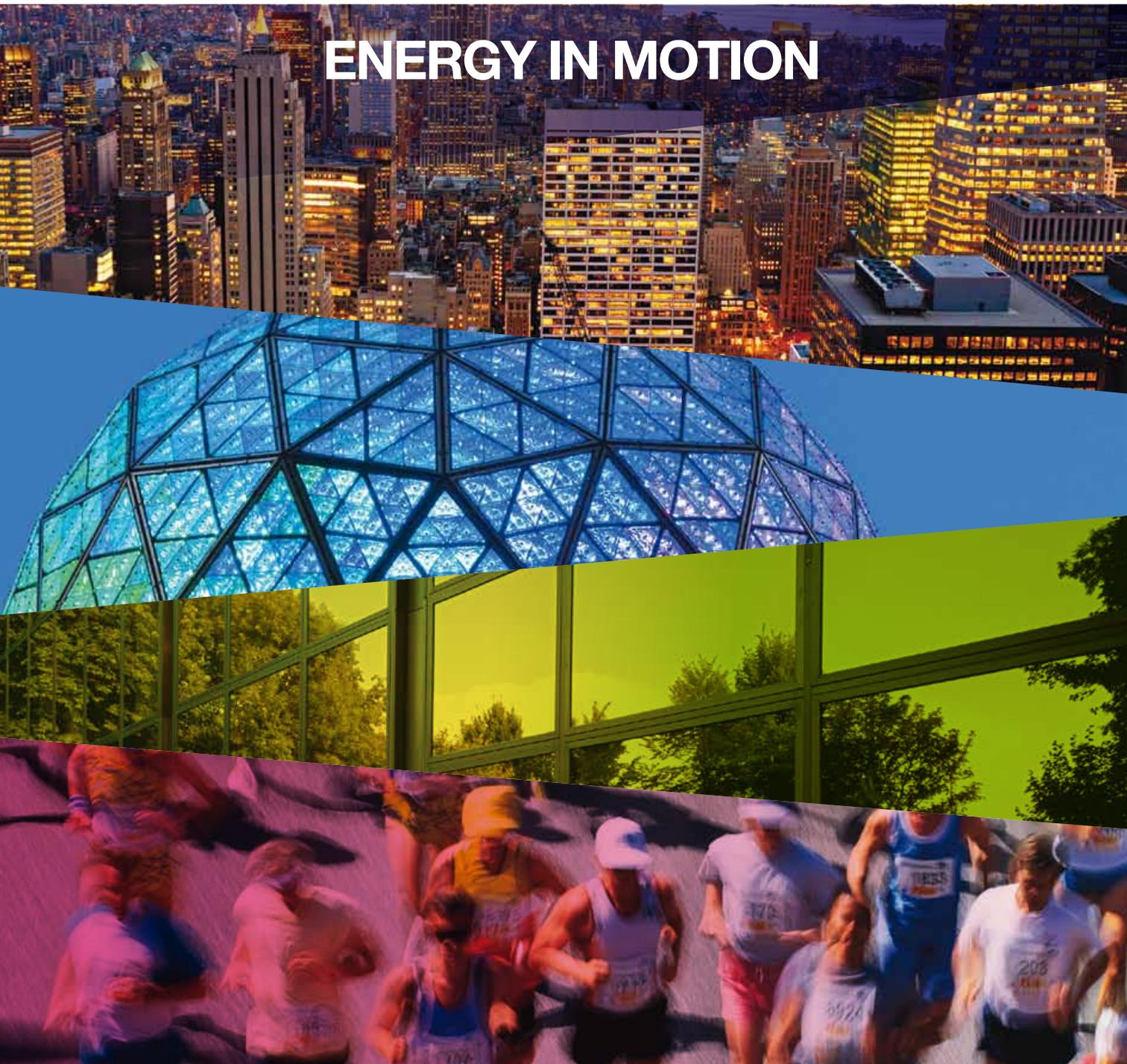


ENERGY IN MOTION



REXEL EN BREF

03

- 04 – **Rexel, Energy in Motion**
- 05 – Chiffres clés
- 06 – Rexel dans le monde
- 08 – Faits marquants

MARCHÉS VERTICAUX

37

- 38 – **Une approche transversale**
- 39 – Les marchés spécialisés
- 40 – Pétrole et gaz
- 42 – Mines
- 44 – Fournisseurs d'énergie

STRATÉGIE

11

- 12 – **Construire le futur ensemble**
- 13 – Message de Roberto Quarta
- 14 – Interview de Rudy Provoost
- 18 – Comité exécutif
- 19 – Gouvernance
- 20 – Développement durable

EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

45

- 46 – **Une logistique intégrée**
- 47 – Supply chain
- 49 – E-services
- 50 – Logistique verte

PRÉSENCE DANS LE MONDE

21

- 22 – **Un réseau mondial**
- 23 – Acquisitions
- 25 – Pays émergents
- 26 – Pays matures
- 27 – Grands clients
- 28 – Culture de coopération

RESPONSABILITÉ SOCIALE

51

- 52 – **L'engagement des collaborateurs**
- 53 – Des outils pour informer, former et associer

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

29

- 30 – **Maîtriser l'énergie**
- 31 – Transition énergétique
- 32 – Une offre globale et intégrée
- 33 – Solutions éco-efficaces
- 36 – L'accès à l'efficacité énergétique pour tous

PERFORMANCE EN CHIFFRES

57

- 58 – **Un modèle économique solide**
- 59 – Chiffres clés commentés
- 60 – Comptes consolidés
- 64 – Indicateurs environnementaux
- 65 – Indicateurs sociaux
- 66 – Bourse et actionnaires

Rexel, Energy in Motion

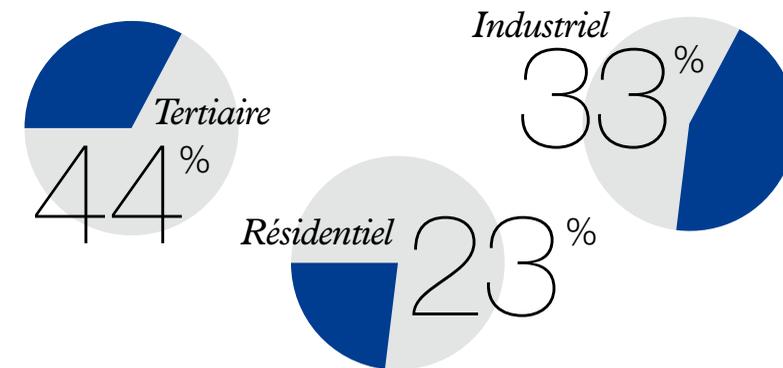
Accompagner nos clients partout dans le monde

► **Rexel est présent dans 37 pays** à travers 2 300 points de vente, un réseau de distribution de plus de 40 enseignes et 31 000 collaborateurs. 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.

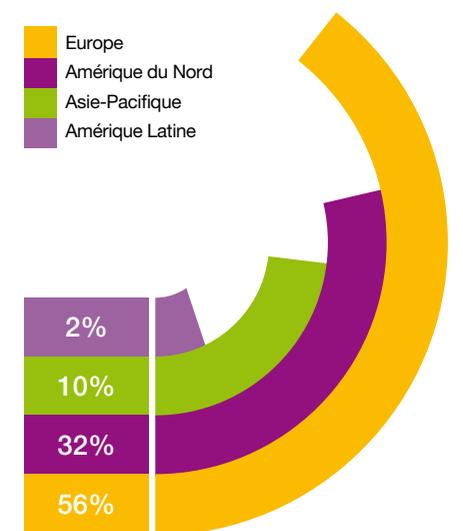
► **Leader mondial de la distribution de produits et services durables et innovants** pour les automatismes, l'expertise technique et la gestion de l'énergie, Rexel est présent sur trois marchés : l'industrie, la construction tertiaire et la construction résidentielle. Le Groupe accompagne ses clients partout dans le monde, où qu'ils soient, pour leur permettre de créer de la valeur et d'optimiser leurs activités.

