, donateur de matériel, soutien financier, transport et logistique, et outils de partage des savoirs. Des missions d'accompagnement ont été lancées dès le premier trimestre 2014.



En savoir plus, depuis votre tablette

CLIMAT

Le groupe Rexel accélère son engagement en faveur de l'environnement en devenant partenaire fondateur de Solutions COP21 dans la perspective de la conférence Climat de 2015. Objectifs : valoriser auprès du plus grand nombre les solutions d'efficacité énergétique, encourager les particuliers à devenir maîtres de leur consommation d'énergie et à diminuer leur empreinte environnementale*.

SÉCURITÉ

Rexel UK a reçu le trophée d'or de la Société royale pour la prévention des accidents (RoSPA) pour sa gestion de la sécurité au travail et son engagement continu à améliorer les normes de sécurité. Sa filiale Parker Merchating a par ailleurs remporté le prix de « l'Excellence dans la Sécurité » de la Fédération britannique des entreprises du secteur de la sécurité (BSIF) pour sa démarche en faveur de la protection des mains.

* Plus d'information sur les partenariats de Rexel en pages 10 à 13 du Rapport de développement durable 2014.

ENVIRONNEMENT

AU 31/12/2014

CERTIFICATIONS



ENTITÉS CERTIFIÉES ISO 14001

96%

DES SITES ONT ADOPTÉ LA CHARTE ENVIRONNEMENTALE



-8,1%

DIMINUTION DU TOTAL DES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE DU GROUPE ENTRE 2013 ET 2014 (à périmètre constant)

RESSOURCES HUMAINES

AU 31/12/2014

+8 000



COLLABORATEURS

SONT DEVENUS ACTIONNAIRES DE REXEL DEPUIS 2007, DATE DU PREMIER PLAN D'ACTIONNARIAT SALARIÉ

17 500

COLLABORATEURS ONT REÇU UNE FORMATION EN 2014

“

*En 2014, Rexel
a réalisé d'importants
progrès dans le
développement
de ses segments
de croissance
stratégiques
et le renforcement
de ses capacités
opérationnelles.*

RUDY PROVOOST
Président-Directeur
Général du
groupe Rexel



STRATÉGIE

Message de Rudy Provoost, Président-Directeur Général du groupe Rexel

Après une année 2014 qui a démontré la capacité de résistance de Rexel dans un environnement difficile, Rudy Provoost détaille la stratégie du Groupe et revient sur les progrès réalisés en matière de développement durable et de responsabilité climatique.

UNE ANNÉE DYNAMIQUE

L'année 2014 peut être qualifiée de dynamique pour Rexel, qui a réalisé d'importants progrès dans le développement de ses segments de croissance stratégiques et le renforcement de ses capacités opérationnelles, mais aussi dans la mise en œuvre d'un modèle de gouvernance à structure unique (Conseil d'administration), pour refléter l'évolution de son actionariat.

D'une façon générale, nous avons démontré la résistance de notre *business model*, avec un chiffre d'affaires progressant à un peu plus de 13 Md€ sur l'année. Cette hausse a été soutenue notamment par le retour à la croissance organique en Amérique du Nord. Notre marge opérationnelle s'élève à 5%, soit un niveau en ligne avec nos objectifs, et nous avons généré un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts solide, à un peu plus de 560 M€. Nous avons enfin confirmé notre politique en

matière de dividendes (au moins 40% de notre résultat net récurrent) et maintenons le dividende versé en 2015 au niveau de l'année dernière à 0,75 € par action.

LA RATIONALISATION DE NOTRE ORGANISATION

Pour renforcer l'engagement de Rexel à améliorer son efficacité organisationnelle et tirer parti des synergies et effets d'échelle aux États-Unis et au Canada, le Groupe a nommé Brian McNally au poste de Directeur Général pour l'Amérique du Nord en août 2014.

En 2015, nous avons à nouveau renforcé la structure de responsabilité au niveau des directions géographiques en regroupant l'ensemble de nos opérations européennes sous l'autorité d'un seul Directeur Général : Patrick Berard a été nommé à la tête de Rexel Europe. Il prendra ses fonctions le 1^{er} juillet.

“
Nous avons démontré la résistance de notre business model, avec un chiffre d'affaires progressant à un peu plus de 13 Md€ sur l'année.”



“
La stratégie multicanal consiste à placer le client au centre. Nous tirons parti de tous les points de contact pour lui offrir une expérience sans faille et lui permettre de réaliser ses achats où, quand et comme il l'entend.

NOS LEVIERS STRATÉGIQUES

Alors que la conjoncture demeure incertaine, nous avons continué à développer nos catégories à fort potentiel telles que l'efficacité énergétique, les automatismes et les énergies renouvelables, ainsi que notre activité clients et projets internationaux et nos marchés verticaux, notamment dans le secteur minier. Nous poursuivons également l'optimisation de notre réseau logistique afin d'améliorer notre efficacité opérationnelle, la productivité de nos actifs, notre rentabilité et le service rendu au client. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos fournisseurs pour mettre en place des méthodes plus pointues de segmentation par client et produit, optimiser l'efficacité de nos prix et améliorer nos marges commerciales. Nous bâtissons enfin une architecture informatique solide et une plateforme numérique destinées à permettre la mise en œuvre d'un véritable modèle multicanal entièrement orienté client.

LE CLIENT AU CENTRE

La stratégie multicanal consiste à placer le client au centre en lui fournissant un meilleur accès et un plus grand choix dans les façons d'interagir avec Rexel. Qu'il s'agisse d'effectuer une transaction, de

demander conseil ou d'obtenir une assistance technique ou commerciale, le client doit pouvoir bénéficier d'une palette complète adaptée à ses besoins. Cette démarche est au cœur du modèle de Rexel. Grâce au concours de nos principaux fournisseurs, nous transformons ainsi notre activité, qui passe d'un modèle centré sur l'agence à un modèle transactionnel centré sur le client. Nous tirons parti de tous les points de contact – points de vente et de SAV, représentants commerciaux, centres techniques et de support à distance, boutiques en ligne, applications mobiles, échanges EDI – pour offrir au client une expérience sans faille et lui permettre de réaliser ses achats où, quand et comme il l'entend.