Les chiffres clés 2012

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES — par marché —



— par zone géographique —



REXEL DANS LE MONDE

2 300 agences, 31 000 collaborateurs, 37 pays.

ENVIRONNEMENT

+ 16% (vs. 2011)
de chiffre d'affaires issu des ventes de solutions d'efficacité énergétique (523 M€).

72%
des agences reprennent les DEEE* (+26% vs. 2011).

- 5% d'électricité consommée par le Groupe (vs. 2011).

* Déchets d'équipements électriques et électroniques.

CA 2012

13,4 Md€
+5,8% (vs. 2011)

COLLABORATEURS

58%
des collaborateurs sont en contact direct avec les clients

8 000

collaborateurs sont devenus actionnaires de Rexel depuis le premier plan d'actionnariat salarié lancé en 2007, soit près de 25% de l'effectif au 31 décembre 2012.

Rexel dans le monde

Rexel est le leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie. Tout en renforçant sa présence dans les zones à fort potentiel, comme l'Amérique Latine, le Groupe consolide ses positions au sein des économies matures, en Europe et en Amérique du Nord.

2300
AGENCES

31 000
COLLABORATEURS



EUROPE

■ ZONE EUROPE DU SUD
Belgique
Espagne
France
Italie
Luxembourg
Portugal

■ ZONE EUROPE DU NORD
Estonie
Finlande
Irlande
Norvège
Pays-Bas
Royaume-Uni
Russie
Suède

■ ZONE EUROPE CENTRALE ET DE L'EST
Allemagne
Autriche
Hongrie
Pologne
République Tchèque
Slovaquie
Slovénie
Suisse

56%
DES VENTES

1 350
agences
17 000
collaborateurs



AMÉRIQUE DU NORD

Canada
États-Unis

32%
DES VENTES

600 | 9 000
agences | collaborateurs

AMÉRIQUE LATINE

Brésil
Chili
Pérou

2%
DES VENTES

100
agences
2 000
collaborateurs



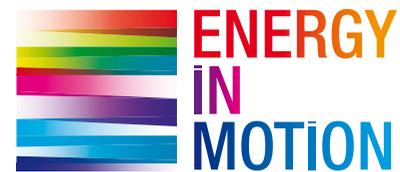
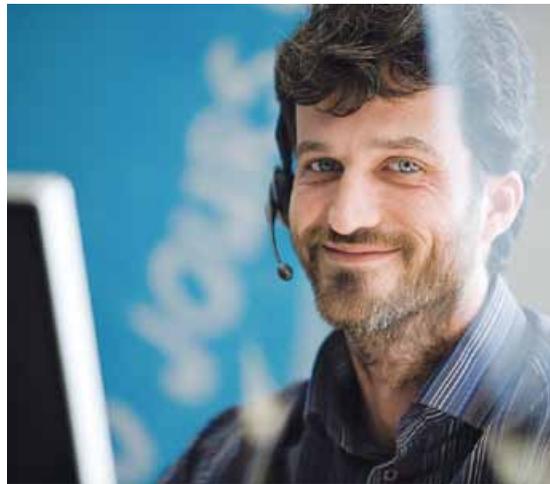
ASIE - PACIFIQUE

Australie
Chine
Corée du Sud
Inde
Indonésie
Malaisie
Nouvelle-Zélande
Singapour
Thaïlande
Vietnam

10%
DES VENTES

250 | 3 000
agences | collaborateurs

Faits marquants 2012



JANVIER

CONFÉRENCE

Rexel et le CGEMP (Centre Géopolitique de l'Energie et des Matières Premières) organisent une conférence avec l'Université Paris-Dauphine pour approfondir la réflexion sur la transition énergétique.

INITIATIVE

Rexel lance la marque *EcoPowerSavers* en Australie, pour aider les particuliers et les entreprises à réduire leur facture d'électricité. Une proposition commerciale globale qui intègre l'audit et la gestion de projet.

FÉVRIER

SOCIÉTAL

Rexel s'engage auprès des Nations Unies en adhérant au Pacte Mondial et s'associe à l'organisation Ashoka pour soutenir l'entrepreneuriat social.

TRANSITION MANAGÉRIALE

Rudy Provoost succède à Jean-Charles Pauze en tant que Président du Directoire de Rexel.

RÉCOMPENSE

Le magazine *Fortune* liste Rexel parmi les *World's Most Admired Companies*.

MARS

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Rexel rejoint l'indice ASPI Eurozone® qui regroupe 120 sociétés cotées de la zone euro, sur la base de leurs notations Vigeo en matière de développement durable.



RÉCOMPENSE

Rexel reçoit le trophée d'or « Direction financière » secteur Industrie, à l'occasion des Trophées Leaders de la Finance.

MAI

PROJET D'ENTREPRISE

Le Groupe présente son projet d'entreprise *Energy in Motion*. Il définit quatre priorités stratégiques pour 2015 : la croissance rentable, la gestion active des ressources, la culture de coopération et l'excellence opérationnelle.

JUIN

INDICE BOURSIER

Rexel intègre le *MSCI Global Standard Europe*, un indice boursier de référence pour les grandes et moyennes capitalisations mondiales.



JUILLET

INNOVATION

La solution de stockage *AutoStore®* est mise en place en Norvège : un système automatisé de gestion des stocks pour optimiser les surfaces et améliorer les conditions de travail.

SEPTEMBRE

ACTIONNARIAT SALARIÉ

Le Groupe lance son troisième plan *Opportunity12*. Depuis 2007, 8 000 collaborateurs dans 16 pays sont devenus actionnaires de Rexel.



DÉCEMBRE

APPLICATIONS MOBILES

Les filiales de Rexel au Canada, en Autriche et en Norvège lancent les déclinaisons mobiles de leurs sites Internet. Elles permettent de vérifier la disponibilité des produits et de passer commande directement depuis un chantier.



ACQUISITIONS

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juillet	Décembre
. Delamano - Brésil . Liteco - Canada	. Etil - Brésil	. Wilts Wholesale Electrical - Royaume-Uni	. SCT Toutedelectric - France . V&F Tecnologia - Pérou	. Erka - Espagne . La Grange - Belgique . Platt Electric Supply - États-Unis	. Dirome - Pérou	. Luxlight - Singapour . Munro Distributing Company - États-Unis



>>
**Faits marquants
2013**

JANVIER

**VALEURS
DU GROUPE**

Le Groupe lance une campagne d'information interne dédiée aux valeurs de Rexel. Les collaborateurs partagent leurs meilleures pratiques et témoignent de leurs actions illustrant ces valeurs.

SOCIÉTAL

Rexel signe un partenariat avec Schneider Electric, pour aider la *Taiyuan Vocational School*, en Chine. Une collaboration visant à améliorer la formation d'étudiants électriciens défavorisés.

FÉVRIER

SOCIÉTAL

Rexel publie sa Charte d'engagement sociétal. Le Groupe signe des partenariats solidaires qui privilégient l'accès des populations défavorisées à l'efficacité énergétique.

INNOVATION

Rexel France lance la tablette Vesta, un outil d'aide à la vente destiné aux installateurs pour recommander des solutions éco-efficaces, en assistance commerciale vis-à-vis du client final.



MARS

ANNIVERSAIRE

Marque propre du Groupe, Bizline fête ses 10 ans en invitant une centaine de collaborateurs du Groupe à courir le Marathon de Paris au profit d'Électriciens sans Frontières.



Quelle stratégie pour une croissance durable ?



Une ambition globale et un réseau mondial au service de nos clients

► 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.

► Pour mener à bien cette mission, qui place le client au centre, Rexel a fait évoluer sa stratégie et défini un ambitieux projet d'entreprise baptisé *Energy in Motion*.

► *Energy in Motion* traduit tout à la fois la nature même de notre métier et l'environnement dynamique dans lequel nous évoluons, l'engagement de nos équipes dans la réalisation de notre mission, la passion qui nous anime et que nous souhaitons partager avec nos fournisseurs et nos clients.