DES SOLUTIONS POUR UN MONDE DE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

L'orientation client consiste aussi à proposer des solutions basées sur des produits et services innovants et durables, qui répondent aux besoins d'aujourd'hui et de demain. Pour ce faire, nous exploitons les opportunités résultant de la convergence des technologies numériques et du monde de l'énergie afin de développer des produits et services de qualité, qui aident nos clients à gérer leur énergie de façon plus efficace,

plus simple, plus encadrée, plus confortable et plus sûre. Parmi ces solutions, on peut citer la suite de services Energeasy, qui va des applications photovoltaïques (Energeasy Solar) à la domotique (Energeasy Connect).

Ces solutions s'inscrivent aussi dans la politique de développement durable du Groupe, laquelle s'articule autour de cinq grands piliers : développement de solutions de gestion de l'énergie innovantes pour nos clients, amélioration de la performance environnementale de nos opérations, engagement en faveur de nos collaborateurs (garantie de bonnes conditions de travail et d'opportunités de carrière motivantes notamment), collaboration étroite avec nos fournisseurs et partenaires pour promouvoir des pratiques responsables tout au long de la chaîne de valeur, et action solidaire pour aider les populations défavorisées à remporter la lutte contre la précarité énergétique.

Le groupe Rexel apporte ainsi son aide et son expertise afin d'améliorer l'accès de tous à l'efficacité énergétique à travers le travail de la Fondation Rexel pour le progrès énergétique. À ce jour, 21 projets ont contribué à améliorer le quotidien de plus de 100 000 personnes à travers 13 pays.

Signataire du Pacte mondial des Nations unies depuis 2011, Rexel réaffirme enfin l'engagement du Groupe tout entier pour le respect des droits de l'homme et des normes du travail, la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption.

MAINTENIR LE CAP

Fort d'une connaissance inégalée du client, Rexel vise à travailler en étroite collaboration avec ses divers interlocuteurs et partenaires pour accélérer son développement dans les domaines stratégiques à fort potentiel, renforcer sa position sur les marchés à travers une croissance à la fois organique et externe, stimuler l'excellence de ses opérations et continuer d'améliorer son portefeuille d'activités. En nous centrant sur ces leviers de performance, nous sommes déterminés à produire des résultats durables et créer une valeur significative pour nos actionnaires.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

AU 27 MAI 2015

Rexel a adopté en 2014 une nouvelle structure de gouvernance, mieux adaptée pour diriger et administrer le Groupe dans le contexte actuel d'évolution rapide du secteur. Conseil d'administration et Comité exécutif travaillent en étroite collaboration pour assurer un processus de décision simple et permettre l'accélération du déploiement de la stratégie.

GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées, établi par l'Association française des entreprises privées (AFEP) et le Mouvement des entreprises de France (MEDEF), constitue le référentiel de gouvernement d'entreprise de Rexel.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET SES COMITÉS

Le Conseil d'administration est composé de neuf membres. Il est présidé par Rudy Provoost, Président-Directeur Général de Rexel. Un Vice-Président et administrateur référent (François Henrot, membre indépendant) a également été désigné.

Afin de mener à bien sa mission et de faciliter ses décisions, le Conseil d'administration s'appuie sur les avis, propositions et recommandations de trois comités spécialisés, dont il a fixé la composition et les attributions.

Le Conseil d'administration

RUDY PROVOOST
Président-Directeur Général et Président du Conseil d'administration

FRANÇOIS HENROT*
Vice-Président du Conseil d'administration et Président du Comité des nominations et des rémunérations

PIER LUIGI SIGISMONDI*
Président du Comité d'investissement stratégique

Le Conseil d'administration (suite)

FRITZ FRÖHLICH*
Président du Comité d'audit et des risques

HENDRIKA VERHAGEN*

MONIKA RIBAR*

THOMAS FARRELL*

MARIA RICHTER*

ISABEL MAREY-SEMPER*

* membres indépendants

Les Commissaires aux Comptes

LES TITULAIRES

ERNST & YOUNG AUDIT

PRICEWATER-HOUSECOOPERS AUDIT

LES SUPPLÉANTS

SAS AUDITEX

ANIK CHAUMARTIN

LES COMITÉS SPÉCIALISÉS : MISSIONS PRINCIPALES

Comité d'audit et des risques

- veiller à l'exactitude et à la sincérité des comptes sociaux et consolidés,
- émettre des recommandations dans les domaines financiers, comptables et du contrôle interne.

Comité des nominations et des rémunérations

- effectuer toute proposition concernant les nominations, révocations, licenciements et renouvellements des administrateurs, du Président du Conseil d'administration et s'assurer que les critères d'indépendance des membres indépendants du Conseil d'administration sont effectivement réunis,
- effectuer toute recommandation ou émettre tout avis sur la rémunération du Président du Conseil d'administration, ainsi que sur la politique d'attribution de stock-options et d'actions gratuites.

Comité d'investissement stratégique

- examiner et émettre un avis sur les projets d'acquisition ou de cession de branches d'activités ou d'actifs.



45%

DE FEMMES
PARMI LES
ADMINISTRATEURS

Rexel a été primé par le ministère des Droits des femmes pour la progression de la féminisation de ses instances dirigeantes. Construit sur la base de critères objectifs et transparents, le classement établi par le cabinet Ethics & Boards pour le ministère des Droits des femmes met en lumière les entreprises du SBF 120 les plus avancées en matière d'égalité homme-femme.



**D'ADMINISTRATEURS
INDÉPENDANTS**

COMITÉ EXÉCUTIF

AU 1^{ER} JUILLET 2015

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

C'est l'instance privilégiée de réflexion stratégique, de coordination des initiatives, de suivi des performances et de l'avancement des projets transversaux.