Message de Roberto Quarta

— Président du Conseil de surveillance de Rexel

En 2012, Rexel a fait preuve d'une bonne performance et a réalisé d'importants progrès. Malgré un environnement de marché très difficile, le Groupe a enregistré des résultats financiers solides et a atteint ses objectifs annuels. L'annonce d'une hausse du dividende à 0,75€ par action au titre de l'année 2012 (contre 0,65€ en 2011), représentant un taux de distribution de 53% du résultat net récurrent du Groupe, donne un signe aux investisseurs que l'entreprise a la capacité de générer un flux de trésorerie disponible élevé tout au long du cycle économique.

Tout en demeurant un actionnaire actif et impliqué, le consortium contrôlant la majorité des actions de Rexel a décidé de réduire sa participation au capital du Groupe. Cette décision a eu un impact positif, car elle se traduit par une augmentation de la partie flottante du capital et par une meilleure liquidité des actions.

La qualité de la performance et la pertinence de la stratégie à moyen terme de Rexel, incarnée par son projet d'entreprise *Energy in Motion*, offrent au Groupe une base solide pour accélérer sa création de valeur.

Dans un environnement économique mondial qui va demeurer incertain, le Conseil de surveillance réaffirme son entière confiance dans les équipes de direction de Rexel, pour mener à bien sa stratégie et concrétiser ses perspectives d'avenir.



”

Le Conseil de surveillance réaffirme son entière confiance dans les équipes de direction.



Interview de Rudy Provoost

— Président du Directoire de Rexel

Croissance, gestion des ressources, culture de coopération, excellence opérationnelle... Après une année 2012 marquée par une croissance des ventes, Rudy Provoost, le Président du Directoire de Rexel, détaille la stratégie du Groupe et revient sur les progrès réalisés en matière de Développement durable et de Responsabilité sociale.

Quel regard portez-vous sur les résultats de Rexel en 2012 ?

Rudy Provoost Rexel a accompli d'importantes réalisations en 2012. Malgré un environnement de marché difficile, nous avons démontré la robustesse de notre modèle économique. Nos ventes ont progressé pour atteindre 13,4 milliards d'euros et le résultat opérationnel courant (EBITA ajusté) s'établit à 5,7% des ventes, illustrant la forte rentabilité du Groupe.

De plus, nous avons maintenu une structure financière saine et notre flux net de trésorerie avant intérêts et impôts s'est élevé à 627,5 millions d'euros. Ces résultats démontrent la capacité du Groupe à générer un niveau élevé de trésorerie, nécessaire pour réaliser des acquisitions stratégiques et offrir un dividende attractif à nos actionnaires.

Pouvez-vous détailler la stratégie du Groupe en 2012 ?

R. P. En mai 2012, nous avons décidé de fixer un nouveau cap pour le Groupe, en lançant notre projet d'entreprise *Energy in Motion*. Ce projet est basé sur quatre priorités stratégiques : générer une croissance rentable, renforcer la gestion active de nos ressources, développer la culture de coopération

et promouvoir l'excellence opérationnelle. En nous appuyant sur ces leviers de création de valeur, nous avons pour ambition que Rexel devienne la marque préférée de nos clients, le partenaire privilégié de nos fournisseurs, un employeur de référence pour nos salariés actuels et futurs, et l'entreprise la plus attractive pour les investisseurs. Nous avons accompli des progrès significatifs sur l'ensemble des axes stratégiques, et 2012 représente une première étape très positive dans la mise en œuvre de notre projet d'entreprise.

Quels sont les secteurs clés ciblés par Rexel pour développer sa croissance organique ?

R. P. Dans le cadre de la stratégie définie par *Energy in Motion*, nous avons identifié trois secteurs prioritaires. Le premier correspond aux catégories de produits à haut potentiel dans le domaine de l'efficacité énergétique, des énergies renouvelables et des automatismes des bâtiments. Le second comprend les clients grands comptes et les projets internationaux et le troisième concerne les marchés verticaux tels que le pétrole et le gaz et le secteur minier. En excluant l'impact des énergies renouvelables (photovoltaïque et éolienne), qui ont subi des évolutions réglementaires défavorables, les catégories



”
2012
représente
une première
étape très
positive dans
la mise en
œuvre de
notre projet
d'entreprise.



12

acquisitions ont été finalisées en 2012 pour un chiffre d'affaires annualisé de 830 millions d'euros.

13,4 Md€

de chiffre d'affaires en 2012, en augmentation de 5,8% par rapport à 2011.

tactiques en Europe et développé notre implantation dans les pays émergents grâce à l'achat d'Etil et de Delamano au Brésil et de Dirome au Pérou. Notre plus récente acquisition est celle de Luxlight à Singapour, un acteur de premier plan dans l'éclairage haut de gamme pour le secteur de l'hôtellerie en Asie. Les acquisitions représentent un axe essentiel du plan de croissance rentable de Rexel et nous continuerons à investir dans les marchés émergents comme dans les marchés matures.

Comment s'intègrent les autres priorités stratégiques dans le projet d'entreprise et les ambitions de Rexel ?

R. P. Nous ne pourrions pas générer une croissance rentable sans avancer sur nos autres axes stratégiques. Comme sur un échiquier, chaque pièce compte pour gagner la partie. Dans le domaine de la gestion active des ressources, nous avons renforcé la structure de direction du Groupe et nous avons ciblé l'allocation des moyens sur la consolidation de notre expertise dans les domaines du développement client, du marketing, des relations avec les fournisseurs et des opérations. Nous avons également rationalisé notre structure de direction pour l'Europe pour plus d'efficacité opérationnelle et d'impact sur le marché et nous avons étoffé nos équipes dans les principaux pays émergents.

Le succès du Groupe est étroitement lié à la force de sa culture. Nous avons réussi une intégration harmonieuse des entreprises que nous avons acquises, en développant le sentiment d'appartenance à la famille Rexel, tout en encourageant le partage des bonnes pratiques pour optimiser les synergies.

à haut potentiel ont connu une croissance de 19,4%. Globalement, la performance combinée des secteurs de croissance prioritaires d'*Energy in Motion* est en augmentation de 7,2%, ce qui confirme que nous sommes sur la bonne voie.

Quel rôle jouent les acquisitions dans la mise en œuvre de la stratégie du Groupe ?

R. P. Au cours des dix dernières années, Rexel a connu un développement considérable, en consolidant sa présence mondiale grâce à de nombreuses acquisitions. En 2012, nous avons accéléré notre stratégie de croissance externe avec douze acquisitions pour un investissement total de 620 millions d'euros et un chiffre d'affaires annualisé de 830 millions d'euros. Parmi celles-ci, nous avons réalisé deux acquisitions stratégiques aux États-Unis : celle de Platt Electric, un distributeur de premier plan dans l'Ouest américain, et de Munro Distributing Company, une entreprise spécialisée dans les solutions d'efficacité énergétique dans l'Est des États-Unis et en Californie. Nous avons également mené plusieurs acquisitions

De plus, le lancement du projet d'entreprise *Energy in Motion* s'est accompagné d'une stratégie de communication à 360° présentant la nouvelle mission et les valeurs du Groupe, et favorisant le déploiement d'initiatives spécifiques destinées à renforcer les relations stratégiques avec nos fournisseurs et nos clients privilégiés.

La satisfaction et la fidélité des clients passent par la qualité de nos services. Pour cela, nous intensifions nos efforts pour garantir durablement notre excellence opérationnelle. Plus particulièrement, nous avons investi dans une meilleure gestion de la chaîne logistique et l'optimisation du besoin en fonds de roulement, dans le développement des e-services, ainsi que dans des systèmes et des outils informatiques performants.

Quels ont été les progrès réalisés dans le domaine du développement durable et de la responsabilité sociale ?

R. P. En 2012, Rexel a réalisé des avancées significatives dans plusieurs domaines. Suite au lancement d'Opportunity12 à l'automne, le troisième plan d'actionnariat salarié du Groupe depuis son entrée en Bourse en 2007, 8000 de nos employés sont devenus actionnaires de l'entreprise.

Nous avons aussi élargi la couverture sociale, amélioré la formation professionnelle, et mis à jour notre Guide d'éthique. Nous avons également progressé dans le cadre de nos engagements sociétaux pour la promotion de l'efficacité énergétique. En septembre, Rexel a lancé une Charte d'engagement sociétal qui définit la politique d'engagement du Groupe et sa mission de soutien envers les communautés défavorisées, qui se concrétise par la mise à disposition de fonds, d'outils et de savoir-faire afin d'améliorer l'accès à l'efficacité énergétique pour tous. Nous avons depuis initié des projets solidaires dans le cadre d'un partenariat avec Ashoka, avec pour objectif de développer l'accès au logement durable pour les personnes

”
La satisfaction et la fidélité des clients passent par la qualité de nos services.

défavorisées aux États-Unis. Nous avons également signé un partenariat avec l'un de nos fournisseurs permettant à des étudiants électriciens défavorisés de la province de Shanxi, dans l'Est de la Chine, d'accéder à une formation professionnelle de qualité. Nous allons continuer à développer nos partenariats avec nos fournisseurs, les ONG et les pouvoirs publics pour renforcer cette mission dans un proche avenir.

Comment voyez-vous l'avenir pour Rexel ?

R. P. Le monde de l'énergie se transforme grâce à l'émergence de technologies toujours plus sophistiquées et des échanges de données plus intelligents, qui modifient les modèles économiques et sont tirés par une exigence forte des clients consommateurs qui sont dorénavant les décisionnaires. Rexel a l'expertise et l'ambition de répondre aux demandes des clients, voire de les anticiper dans les domaines de la distribution technique, des automatismes et de la gestion de l'énergie. Plus que jamais, notre mission est de servir et d'accompagner nos clients en fournissant une large gamme de produits et de services durables et innovants qui leur permettent de créer de la valeur, et de les aider à gérer leurs entreprises plus efficacement, aujourd'hui et dans les années à venir.

Comité exécutif

— au 30 avril 2013



Rudy Provoost
Président du Directoire

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 des projets transversaux.

— Les Directions fonctionnelles

1. **Catherine Guillouard** Membre du Directoire, Directrice Finances, Contrôle et Juridique Groupe — 2. **Pascal Martin** Membre du Directoire, Directeur Stratégie, Business Portfolio Management et Développement des Nouvelles Activités Groupe — 3. **Jean-Dominique Perret** Directeur des Ressources Humaines Groupe, Délégué Groupe Affaires Internationales — 4. **Pascale Giet** Directrice de la Communication et du Développement Durable Groupe — 5. **Peter Hakanson** Directeur Opérations Groupe



— Les Directions opérationnelles géographiques

EUROPE 6. **Patrick Berard** Directeur Général Europe du Sud — 7. **Henri-Paul Laschkar** Directeur Général Europe du Nord — 8. **Michel Klein** Directeur Général Europe Centrale et de l'Est **AMÉRIQUE DU NORD** 9. **Chris Hartmann** Directeur Général USA — 10. **Jeff Hall** Directeur Général Canada **ASIE-PACIFIQUE** 11. **Mitch Williams** Directeur Général Asie-Pacifique

Gouvernement d'entreprise

— au 30 avril 2013

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.

— Le Directoire

- ▶ **RUDY PROVOOST**
Président du Directoire
- ▶ **CATHERINE GUILLOUARD**
Directrice Finances, Contrôle et Juridique Groupe
- ▶ **PASCAL MARTIN**
Directeur Stratégie, Business Portfolio Management et Développement des Nouvelles Activités Groupe

— Le Conseil de surveillance

- ▶ **ROBERTO QUARTA**, Président / CD&R
- ▶ **PATRICK SAYER**, Vice-président / Eurazeo
- ▶ **MANFRED KINDLE**, CD&R
- ▶ **DAVID NOVAK**, CD&R
- ▶ **EURAZEO**, représenté par Marc Frappier
- ▶ **ANGEL L. MORALES**, BAML
- ▶ **AKSHAY SINGH**, BAML
- ▶ **FRANÇOIS DAVID**, membre indépendant
- ▶ **Fritz Fröhlich**, membre indépendant
- ▶ **VIVIANNE AKRICHE**, Eurazeo
- ▶ **THOMAS FARRELL**, membre indépendant

— Les Commissaires aux comptes

Les titulaires

- ▶ ERNST & YOUNG AUDIT,
- PRICEWATERHOUSECOOPERS AUDIT

Les suppléants

- ▶ SAS AUDITEX, ANIK CHAUMARTIN

— Les Comités du Conseil de surveillance

▶ LE COMITÉ D'AUDIT

Le Comité d'audit est composé de Fritz Fröhlich (son Président), Vivianne Akriche, David Novak, Akshay Singh et Thomas Farrell. 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 six fois au cours de l'exercice 2012.

▶ LE COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS

Le Comité des rémunérations est composé de Patrick Sayer (son Président), Akshay Singh, Roberto Quarta, François David et Fritz Fröhlich. Il a pour missions principales d'effectuer toute recommandation ou de donner un avis au Conseil de surveillance sur tous les éléments de rémunération des membres du Directoire et du Comité exécutif ainsi que sur la politique d'attribution de stocks-options et d'attribution gratuite d'actions. Il s'est réuni sept fois au cours de l'exercice 2012.

▶ LE COMITÉ DES NOMINATIONS

Le Comité des nominations est composé de Roberto Quarta (son Président), Patrick Sayer, Angel L. Morales et Fritz Fröhlich. Il a pour missions principales de donner un avis sur l'opportunité des nominations, révocations/licenciements et le renouvellement des mandataires sociaux de Rexel et des membres du Comité exécutif, sur la participation de Rexel comme membre de Conseils d'administration ou d'organes équivalents et de s'assurer que les critères d'indépendance des membres indépendants du Conseil de surveillance sont effectivement réunis. Il s'est réuni cinq fois au cours de l'exercice 2012.

▶ LE COMITÉ STRATÉGIQUE

Le Comité stratégique est composé de David Novak (son Président), Patrick Sayer, Angel L. Morales, François David et Thomas Farrell. Il a pour missions principales d'émettre des recommandations sur les projets financiers, les projets d'acquisition, de participations, de cessions ou d'investissements, les créations de branches d'activité ou filiale, les fusions, scissions ou apports d'actifs, les projets de plans stratégiques et budgets annuels de Rexel, les projets d'admission aux négociations de valeurs mobilières et toute opération entraînant un changement significatif de champ d'activité de Rexel et de ses filiales. Il s'est réuni sept fois au cours de l'exercice 2012.

Développement durable

Signataire du Pacte Mondial des Nations Unies depuis 2011, Rexel s'engage à en respecter les dix principes clés relatifs aux droits de l'homme, aux normes du travail, à l'environnement et à la lutte contre la corruption, ainsi qu'à les traduire en initiatives concrètes.



Convaincu que sa réussite repose sur une démarche de progrès menée avec ses parties prenantes et les communautés où il est implanté, le Groupe poursuit une politique ambitieuse de Développement durable.

L'optimisation des ressources énergétiques, enjeu majeur du Développement durable, est au cœur de la mission de Rexel. En aidant ses clients à consommer moins et mieux, le Groupe contribue à la diffusion des produits écoproductifs et des énergies renouvelables.

L'efficacité énergétique est aussi l'axe majeur de la responsabilité sociétale du Groupe. En 2012, Rexel a formalisé son engagement de favoriser l'accès de tous à l'efficacité énergétique et lancé un premier partenariat opérationnel avec Ashoka, le plus grand réseau mondial d'entrepreneurs sociaux.