RUDY PROVOOST
Président-Directeur
Général



2



5



3



6



1



4



7



8

Les directions fonctionnelles

1. CATHERINE GUILLOUARD

Directeur
Général Délégué,
Directeur
Financier Groupe

2. PASCAL MARTIN

Directeur Stratégie,
Business Portfolio
Management et
Développement
des Nouvelles
Activités Groupe

3. SHARON MACBEATH

Directeur
des Ressources
Humaines Groupe

4. PASCALE GIET

Directeur de la
Communication et
du Développement
durable Groupe,
Vice-Présidente
de la Fondation
Rexel

5. PETER HAKANSON

Directeur des
Opérations Groupe

Les directions opérationnelles géographiques

EUROPE**

6. PATRICK BERARD
Directeur Général
Europe**

AMÉRIQUE DU NORD

7. BRIAN McNALLY
Directeur Général
Amérique du Nord

ASIE-PACIFIQUE

8. MITCH WILLIAMS
Directeur Général
Asie-Pacifique

* Henri-Paul Laschkar
était Directeur Général
Europe du Nord
jusqu'au 1^{er} juillet 2015.

** à partir du 1^{er} juillet
2015

INNOVATIONS CLIENTS

24

SOLUTIONS INTELLIGENTES

La domotique à la portée de tous
Accompagner les professionnels
Du sur-mesure pour les grands clients

31

SOLUTIONS ÉCONOMIQUES

L'optimisation du retour sur investissement
Le financement des installations

36

SOLUTIONS DURABLES

Accompagner des pratiques énergétiques durables
Promouvoir les énergies renouvelables

Le monde de l'énergie
est en pleine transition.

Accélérateur du progrès énergétique,

Rexel intègre et agrège le meilleur des produits
et des technologies pour concevoir des

**solutions innovantes et
adaptées, pour ses clients.**

Sa proximité et sa capacité à élaborer des offres
spécifiques lui permettent d'apporter des réponses
sur mesure aux différents segments de marché.
Pour optimiser les activités de ses clients et les

aider à créer de la valeur,

Rexel a conçu des solutions qui sont

**à la fois intelligentes,
économiques et durables.**



SOLUTIONS INTELLIGENTES

La convergence entre le monde de l'énergie et celui du numérique est la clé d'une énergie performante et maîtrisée. Rexel gère la complexité des outils et des techniques pour le compte de ses clients afin de leur apporter le meilleur niveau de service, associé à la plus grande simplicité d'usage.

LA DOMOTIQUE À LA PORTÉE DE TOUS

La nouvelle révolution de l'Internet, celle des objets connectés, est en train de mettre la domotique à la portée du plus grand nombre. Il est devenu non seulement possible, mais facile, de gérer et de piloter le confort, la sécurité et la consommation d'énergie de sa maison. Rexel met l'ensemble de ces fonctions domotiques à la portée des installateurs et des usagers.

UNE OPTIMISATION DU CONFORT ET DE LA SÉCURITÉ

En 2015, Rexel lance **Energeasy Connect**, un contrôleur domotique, qui permet à l'utilisateur de piloter son habitation depuis sa tablette ou son téléphone portable. Energeasy Connect communique avec tous les équipements connectés de la maison, quels que soient leurs constructeurs, et en multi protocole. L'éclairage, le chauffage, l'ouverture des volets ou des portes, l'alarme, la mise en route d'appareils ménagers peuvent ainsi être pilotés à la demande et fonctionnent selon les scénarios prédéfinis en fonction de la saison, de la journée ou de l'heure. Ces applications se cumulent au fil du temps suivant l'évolution des besoins. Demain, l'utilisateur pourra suivre tous les postes de consommation d'un coup d'œil afin de mieux maîtriser ses dépenses. Il disposera d'un service de maintenance à

distance pour rendre son électricien encore plus réactif et proche de son installation.

UNE INSTALLATION SIMPLE ET ÉVOLUTIVE

Pour l'installateur, les solutions domotiques doivent être à la fois simples à mettre en place et à maintenir, et évolutives. Afin d'aider les installateurs à mettre en œuvre leurs projets, Rexel France, par exemple, leur propose le soutien des chargés de développement Habitat, ainsi que **3i**, un service novateur.

3i « installateur intégrateur inxel » est un service dédié à l'accompagnement des électriciens dans leurs projets domotiques, depuis la conception du projet jusqu'à >>



>> l'installation chez le client en passant par la pré-configuration en agence. L'installation est conçue d'une manière graphique à partir du plan de masse, en traçant uniquement des liens fonctionnels, soit l'architecture détaillée des fonctionnalités domotiques. L'installateur n'a donc pas à se soucier de la partie programmation. Une fois l'installation définie, tous les produits nécessaires sont répertoriés, préconfigurés et étiquetés en agence. La configuration de l'installation et le test du câblage sont assurés grâce à une mallette de mise en service dédiée à l'installateur. Une installation domotique

est pilotable en local ou à distance par l'utilisateur, via une tablette ou un smartphone. L'ensemble du projet est sauvegardé sur un serveur sécurisé, ce qui permet de le modifier si les besoins de l'utilisateur évoluent avec le temps. Plus de 1 300 électriciens ont déjà adhéré à ce service en France.

30

MILLIONS DE MAISONS INTELLIGENTES

en Europe d'ici
2019; elles
sont 2,7 millions
en 2014.

(source : Berg Insight)

« La domotique doit privilégier les solutions simples, abordables et surtout évolutives, car elle se met en place par paliers, en s'adaptant aux besoins des occupants.

SIU GAUCHET
Responsable
Déploiement
Habitat,
Rexel France



Découvrez
Energeasy
Connect

ACCOMPAGNER LES PROFESSIONNELS

Les nouvelles solutions en matière d'éclairage, de chauffage ou de domotique reposent aujourd'hui sur des techniques et des équipements complexes qui sont en constante évolution. Pour que les électriciens et les plombiers puissent en faire profiter pleinement leurs clients, Rexel met à leur disposition des outils logiciels qui leur permettent de dépasser cette complexité technique. Pour les accompagner dans la conception de leurs projets comme sur leurs chantiers, Rexel a également transformé son modèle transactionnel grâce à une approche résolument multicanale.

84%

DES INSTALLATEURS

pensent que pour que la filière se développe, l'offre en matière d'efficacité énergétique doit être simplifiée, plus facile à installer et à utiliser.

(source : étude Fondation Rexel et OpinionWay, 2013)

DES SOLUTIONS CLÉS EN MAIN

Les installateurs ont besoin d'outils simples pour convaincre leurs clients d'adopter les services et les équipements qu'ils leur proposent, pour les mettre en place et, ensuite, les gérer.