Rexel poursuit également ses efforts pour limiter son empreinte environnementale en améliorant l'efficacité énergétique de ses sites, en optimisant ses transports et la gestion de ses déchets. En 2012, le Groupe et ses filiales ont consolidé leur pilotage environnemental et développé l'expertise de leurs équipes.



L'implication des collaborateurs, fondement de la démarche de Développement durable, repose sur des valeurs et une éthique partagées. En 2012, la responsabilité sociale du Groupe s'est déclinée dans la sécurité et le bien-être au travail, le développement des compétences, le dialogue social, l'égalité des chances et l'association aux performances.

Comment capitaliser sur notre présence internationale ?



Une ambition globale et un réseau mondial au service de nos clients

► **Rexel bénéficie d'une large implantation internationale** qui constitue l'une des clés de sa position dans l'univers de la distribution électrique. Un monde où marchés, technologies et clients ne connaissent pas de frontières.

► **Rexel réalise plus de 80% de son chiffre d'affaires** hors de France, principalement en Europe et en Amérique du Nord. Ses implantations dans ces pays matures sont au cœur de son activité et leur consolidation est prioritaire. La présence de Rexel dans les pays en développement, plus récente, est appelée à croître rapidement. Le Groupe continue de renforcer ses positions auprès des nouveaux leaders de la croissance mondiale, la Chine et le Brésil et, plus largement, l'Asie et l'Amérique latine.

► **La globalisation du Groupe est un atout essentiel** pour accompagner les grands clients dans leur développement international. Rexel leur offre à la fois une approche globale et une exécution locale et internationale de leur approvisionnement.

► **Pour renforcer cette globalisation**, Rexel poursuit sa politique d'acquisitions. La mise en place du projet d'entreprise *Energy in Motion* va renforcer l'approche globale et transversale de l'organisation, des moyens et des marchés. La diffusion d'une culture de coopération est ainsi l'un des axes prioritaires pour Rexel.

DEUX QUESTIONS À GUILLAUME CHAINIER, DIRECTEUR FUSIONS-ACQUISITIONS GROUPE

Une stratégie d'acquisitions ambitieuse

Quelle est l'importance des acquisitions pour le Groupe ?

Une part importante de l'ADN de Rexel provient des acquisitions. Elles ont toujours été un des piliers de notre développement et restent aujourd'hui au cœur du projet d'entreprise *Energy in Motion*. Après le ralentissement provoqué par la crise de 2009, le rythme s'est à nouveau accéléré fin 2010 pour atteindre le niveau de 622 millions d'euros en 2012 (en valeur d'entreprise). Depuis 2010, les 23 acquisitions ont permis d'importantes ventes additionnelles.

Au fil des ans, Rexel a su démontrer sa réussite en matière d'acquisitions et, si le Groupe a de fortes exigences en matière d'intégration financière et opéra-

tionnelle, il est aussi très attentif à laisser une forte autonomie au management en place.

Quels ont été les faits marquants en 2012 ?

La politique d'acquisitions s'articule autour de trois axes stratégiques. D'une part, le renforcement du Groupe dans les pays matures, avec la consolidation de ses parts de marché. En 2012, l'actualité a surtout été américaine, avec les acquisitions stratégiques des sociétés Platt et Munro. D'autre part, le développement dans les pays émergents, notamment en Asie et en Amérique Latine, afin de trouver de nouveaux moteurs de croissance. Les événements marquants de 2012 se



GUILLAUME CHAINIER
Directeur Fusions-Acquisitions Groupe

sont déroulés au Brésil, avec l'acquisition de Delamano et Etil, ainsi qu'en Asie du Sud-Est, avec l'acquisition de la société Luxlight. Le dernier axe stratégique est celui de l'acquisition de compétences dans des services à haute valeur ajoutée. Inoveha (audits énergétiques, cf. page 31) en avait été l'illustration en 2011, Munro (solutions d'efficacité énergétique, cf. page 24) en aura été une nouvelle démonstration en 2012.

— Acquisitions

2012

12 acquisitions
pour un montant total de
622 millions d'euros

2013-2015

500 millions d'euros par an
en moyenne



ÉVALUATION DES RISQUES

Des audits environnementaux

Avant chaque acquisition, Rexel procède à une *due diligence* destinée notamment à identifier les risques associés à la transaction. En matière d'environnement, cette analyse porte sur la conformité réglementaire de la société, la pollution ou la contamination éventuelle des sols et des bâtiments ainsi que sur les systèmes de gestion environnementale en place.



ACQUISITION STRATÉGIQUE

ÉTATS-UNIS

L'acquisition de Platt Electric Supply renforce la présence du Groupe aux États-Unis et lui permet de se déployer dans les États du Nord-Ouest américain où Platt est l'un des principaux acteurs avec 315 millions d'euros de ventes en 2012, 111 agences et 2 centres logistiques.



INTÉGRATION

ÉTATS-UNIS

Un des principaux défis des acquisitions est l'intégration des salariés. Aux États-Unis, Platt et Munro ont bénéficié des bonnes pratiques mises en place en 2006 lors de l'acquisition de Gexpro : réunions hebdomadaires avec les managers et présentation du nouveau système de couverture sociale aux employés moins d'un mois après l'acquisition.

ÉCLAIRAGE HAUT DE GAMME

SINGAPOUR



Acquise en décembre 2012, Luxlight est basée à Singapour et spécialisée dans l'éclairage architectural de qualité. Présente sur les marchés asiatiques de l'hôtellerie et du résidentiel haut de gamme, Luxlight apporte des services à forte valeur ajoutée, très complémentaires à l'offre de Rexel en Asie.



— **Leadership dans l'État de Sao Paulo** — Treize mois après le rachat de Nortel, Rexel a renforcé sa présence au Brésil avec l'acquisition début 2012 de deux sociétés, Delamano et Etil. Une double opération qui lui permet de devenir le leader du marché de l'État de Sao Paulo, le plus important du Brésil (1/3 du PIB) et d'accroître son chiffre d'affaires d'environ 85 millions d'euros. Le Brésil est une des priorités de la stratégie de croissance externe du Groupe et ces acquisitions s'inscrivent parfaitement dans ces objectifs. Delamano possède une expertise forte dans la maintenance et l'assistance technique (MRO). Etil est un des principaux distributeurs de matériel électrique de l'État, en particulier dans le secteur tertiaire et résidentiel.

Réussir une acquisition

Lorsque nous achetons une entreprise, c'est avant tout pour ses hommes. Pour qu'une acquisition soit réussie, il est essentiel d'associer les équipes le plus en amont possible de l'opération et de fidéliser les managers.

— Guillaume Chainier, Directeur Fusions-Acquisitions Groupe

ÉTATS-UNIS

Percée dans l'efficacité énergétique

L'achat de **Munro Distributing Company** en novembre 2012 permet au Groupe de consolider sa part de marché américaine, mais aussi d'acquérir des compétences en matière d'efficacité énergétique. Cette société en pleine croissance a réalisé 115 millions d'euros de ventes en 2012. Elle bénéficie de partenariats solides avec les ESCO (*Energy Service Companies*), sociétés spécialisées dans la mesure et le pilotage des consommations. Elle a participé à de nombreux projets LEED, le top de la certification américaine pour les bâtiments à haute qualité environnementale, et est également très en pointe dans le domaine de l'e-commerce.

ASIE ET AMÉRIQUE LATINE

Perspectives prometteuses dans les pays émergents

Le grand basculement au sein de l'économie mondiale se poursuit. Le poids des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) dans le PIB mondial est passé de 16 % en 2001 à 28 % en 2012 et pourrait atteindre 40 % en 2017, selon le FMI*. Pour Rexel, comme pour nombre de grandes entreprises, les marchés émergents sont devenus les nouvelles locomotives de la croissance dans une économie mondiale ralentie par la crise.