En 2014, Rexel France a lancé une nouvelle suite applicative composée de quatre modules. Le premier module est un outil d'aide à la vente. Il propose des simulateurs fonctionnant sur tablette. Les solutions techniques les plus performantes et rentables sont proposées et comparées. Des animations 3D renforcent l'argumentation commerciale. Le deuxième module permet de réaliser de manière intuitive l'implantation électrique, le tableau et le schéma unifilaire. Il assure également la conformité de l'installation par rapport aux normes. Conçu à

partir d'images scannées et de fichiers Autocad, la réalisation de plans ne demande aucune expertise en CAO et se transforme en devis en quelques clics. Le troisième module offre toutes les fonctionnalités pour piloter l'entreprise et permet l'élaboration des devis et le suivi des chantiers. Enfin, le quatrième module propose plus de 800 000 références avec des prix personnalisés et régulièrement actualisés.

Pour renforcer son offre à destination des plombiers et des chauffagistes, Rexel a également déployé en France une offre **multi énergie**, qui combine électricité et plomberie pour le chauffage, la climatisation et l'eau chaude sanitaire. Les équipements sélectionnés sont non seulement conformes aux réglementations en vigueur et performants, mais aussi faciles à installer, disponibles et évolutifs.

>>

>> L'APPROCHE MULTICANALE

Rexel évolue aujourd'hui vers un système transactionnel global et cohérent pour offrir à ses clients une expérience unique en matière d'information et de service. L'installateur peut désormais choisir entre de multiples canaux pour trouver le bon conseil ou le bon produit, au bon moment et au bon endroit : l'agence, le représentant commercial, le centre technique, le centre support, les sites Internet ou les applications mobiles. À travers chacun de ces points de contact, le correspondant commercial Rexel dispose d'un accès immédiat et complet au dossier du client, avec son profil, ses commandes, ses projets et les recommandations qui lui ont déjà été présentées.

Les sites de vente en ligne et les applications mobiles ont connu un développement significatif en 2014,

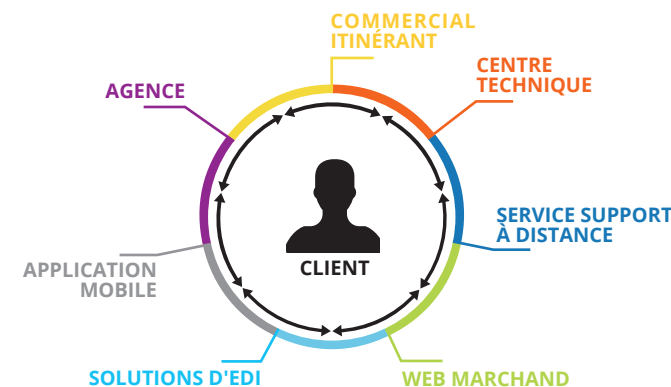
notamment sous l'impulsion de Platt, filiale de Rexel aux États-Unis, qui fait référence dans ce domaine. Les installateurs utilisent en effet de plus en plus leurs téléphones portables ou leurs tablettes pour consulter les fiches techniques, connaître la disponibilité des produits et passer leurs commandes. Pour cela, Rexel a mis en place une équipe d'une vingtaine de spécialistes à Dallas pour définir la nouvelle génération des sites et le déploiement de solutions e-commerce. Cette accessibilité maximale à l'information sur les prix, les produits ou les solutions constitue un gain de temps et un gage d'efficacité apprécié par les installateurs. L'approche multicanale permet d'augmenter le nombre de clients et de commandes, tout comme la valeur moyenne des transactions.

24h/24

LE DISPOSITIF MULTICANAL

permet à l'installateur de communiquer et de réaliser des transactions 24h/24, où qu'il se trouve.

LE MODÈLE MULTICANAL DE REXEL



UN MODÈLE
TRANSACTIONNEL
CENTRÉ
SUR LE CLIENT

DU SUR-MESURE POUR LES GRANDS CLIENTS

Les grands clients de Rexel évoluent sur des marchés tendus, où la fiabilité des approvisionnements et la réduction des coûts sont primordiales. Ici, l'intelligence des solutions réside dans des services sur mesure, notamment pour optimiser la gestion des stocks ou simplifier la gestion des chantiers.

DES SERVICES ADAPTÉS ET PERFORMANTS

La **gestion des stocks** pour le compte de clients est un des services proposés par Rexel. Elle peut inclure une phase d'audit et de conseil, l'aménagement physique des stocks, les procédures de réapprovisionnement, le reporting, l'analyse de l'obsolescence, l'optimisation des stocks.

La livraison de matériel pré-assemblé, ou **kitting**, est une autre solution pour faire gagner du temps et de l'argent aux clients.

Sur les chantiers, l'installation d'un **container sur site** est de plus en plus demandée car elle est un gage d'efficacité.

Chaque solution est étudiée en fonction des exigences du client en termes de gestion des stocks et de livraison.

Enfin, pour décharger les ingénieurs des sociétés d'ingénierie d'un travail très consommateur de temps mais de faible valeur ajoutée, Rexel propose un autre service innovant, le **MTO (Material Take Off)**, afin d'identifier tous les matériels électriques nécessaires à un chantier. Le logiciel mis au point par Rexel IPG, structure du Groupe dédiée aux grands projets, assure la traçabilité des matériels et les connexions avec les fournisseurs.



Découvrez
Rexel IPG
(site en
anglais)

La gestion des stocks sur un chantier du Middle West

Un grand installateur a confié à Rexel la fourniture des matériels électriques du chantier de construction d'une centrale à charbon dans le Middle West américain. Cinq mois plus tard, confronté à des problèmes d'approvisionnement, l'installateur a demandé à Rexel d'en assurer aussi la gestion. En trois semaines, Rexel a installé un container sur site et, pendant plus de deux ans, a géré un stock d'environ 900 références d'une valeur de 500 000 dollars, sans rupture ni immobilisation.



SOLUTIONS ÉCONOMIQUES

Il existe aujourd'hui de multiples manières de réduire sa facture énergétique, à condition de savoir identifier les gisements d'économies, sélectionner les solutions les plus adaptées en termes d'équipements et de pilotage et trouver le financement adéquat pour les mettre en place.