La présence du Groupe y est encore relativement faible, inférieure à 10 % de son chiffre d'affaires, et s'explique par l'extrême fragmentation et le manque de maturité du marché distribué. La consolidation progressive des acquisitions et la croissance organique permettront à Rexel de renforcer ses positions. Les perspectives au Brésil, en Chine et chez leurs voisins d'Asie ou d'Amérique latine sont prometteuses : l'essor des classes

moyennes, l'urbanisation galopante et le développement du tissu industriel local offrent d'excellentes opportunités commerciales pour le Groupe. La présence de Rexel y est d'autant plus importante que leur poids économique y attire un nombre croissant de grandes entreprises étrangères. En s'y implantant, le Groupe peut leur assurer un accompagnement de qualité à l'international. Enfin, la richesse en matières premières du Brésil et de la Chine les place en bonne position sur les marchés verticaux, au sein desquels Rexel dispose d'une expertise reconnue et souhaite poursuivre son développement.



* Fonds monétaire international

BRÉSIL

La montée en puissance

Le Brésil est aujourd'hui la 6^e puissance économique mondiale. La croissance, ralentie par la crise, devrait reprendre au rythme de 4 à 5 % à partir de 2013. En moins de deux ans, le Groupe est devenu n° 2 au Brésil et n° 1 dans l'État de São Paulo, le plus riche et le plus peuplé du pays. Sa part du marché brésilien est de 5 % et pourrait atteindre 10 % à moyen terme. « En 2020, le Brésil sera le 5^e plus grand marché du monde, note Salvador Pugliese, Directeur des Opérations de Nortel, filiale de Rexel au Brésil. Ce dynamisme est une fantastique opportunité en termes d'acquisitions, de croissance organique, d'échanges de bonnes pratiques et de contrats globaux d'approvisionnement ».



SALVADOR PUGLIESE
Directeur des Opérations de Nortel

PROTECTION SOCIALE

INTERNATIONAL



Le programme universel de prévoyance *Rexel Plus Protection for All* lancé par le Groupe en 2011 couvre près de 5000 salariés dans 11 pays.



PILOTAGE ENVIRONNEMENTAL

BRÉSIL ET ÉTATS-UNIS

Le pilotage environnemental est mené notamment via un reporting annuel spécifique qui couvre l'ensemble des filiales. Les acquisitions sont intégrées dans l'année qui suit la transaction. « Les dernières acquisitions, notamment au Brésil et aux États-Unis, se sont facilement mises au niveau des exigences du Groupe », note Xavier Galliot, Directeur du Développement durable Groupe.

ÉNERGIES RENOUVELABLES

CHINE



La Chine est le leader sur le marché des énergies renouvelables. Avec un programme de subventions de 300 milliards d'euros, la Chine espère hisser à 40 % la part des énergies renouvelables dans son mix énergétique d'ici 2040. (source : www.efficacite-electrique.fr)

EUROPE ET AMÉRIQUE DU NORD

Les pays matures portés par les marchés de l'efficacité énergétique

La consolidation de la présence du Groupe dans les pays matures, qui représentent 90 % de son chiffre d'affaires, est un axe prioritaire du projet d'entreprise *Energy in Motion*. En dépit d'un environnement économique difficile en

2012, l'Europe a vu ses ventes se maintenir et sa rentabilité résister. En Amérique du Nord, les ventes ont progressé et la rentabilité s'est améliorée. Les acquisitions réalisées sur l'un et l'autre continents ont joué un rôle dans le maintien des positions du Groupe. Elles continueront à avoir un impact décisif sur les parts de marché de Rexel, notamment aux États-Unis, où le marché reste très fragmenté.

Les marchés de l'efficacité énergétique ont été un levier important de croissance en 2012 dans les pays matures. Soutenus par des initiatives gouvernementales d'ampleur – *Green Deal*

au Royaume-Uni, *Better Building Initiative* aux États-Unis, *Energie Konzept* en Allemagne ou encore *RT 2012* en France – ils ont permis à des pays comme les États-Unis ou le Royaume-Uni d'enregistrer des succès significatifs.

L'accélération de la croissance organique en 2013 continuera de s'appuyer sur les trois leviers identifiés par le projet d'entreprise *Energy in Motion* : les produits et services à fort potentiel liés à l'efficacité énergétique, les clients grands comptes et projets internationaux, les segments verticaux de marchés ciblés.

— Trois zones européennes

22

pays européens

sont désormais regroupés en 3 zones structurées autour des marchés leaders : le Royaume-Uni pour l'Europe du Nord, la France pour l'Europe du Sud et l'Allemagne pour l'Europe Centrale et de l'Est. Une nouvelle organisation du Groupe plus concentrée et mieux adaptée à la réalité des marchés.



Perspectives américaines

La part de marché des principaux leaders aux États-Unis, dont Rexel, ne dépasse pas 6 ou 7 %. Le marché américain offre donc de belles perspectives au Groupe en termes de consolidation.

— Guillaume Chainier, Directeur Fusions-Acquisitions Groupe

ROYAUME-UNI

Une offre complète et compétitive

Numéro 1 de la distribution électrique au Royaume-Uni, Rexel a vu sa position renforcée en 2012 par l'acquisition de Wilts Wholesale Electrical, un des plus grands distributeurs de matériel du pays. En 2012, le Royaume-Uni s'est également illustré sur le marché très compétitif des énergies renouvelables. Une nouvelle marque a été lancée en ligne, *Natural Sparx*, destinée aux professionnels des énergies renouvelables et installateurs de panneaux photovoltaïques. L'offre a bénéficié d'une campagne de promotion nationale. *Natural Sparx* a reçu le Prix du meilleur positionnement de marque du *Chartered Institute of Marketing Construction Industry Group*.

GRANDS COMPTES INTERNATIONAUX

Des accords sur mesure à destination des grands clients

Qu'il s'agisse d'approvisionner les grands installateurs ou les grands comptes, Rexel accompagne ses clients partout dans le monde. Son organisation et son savoir-faire lui permettent de contribuer à leur performance, y compris dans les pays émergents, en leur proposant le même niveau de prestation que sur leurs autres marchés.

Rexel offre à ses grands clients à la fois une entité mondiale pour concevoir et coordonner leur approvisionnement de manière globale et un réseau de plus de 2 300 agences dans 37 pays pour assurer la mise en œuvre des contrats. « La négociation d'accords internationaux s'apparente de plus en plus à des partenariats à long terme où l'optimisation des processus d'achat garantit la création de valeur pour le client comme pour Rexel. Ce sont des accords sur mesure qui visent à réduire



les coûts dans une approche très globale qui peut aller jusqu'à la prise en charge de toute la chaîne logistique sur le chantier ou de l'ensemble de l'approvisionnement d'une grande entreprise », explique Laurent Marguerat, Responsable Grands Comptes Internationaux Groupe.

L'accompagnement international des grands comptes, des grands projets et la gestion des marchés verticaux ont été regroupés en 2012 au sein d'une même direction commerciale, augurant de nouvelles synergies en 2013 et au-delà.

VINCI ENERGIES INTERNATIONAL

« Une volonté partagée de développer l'activité »

Nous travaillons dans 25 pays (hors France), essentiellement en Europe, mais aussi au Brésil, au Maroc, en Indonésie et en Inde. Jusqu'à présent, chacun de ces pays avait une relation locale avec Rexel. L'accord international que nous avons signé en 2012 pour 3 ans marque notre volonté de nous positionner comme un client unique. Ainsi, dans les pays en commun, nous avons, avec Rexel, le même intérêt à nous y développer ensemble. Cette approche commerciale est le moteur d'un accord qui repose à la fois sur l'optimisation de nos achats, mais également sur une vision managériale partagée d'un modèle de gouvernance. Nous en voyons déjà les premiers résultats avec un partenariat préférentiel dans chaque pays et le lancement d'actions de fond, comme la réduction du TCO (coût total d'appropriation). Nous avons désormais une véritable dynamique d'accompagnement.



Déploiement rapide des contrats

Rexel a le savoir-faire, les outils et les réseaux pour assurer le déploiement rapide et efficace d'accords internationaux et contribuer ainsi à la performance de la stratégie d'achat de ses clients.

— Arnaud Picot, Directeur Grands Comptes Internationaux Groupe



— Sébastien de Laissardière, Directeur Achats, Vinci Energies International



NOS VALEURS EN ACTION

Une année charnière pour encourager la culture de coopération



La culture de coopération est un des axes stratégiques de Rexel. La capacité du Groupe à promouvoir des synergies est essentielle pour optimiser son fonctionnement, partager ses bonnes pratiques et développer ses marchés. L'année 2012 a été une année importante pour poser les bases de cette culture de coopération. Au mois de mai 2012, Rexel a lancé la trentaine de *streams* identifiés comme les axes de développement prioritaires en termes de marchés, de solutions, de clients et de process. Chacun a été confié à un *Practice Leader*, nommé par le Comité exécutif en dehors des structures organisationnelles et hiérarchiques traditionnelles. Leur mission était double. D'une part, procéder

avec l'aide d'experts du Groupe à une analyse stratégique et à une première approche des marchés. D'autre part, identifier avec l'aide des responsables pays le cadre opérationnel de ces axes stratégiques en termes d'organisation, de compétences et de moyens à mettre en place. Les *Practice Leaders* ont ainsi constitué des réseaux informels et instauré des méthodes de travail qui sont les prémisses du fonctionnement des *streams*. L'organisation de communautés fondées sur la compétence a permis de systématiser et d'encadrer l'échange de bonnes pratiques et de *business models* selon une logique transversale qui se diffuse progressivement dans le Groupe. Leur mission terminée, les *Practice Leaders* ont passé le relais au Groupe, qui assurera le déploiement effectif de cette nouvelle organisation en 2013.

RESSOURCES HUMAINES

Globe-trotteuse

Recrutée en 2010 dans le cadre du programme *International Traineeship* du Groupe, Paula Gomez, Contrôleur financier, n'a pas cessé de sillonner la planète. De son Espagne natale au Chili en passant par les États-Unis et la France, cette jeune recrue, symbole d'une nouvelle génération de collaborateurs, a apprécié de « pouvoir s'impliquer dans un large éventail de domaines et d'en apprendre toujours davantage sur les activités du Groupe ».

— Projet d'entreprise

30
*Streams Energy
in Motion*
lancés en mai 2012

ENERGY IN MOTION

« De l'état des lieux au *business model* »



Le marché des automatismes du bâtiment est encore peu développé chez Rexel, mais il est potentiellement intéressant. L'objectif était de valider cette idée auprès d'experts et d'opérationnels du terrain et de voir avec eux comment on pouvait la développer. Nous avons travaillé avec une dizaine d'interlocuteurs dans cinq pays, sélectionnés en fonction de la maturité de leurs marchés. Nous avons sollicité leur avis, leurs conseils et leur collaboration. Cette démarche participative a permis de décroquer les correspondants par pays et de les intégrer dans une logique globale. Ensemble, nous avons fait un état des lieux, réfléchi à une proposition commerciale, défini des *business models*. Ce n'est pas le fruit d'une réflexion théorique, mais d'une sorte de coaching de responsables terrain, à la fois efficace et valorisant.

— Manuel Romera, Directeur de la Stratégie Fournisseurs

Comment relever les défis de l'efficacité énergétique ?



Des solutions performantes pour mieux maîtriser l'énergie

► **La maîtrise de l'énergie est devenue un enjeu majeur** pour les gouvernements comme pour les entreprises et les particuliers. La consommation d'énergie dans le monde va doubler d'ici 20 ans alors que les ressources diminuent. L'augmentation du prix de l'énergie va se poursuivre, peser sur une croissance déjà ralentie et accentuer la précarité énergétique des ménages. L'impact environnemental risque par ailleurs de s'aggraver malgré les engagements pris par nombre de pays pour réduire les émissions de gaz à effet de serre.

► **Pourtant, jamais autant qu'au cours de ces dernières années,** il n'y avait eu de telles innovations technologiques ou législatives pour maîtriser l'énergie. Les solutions d'efficacité électrique pour consommer moins et mieux ont considérablement progressé. Les sources d'énergie renouvelables sont à l'aube de nouveaux déploiements. Les gouvernements ont lancé de grands programmes d'investissement et d'incitation à l'efficacité énergétique. Mais la transition énergétique se heurte à des obstacles techniques, financiers et d'appropriation par les utilisateurs.

► **Rexel est au cœur de cette transition.** Son expertise des produits et des technologies, son rôle d'interface entre les fabricants, les installateurs et les utilisateurs, sa capacité à concevoir des solutions adaptées aux besoins des usagers en font un acteur essentiel du marché de la maîtrise de l'énergie.

MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE

Faciliter la transition énergétique

Pour réussir la transition vers la maîtrise de l'énergie, encore faut-il en comprendre les enjeux et les solutions. Si les grandes entreprises ont les compétences nécessaires pour analyser et évaluer l'impact de cette transition, tel n'est pas toujours le cas d'entreprises plus petites, des installateurs ou des particuliers. L'une des missions de Rexel est d'informer et de former ses installateurs, mais aussi les clients finaux, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises. Au moment où les gouvernements lancent de grands programmes d'efficacité énergétique et alors que les solutions deviennent de plus en plus complexes, Rexel est un partenaire particulièrement présent et actif. Au cours de ces dernières années, le Groupe a mis en place des outils pour décrypter les évolutions techniques, sociales, économiques ou législatives, comme par exemple le magazine en ligne sur l'efficacité électrique* ou le baromètre sur la perception des enjeux



BRIAN SMITHERS
Directeur du Développement
Rexel UK

de l'efficacité énergétique. D'autres outils répondent à des besoins plus ciblés d'information, comme les salons et showrooms ou encore la chaîne de télévision commerciale de Rexel France (InxelTV).

Pour convaincre les utilisateurs de la pertinence des solutions d'efficacité énergétique, l'argumentaire économique et financier est déterminant. Les utilisateurs veulent savoir dans quelle mesure leurs dépenses d'énergie vont diminuer et sous quel délai leur investissement sera rentabilisé. « *L'expertise dans la mesure des consommations énergétiques est un atout essentiel. Elle permet de démontrer l'intérêt des nouvelles technologies et d'éduquer le consommateur* », estime Brian Smithers, Directeur du Développement de Rexel UK. Dans ce domaine également, Rexel France a développé toute une gamme d'outils d'évaluation comme les audits énergétiques sur tablettes (*lire* La tablette Vesta, page 32), ou les sites web de diagnostic pour le grand public (moninstallateurexpert.fr), etc.

* www.efficacite-electrique.fr



— Économies d'énergie

30 %
potentiel d'économies
d'énergie

lié à la rénovation des bâtiments industriels et tertiaires européens.

ÉCO-EFFICACITÉ

ÉTATS-UNIS

En juillet 2012, les États-Unis ont interdit la vente et la fabrication de tubes fluorescents T12, qui représentent encore près de 50 % de l'éclairage commercial. L'équipe *Energy Solutions* de Rexel USA s'est adressée aux utilisateurs *via* une campagne d'information et a mis à leur disposition des guides sur la législation, ainsi qu'un outil de mesure pour les aider à déterminer si leur éclairage tombait sous la coupe de la nouvelle législation.

GREEN DEAL

GRANDE-BRETAGNE



Le 1^{er} janvier 2013, le gouvernement britannique a lancé un *Green Deal* pour inciter les ménages à entreprendre des travaux d'efficacité énergétique, grâce notamment à des prêts à taux zéro. Deux mois avant ce lancement, et alors que les 3/4 des ménages se déclaraient préoccupés par leur facture d'énergie, 96 % d'entre eux n'avaient toujours pas entendu parler du *Green Deal* ou compris en quoi il consistait, selon un sondage mené par *YouGov* et Rexel en 2012.