L'OPTIMISATION DU RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Afin d'aider les particuliers et les entreprises à réduire leurs dépenses énergétiques, Rexel a complété son dispositif de solutions économiques. C'est désormais une offre qui intègre la rénovation des équipements, le pilotage des consommations et, pour les grands comptes, l'optimisation des coûts d'approvisionnement.

L'expertise dans la mesure des consommations énergétiques est un atout essentiel de Rexel pour démontrer la rentabilité des nouvelles technologies et sensibiliser les consommateurs.

BRIAN SMITHERS
Directeur du Développement,
Rexel UK

LA RÉNOVATION DES ÉQUIPEMENTS

Les nouvelles technologies de l'éclairage ont conduit à des progrès spectaculaires en termes de consommation d'énergie. Pour les particuliers comme pour les entreprises, le produit le plus performant est la **LED**, dont le ROI est particulièrement bon, et qui est en passe de conquérir tous les domaines de l'éclairage. Rexel travaille sur de très nombreux projets de rénovation d'éclairage, avec des économies pouvant aller jusqu'à 80 %.

Les **moteurs électriques** sont le principal poste de dépense électrique dans l'industrie, jusqu'à 65 % de la consommation totale. Une nouvelle génération de moteurs moins énergivores a été développée, qui produit la même puissance grâce à l'amélioration du rendement. Rexel propose à ses clients les moteurs les plus performants, notamment pour répondre aux nouvelles exigences

réglementaires européennes. Aux États-Unis, Rexel installe des moteurs de dernière génération en démonstration chez ses clients industriels afin qu'ils puissent tester leur efficacité.

LA MAÎTRISE DES COÛTS PAR LE PILOTAGE

Le pilotage et la régulation de la consommation sont au cœur de l'efficacité énergétique.

À partir de dispositifs de mesure et de capteurs, il est en effet possible d'automatiser certaines fonctions pour optimiser la consommation >>



>> et donc réduire la facture électrique. En 2014, Rexel propose une solution de monitoring des consommations énergétiques aux bailleurs, exploitants et utilisateurs de bâtiments tertiaires ou industriels. **Energeasy Advisor** permet de collecter les données énergétiques et des fluides, hébergées sur un serveur distant, et d'établir les plans d'amélioration pour optimiser le coût d'exploitation des bâtiments.

L'audit initial permet de définir les postes de consommation énergivores et le plan de comptage des données énergétiques. La signature énergétique et les indicateurs de consommation des sites sont établis après analyse de ces données et des alertes sms ou mails peuvent être émises lors du dépassement de ces indicateurs. Le procédé de monitoring permanent, conforme au protocole international de mesure et de vérification de la performance énergétique (IPMVP), autorise les sites à évoluer vers une certification ISO 50001.

Rénovation écoénergétique pour BAE Systems, États-Unis

La rénovation de l'éclairage de BAE Systems à Endicott, dans l'État de New York, a permis de réduire la consommation énergétique du site de 32%. Il s'agissait d'un projet pilote pour le leader de la défense, de la sécurité et de l'aérospatiale, qui envisage de réaliser des travaux similaires sur d'autres sites. Menés en étroite partenariat avec Gexpro, filiale de Rexel, ces travaux d'une valeur de 1,3 million de dollars ont eu recours aux dernières innovations dans le domaine de l'éclairage, du contrôle, des détecteurs et des technologies d'exploitation de la lumière du jour. Outre la réduction des coûts énergétiques, la rénovation de l'éclairage a amélioré l'environnement de travail des 1 200 salariés du site.

LA RÉDUCTION DES COÛTS DE POSSESSION

Le TCO (*Total Cost of Ownership*) est le coût total de possession des équipements, une donnée critique pour les grands comptes. Ce coût tient notamment compte de l'approvisionnement (commande, facturation) et du stockage (manutention, immobilisation). Autant de dépenses connexes qui, au total, peuvent plus que doubler le prix initial de l'équipement.

En 2014, Rexel a mis au point une solution sur mesure, le **TCO Tracking Tool** ou **T3**, pour identifier et quantifier toutes les économies pouvant être réalisées par un client lors de l'acquisition et la gestion d'un équipement.

T3 a été déployé en 2014 dans huit pays en Europe, aux États-Unis, au Canada et en Asie du Sud-Est. Disponible sur Internet, facile d'utilisation et paramétrable, le T3 est déjà un succès commercial. À terme, il devra permettre de valoriser plusieurs dizaines de millions d'euros d'économies pour les clients.

50%

RÉDUCTION DE LA CONSOMMATION ÉLECTRIQUE

liée à l'éclairage dans le monde si toutes les sources de lumière étaient des LED.

(Forum Global Efficient Lighting, Pékin, novembre 2014)

70%

DE L'ÉCLAIRAGE D'ICI 2020 SERONT ASSURÉS PAR LES LED.

(McKinsey, Lighting The Way, Perspectives on the Global Lighting Market, 2012)

LE FINANCEMENT DES INSTALLATIONS

L'efficacité énergétique est le plus grand gisement d'économies d'énergie, mais son financement reste un obstacle majeur pour les professionnels comme les particuliers. Depuis quelques années, Rexel multiplie les initiatives pour les aider à trouver des solutions adaptées à leurs moyens et à leurs projets.

90%

DES ÉLECTRICIENS INSTALLATEURS

SOUHAITENT
DISPOSER DE
MEILLEURES
SOLUTIONS DE
FINANCEMENT.

(Étude Rexel
OpinionWay, 2013)

CALCULER ET GARANTIR LES ÉCONOMIES

Faire comprendre aux clients les gains qu'ils peuvent espérer de la mise en place de mesures d'efficacité énergétique, leur faire connaître les aides existantes et travailler étroitement avec les organismes de crédit pour leur offrir des solutions financières abordables et adaptées sont des éléments clés pour promouvoir l'adoption des technologies éco-performantes.



Pour convaincre les utilisateurs de la pertinence des solutions d'efficacité énergétique, l'argumentaire économique et financier auprès des clients, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises, est déterminant. Tous veulent savoir dans quelle mesure leur investissement réduira leur facture, et dans quel délai. Au-delà du discours sur la performance technique des installations, il s'agit donc de vendre des économies d'énergie. Les outils dont disposent aujourd'hui les utilisateurs permettent, lors du diagnostic énergétique du bâtiment, de simuler les résultats de différentes solutions et de chiffrer les économies potentielles. Les audits à destination des entreprises, encore plus sophistiqués, sont aussi le préalable au chiffrage des gains espérés. Mais le meilleur moyen de « vendre » une économie d'énergie est de la garantir. C'est pourquoi Rexel, dans >>

>> le cadre de son programme de promotion d'équipements photovoltaïques **Energieasy Solar** lancé en 2014, garantit la production solaire des installations qu'il commercialise. Si la production réelle est inférieure de plus de 10 % à celle estimée par le simulateur de production, Rexel rembourse la différence. Le dispositif lève un obstacle de taille, pour un particulier, à la décision de s'équiper.

FACILITER LES FINANCEMENTS

Chaque pays, voire chaque région, propose aux entreprises et aux particuliers des dispositifs d'aides et de subventions pour les encourager à réduire leur consommation énergétique. Rexel joue un rôle important pour les aider à s'orienter dans les démarches administratives et constituer leurs dossiers. À titre d'exemple, Rexel France a lancé en 2013 **Primexel**, un service qui prend en charge les demandes de Certificats d'Économie d'Énergie (CEE) des clients professionnels auprès des fournisseurs d'énergie. L'installateur peut ainsi profiter de ces subventions sous forme d'avoirs chez Rexel, sachant qu'il doit répercuter au minimum 25 % de la prime au client final.

Un nouvel éclairage financé grâce aux économies d'énergie

Comment rénover son éclairage sans rien déboursier ? Lorsque Rexel a proposé à une chaîne de magasins de remplacer ses tubes fluorescents par des tubes LED éco-performants, le potentiel d'économies a été évalué à 80 000 kWh et 8 000 euros par magasin, soit près d'un million d'euros au total. Ce montant a permis de financer la location d'équipements LED, sans aucun surcoût pour le client, qui peut décider à tout moment d'acquérir les équipements au lieu de les louer. En outre, la durée de vie des LED étant trois fois plus longue que celle de l'éclairage fluorescent, la chaîne économise aussi sur ses frais de maintenance. Début 2015, 40 magasins ont été équipés.

Une cinquantaine de solutions éco-performantes (chauffage, éclairage, ventilation, isolation, énergies renouvelables), aussi bien dans le secteur résidentiel que tertiaire, sont éligibles. Rexel propose également des relais bancaires ou des contrats-cadres pour permettre à ses clients de financer leurs installations grâce aux économies d'énergie réalisées. Ces solutions répondent bien aux attentes des clients et sont appelées à se développer.

80
Md\$/an

MONTANT DES ÉCONOMIES

qui pourraient être réalisées en réduisant de 20 % le gaspillage énergétique dans les bâtiments aux États-Unis.

(Département de l'Énergie)

SOLUTIONS **DURABLES**

En aidant ses clients à consommer moins et mieux, Rexel contribue à la promotion de pratiques énergétiques responsables sur le plan environnemental et social. Le Groupe encourage également le développement de solutions basées sur les énergies renouvelables.



ACCOMPAGNER DES PRATIQUES ÉNERGÉTIQUES DURABLES

Rexel partage avec ses fournisseurs et sous-traitants l'engagement d'offrir des solutions responsables en matière environnementale et sociale, pour le respect de la santé et de la sécurité des consommateurs.

LA RÉDUCTION DES ÉMISSIONS DE CO₂

La maîtrise de l'énergie et l'efficacité énergétique sont des leviers majeurs de la réduction des émissions de CO₂ et de la lutte contre le changement climatique. C'est aussi le cœur du métier de Rexel, dont les solutions éco-performantes combinent la maîtrise de la consommation

d'énergie et la performance des installations. L'association de produits basse consommation et du pilotage des équipements aboutit à d'importantes économies d'énergie et donc d'émissions de CO₂.

Avec des ventes de solutions d'efficacité énergétique qui avoisinent le milliard d'euros en 2014, Rexel contribue ainsi de manière >>



Une réduction de 13 tonnes équivalent CO₂ grâce à un nouvel éclairage

Town & City Management, gestionnaire d'immeubles dans le West Yorkshire (Royaume-Uni), souhaitait réduire la consommation d'énergie et l'empreinte carbone de 122 de ses appartements. Le gestionnaire a fait appel à un spécialiste de l'empreinte carbone, Comtech Green Energy, qui a confié l'approvisionnement du projet à Rexel Energy Solutions. La rénovation de l'éclairage, basée sur l'utilisation de tubes LED, économise 24 900 kWh, soit une réduction de 69 % de la consommation et de 13 165 kg de CO₂.

>> significative à la réduction de l'empreinte environnementale de ses clients à travers le monde.

UNE RESPONSABILITÉ PARTAGÉE

Rexel joue un rôle central dans la chaîne de valeur et collabore avec de nombreux partenaires, fabricants, fournisseurs, sous-traitants et prestataires. Il partage avec eux des responsabilités importantes en matière de pratiques environnementales et sociales. Le Groupe et ses filiales améliorent en permanence les procédures destinées à assurer le respect des engagements de tous les acteurs de la chaîne de valeur.

Depuis 2013, Rexel a mis en place, avec le concours du prestataire EcoVadis, une plateforme d'évaluation des pratiques environnementales et sociales de ses fournisseurs. Celle-ci sert à évaluer les entreprises selon 21 critères répartis en quatre thèmes : environnement, social, éthique et chaîne d'approvisionnement. Rexel dispose ainsi d'informations sur les politiques et procédures de ses fournisseurs, ainsi que d'indicateurs communs lui permettant de comparer les performances.



38

AUDITS ET 8 VISITES DE FOURNISSEURS

réalisés en 2014 dans le cadre de la plateforme de sourcing mise en place par Rexel en Asie.

Après une campagne pilote menée auprès d'une cinquantaine d'entre eux, cette plateforme sera déployée à plus grande échelle en 2015 et 2016.

En Asie, la plateforme de sourcing mutualisée administre les données relatives aux fournisseurs locaux pour le compte de ses filiales. Ses audits portent sur de nombreux critères d'évaluation : les finances, le système qualité, les opérations, l'environnement et la sécurité. Une auto-évaluation est d'abord faite par l'industriel lui-même, puis une visite sur site permet à un auditeur d'évaluer le niveau de conformité au standard attendu. Le fournisseur peut alors être refusé, agréé ou approuvé sous conditions.