INITIATIVE

FRANCE

Créé en 2011, le Groupement d'Intérêt économique (GIE), Réseau Énergie Habitat (REH), associe les services d'un bureau d'étude (Inoveha), trois distributeurs de matériaux de construction, une banque et Rexel, au service des particuliers qui souhaitent réaliser des travaux d'amélioration énergétique dans leur habitation. En 2012, le GIE a reçu le Trophée du négoce du *Moniteur*.
En savoir plus :
www.reseau-energie-habitat.fr
et www.inoveha.fr

SERVICES ADAPTÉS

Promouvoir une offre globale et intégrée



Bien plus qu'un distributeur, Rexel est un prescripteur de solutions éco-performantes qui intègre différents métiers et services liés à l'efficacité énergétique. Rexel conçoit ses offres en fonction des besoins des clients et non pas seulement à partir de produits ou de technologies. Son objectif est de réunir différentes solutions dans une offre personnalisée. Spécialiste du management énergétique, Rexel peut assurer l'audit d'un bâtiment, la préconisation des équipements, la mise en place d'outils de mesure et de pilotage et le suivi de l'efficacité énergétique.

Mais la solution technique, même complète, n'est pas tout. Pour faciliter la mise

en œuvre des solutions qu'il préconise, Rexel propose ainsi un ensemble de services: services financiers en partenariat avec des organismes spécialisés, montage des dossiers de demande de subventions, aide administrative à la gestion des dossiers, etc.

Pour mieux répondre aux besoins de ses différents clients, Rexel a mis en place des organisations, des compétences et des équipes spécifiques. Il s'agit d'*Active 8* aux États-Unis, *Rexel Energy Solutions* au Royaume-Uni, *Genera* en Espagne, *Kandela* en Finlande. Les approches varient d'un marché à l'autre, mais l'objectif est le même: une démarche globale qui apporte de l'intelligence aux solutions.

Développer les compétences

Pour répondre au défi de l'efficacité énergétique, nous devons assurer le développement de nos compétences et être certains que nos équipes de vente maîtrisent un système complexe qui place le calcul de retour sur investissement, le conseil et le service au cœur de la proposition.

— Franck Legardeur, Directeur Marketing Efficacité énergétique Groupe



FRANCE

La tablette Vesta

En février 2013, Rexel France a lancé un outil d'accompagnement à la vente, la tablette Vesta, pour aider ses installateurs à offrir à leurs clients des solutions intelligentes d'efficacité énergétique. Suite à un relevé terrain et à la collecte de renseignements auprès des clients, la tablette réalise un pré-audit sur la base duquel l'installateur fait un diagnostic et une préconisation. Les solutions technologiques sont présentées aux clients sous forme de vidéos 3D, à la fois explicites et attractives. Vesta permet aussi de chiffrer l'impact économique des solutions et dispose d'une base de données intégrée pour sélectionner les meilleures marques du marché.



TROIS QUESTIONS À GONZALO ERREJON, DIRECTEUR MARKETING ET RELATIONS FOURNISSEURS GROUPE

Offrir des solutions éco-efficaces performantes



GONZALO ERREJON
Directeur Marketing et Relations Fournisseurs Groupe

Quels sont les atouts de Rexel sur le marché de l'efficacité énergétique ?

Nous avons une vision globale des catégories de produits qui nous permet de proposer des solutions intégrant l'éclairage, les automatismes, les énergies renouvelables, etc. Les compétences de nos équipes nous permettent aussi de combiner différentes technologies et de maximiser leur efficacité énergétique. En tant qu'intégrateur de solutions, Rexel est un interlocuteur unique et de confiance. Nos équipes sont proches de leurs clients, connaissent bien leurs exigences et contraintes et peuvent leur proposer des solutions globales clés en main qui répondent à leurs besoins.

per, sans doute sur de nouveaux marchés, comme le résidentiel, et sur de nouveaux territoires. Rexel est prêt. Nous avons les expertises techniques, les relations avec les fournisseurs et la connaissance des besoins pour offrir des solutions complètes.

Quelles sont les perspectives des systèmes d'automatisme ?

La gestion énergétique des bâtiments est un énorme marché où le critère essentiel des clients est le retour sur investissement. Nous y intervenons comme conseiller énergétique indépendant avec des solutions complètes et des compétences sur tous les protocoles requis. Sur le marché de l'automatisme de l'habitat,

les clients cherchent à la fois à faire des économies, accroître leur confort et profiter de nouveaux services liés à la connectivité des outils. Les technologies restent complexes mais leur utilisation s'est considérablement simplifiée. Notre objectif est d'aider les installateurs à devenir des intégrateurs capables d'installer un système, mais aussi d'en assurer la maintenance et l'évolution.

Comment les marchés des énergies renouvelables évoluent-ils ?

Les marchés de l'éolien et du photovoltaïque ont été portés par des subventions et la mise en place de grands projets destinés à alimenter les réseaux d'électricité. À court terme, de plus en plus de pays vont atteindre la parité des coûts de production et cela va bouleverser la donne. Le photovoltaïque et l'éolien vont se dévelop-

FRANCE

Faire des installateurs des intégrateurs de domotique

Le programme 3i, bouquet de services proposé par Rexel France, met la domotique à la portée de tous les installateurs. Un logiciel permet de concevoir une installation sur base KNX* à partir du plan de masse. Tous les produits sont ensuite répertoriés, préconfigurés et étiquetés avant d'être installés. La mise en service et la conformité sont contrôlées via une mallette remise à l'installateur. Le système peut ensuite être géré en local ou à distance.

* KNX est un standard mondial de communication et d'interopérabilité dans les secteurs de la domotique et de la gestion technique des bâtiments.

FRANCE

La plaisance à distance

Le suivi des consommations d'énergie des emplacements du port de plaisance de Villefranche-sur-Mer s'effectue désormais via des compteurs qui permettent de mesurer les consommations à distance et de facturer directement l'utilisateur final.





CHINE

De la lumière et des jeux — Gexpro Asia a démarré en 2012 la rénovation complète de l'éclairage d'un complexe géant à Macau: 40 étages, 3000 suites, 51 000 m² de casino et une salle de spectacles de 15 000 places. Gexpro Asia gère toute l'opération, depuis l'audit jusqu'à un partenariat de 4 ans avec l'équipe chargée de la gestion du bâtiment. La première phase a porté sur l'éclairage des parkings, bureaux, chambres et restaurants. Le passage aux LED a contribué à des économies qui se chiffrent déjà à près d'un million d'euros par an. Une deuxième phase concernera les escaliers de l'hôtel, la galerie commerçante et le casino. Avec une attention toute particulière aux qualités d'ambiance de l'éclairage.



FRANCE

Les Américains à Saint-Nazaire — Gexpro Services assurera l'approvisionnement, le contrôle et l'assemblage de pièces destinées à une turbine géante qui sera installée au large de Saint-Nazaire. La filiale américaine de Rexel travaille depuis des années avec l'installateur, notamment au Texas, au Brésil et en Espagne. Elle gèrera l'ensemble du processus logistique d'approvisionnement. Près de 200 de ces turbines géantes, chacune capable de fournir de l'électricité à plus de 6 500 foyers, devraient être installées en France.

— Précarité énergétique

500 \$
la facture énergétique
mensuelle moyenne d'un mobile home
aux États-Unis.

ÉTATS-UNIS

Panneaux solaires présidentiels

Comme tous les présidents américains depuis Herbert Hoover, Georges W. Bush a droit à sa Bibliothèque présidentielle, qui ouvrira ses portes à Dallas en mai 2013. Ce projet de 200 millions d'euros et 21 000 m² sera certifié LEED Platinum, le *nec plus ultra* des certifications « vertes » américaines. Gexpro a été retenu par l'installateur pour la fourniture des panneaux photovoltaïques et jouer un rôle de conseil dans la conception du système. Les panneaux occupent la quasi-totalité de la surface du toit et fourniront près de 10% des besoins en énergie du bâtiment. Gexpro a également assuré la formation des équipes du chantier et de l'équipe de maintenance du bâtiment. Le projet se chiffre à près de 330 000 euros.



MARK HARRISON
Directeur des
Programmes