PROMOUVOIR LES ÉNERGIES RENOUVELABLES

Le développement des énergies renouvelables est encore très lié aux politiques de soutien mises en place par les autorités des différents pays. En proposant des solutions adaptées aux besoins de ses clients, Rexel contribue à promouvoir la diffusion de ces nouvelles énergies, notamment le photovoltaïque et l'éolien.

L'offre Energeasy Solar s'appuie sur des partenariats solides et crédibles pour impulser une nouvelle dynamique au marché du photovoltaïque. Le Groupe se positionne comme un partenaire leader dans les solutions d'énergie, pour s'engager aux côtés de ses clients installateurs.

DAVID SHAPIRO
Directeur
Développement
Services et
Partenariats
Groupe

L'ÉNERGIE PHOTOVOLTAÏQUE

L'installation de panneaux photovoltaïques est une solution durable, financièrement rentable et faiblement émettrice de CO₂.

Elle représente toutefois un investissement important, qui s'accompagne d'un certain nombre de risques techniques et financiers. Pour lever ces obstacles, Rexel a lancé en 2014 un nouveau programme commercial, **Energeasy Solar**, qui donne accès à un ensemble de services pratiques et innovants pour encourager le développement de projets photovoltaïques.

Energeasy Solar propose aux clients finaux de les mettre en relation avec des installateurs ayant adhéré à une charte d'engagements certifiant leur expérience et la qualité de leurs prestations et de leurs équipements. Le programme garantit pendant cinq ans le potentiel de production photovoltaïque qui aura été estimé par l'installateur. Il propose également des solutions de financement et de maintenance. Energeasy Solar lève

ainsi les obstacles à l'installation d'un équipement photovoltaïque.

L'ÉNERGIE ÉOLIENNE

Sur le marché de l'**éolien**, Rexel propose des solutions allant de la fourniture d'équipements à une offre de services intégrée, de l'approvisionnement à la mise à disposition des produits sur les lignes d'assemblage en passant par la gestion des stocks. Sa filiale américaine Gexpro est devenue le spécialiste de l'approvisionnement et de la logistique pour les fabricants d'éoliennes dans le monde. Chaque turbine a besoin de milliers de pièces électriques et mécaniques et Gexpro Services peut fournir 80 % des composants ainsi que des kits sur mesure. Le marché devrait croître très fortement dans les dix prochaines années.

Découvrez
Energeasy Solar

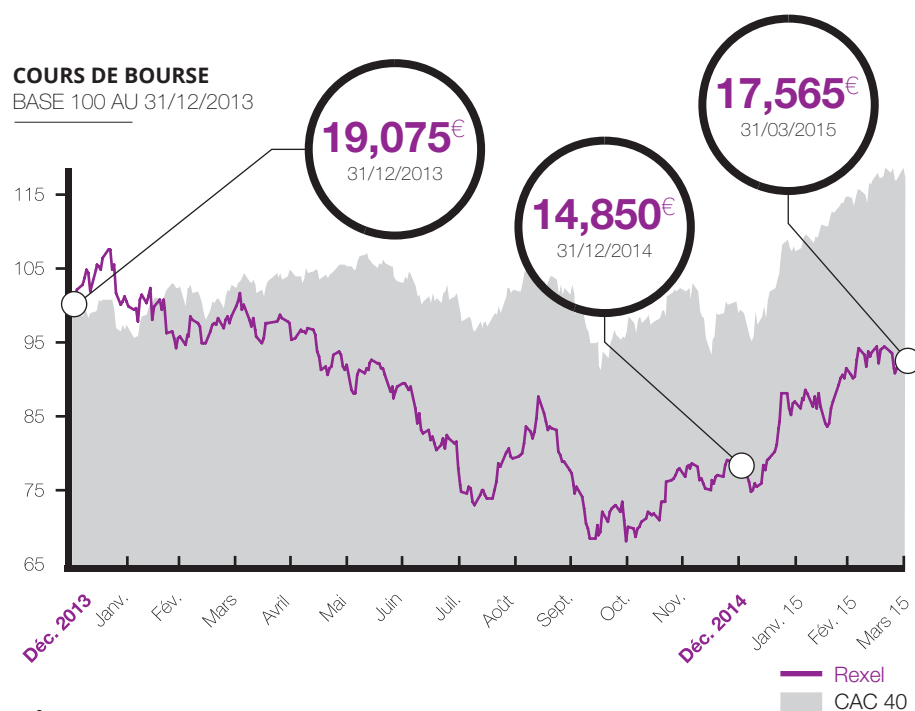


BOURSE ET ACTIONNAIRES

Afin de mériter durablement la confiance de ses actionnaires, Rexel a bâti une communication financière régulière et transparente. Rendez-vous sur www.rexel.com pour suivre l'actualité financière du Groupe.

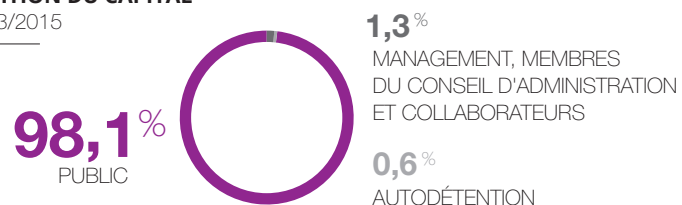
COURS DE BOURSE

BASE 100 AU 31/12/2013



RÉPARTITION DU CAPITAL

AU 31/03/2015

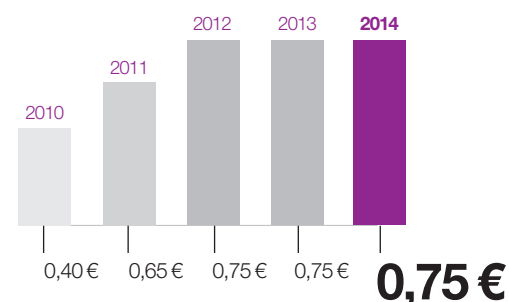


5,1 Md€ 
CAPITALISATION BOURSIÈRE
 AU 31/03/2015

REXEL FAIT PARTIE DES INDICES : SBF 120, CAC MID 100, CAC ALLTRADE, CAC ALLSHARES, FTSE EUROMID, STOXX600,

ET DES INDICES ISR : DJSI EUROPE, FTSE4GOOD EUROPE & GLOBAL, EURO STOXX SUSTAINABILITY, EURONEXT VIGEO EUROPE 120 et ESI EXCELLENCE EUROPE.

DIVIDENDE / ACTION



FICHE D'IDENTITÉ

Code ISIN : **FR0010451203**

Code mnémorique : **RXL**

Marché : **Eurolist**
by NYSE Euronext

Nombre d'actions
 au 31 mars 2015 :
292 013 076

Cours le plus bas de 2014 :
12,705 €

Cours le plus haut de 2014 :
20,550 €

AGENDA

Résultats du 1^{er} semestre
29 juillet 2015

Résultats du 3^e trimestre
29 octobre 2015

CONTACTS

BNP Paribas Securities Services

CTS Émetteurs
 Immeuble GMP-Europe
 9, rue du Débarcadère
 93761 Pantin Cedex

Contact actionnaires

actionnaires@rexel.com

 **0 800 666 111**

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

EN MILLIONS D'EUROS - EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE	2014	2013*
Chiffre d'affaires	13 081,2	13 011,6
Coût des ventes	(9 906,3)	(9 823,1)
MARGE BRUTE	3 174,9	3 188,5
Frais administratifs et commerciaux	(2 544,3)	(2 521,4)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AVANT AUTRES PRODUITS ET CHARGES	630,6	667,1
Autres produits	11,7	11,4
Autres charges	(146,5)	(157,6)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	495,8	520,9
Produits financiers	4,4	2,5
Coût de l'endettement financier	(172,2)	(167,4)
Frais financiers liés aux opérations de refinancement	-	(23,5)
Autres charges financières	(21,1)	(25,1)
CHARGES FINANCIÈRES (NETTES)	(188,9)	(213,5)
Quote-part de résultat dans les entreprises associées	-	0,4
RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT	306,9	307,8
Impôt sur le résultat	(106,9)	(96,9)
RÉSULTAT NET	200,0	210,9
DONT ATTRIBUABLE :		
aux actionnaires de la société mère	199,7	210,5
aux intérêts ne conférant pas le contrôle	0,3	0,4
RÉSULTAT NET PAR ACTION :		
Résultat de base par action (en euros)	0,69	0,76
Résultat dilué par action (en euros)	0,69	0,75

* Retraité à la suite de l'application de l'interprétation IFRIC 21 "Taxes"

BILAN CONSOLIDÉ

EN MILLIONS D'EUROS - EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE	2014	2013*
ACTIF		
<i>Goodwill</i>	4 243,9	4 111,2
Immobilisations incorporelles	1 084,0	1 038,3
Immobilisations corporelles	287,1	278,1
Actifs financiers non courants	24,8	51,7
Actifs d'impôt différé	175,2	161,6
TOTAL DES ACTIFS NON COURANTS	5 815,0	5 640,9
Stocks	1 487,2	1 389,5
Créances clients	2 206,0	2 062,8
Créances d'impôt courant	9,7	18,3
Autres actifs	499,0	467,8
Actifs destinés à être cédés	3,7	3,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 159,8	957,8
TOTAL DES ACTIFS COURANTS	5 365,4	4 899,7
TOTAL DES ACTIFS	11 180,4	10 540,5
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	1 460,0	1 416,7
Prime d'émission	1 599,8	1 510,8
Réserves	1 275,9	1 289,5
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ATTRIBUABLES AUX ACTIONNAIRES DE LA SOCIÉTÉ	4 335,7	4 217,0
Intérêts ne conférant pas le contrôle	7,7	10,1
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	4 343,4	4 227,1
DETTES		
Dettes financières non courantes	2 995,9	2 908,2
Provisions pour retraites et avantages assimilés	344,2	243,4
Passifs d'impôt différé	196,9	172,1
Provisions et autres passifs non courants	93,7	108,0
TOTAL DES PASSIFS NON COURANTS	3 630,7	3 431,7
Dettes financières courantes	361,5	205,2
Intérêts courus	9,7	11,6
Dettes fournisseurs	2 126,8	2 009,9
Dettes d'impôt exigible	42,1	37,2
Autres dettes	666,2	617,9
TOTAL DES PASSIFS COURANTS	3 206,3	2 881,7
TOTAL DES PASSIFS	6 837,0	6 313,4
TOTAL DES PASSIFS ET DES CAPITAUX PROPRES	11 180,4	10 540,5

* Retraité à la suite de l'application de l'interprétation IFRIC 21 "Taxes"

CONCEPTION ET RÉALISATION : ©Textuel La Mine / Sandrine Gazal, Marie-Hélène Moudingo.
GRAPHISME : Géraldine Milani. **RÉDACTION** : Isabelle Huchet. **FABRICATION** : Olivier Blachère / E-Graphics. **REXEL - DIRECTION DE LA PUBLICATION** : Pascale Giet. **RESPONSABLES DE LA PUBLICATION** : François Ledard, Julien Fernandez, Karl-Stéphane David. **PUBLICATION** : juin 2015.

CRÉDITS PHOTOS : Couverture et p.12-13 : Michael Blann/Getty Images ; p.4-5 : Maurizio Rellini/Corbis ; p.15 Capa pour Rexel ; p.20-21, 27, 32, 34 et 38-39 : Photothèque Rexel ; p.24-25 : Plainpicture ; p.31 : Ali Kabas/Corbis ; p.36-37 : Thinkstock ; p.41 : Vidar Askland/Corbis.



Découvrez le site du Rapport d'activité
et de développement durable 2014,
depuis votre tablette,
et sur 2014.rexel.com

**Ce document 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 à la rédaction et aux photographies de ce document. Les informations contenues dans le présent document font l'objet de développements complémentaires sur le site internet du Groupe :

www.rexel.com

REXEL

13, boulevard du Fort-de-Vaux - 75838 Paris Cedex 17 - France
Tél. : + 33 (0)1 42 85 85 00 - Fax : + 33 (0)1 42 85 92 02

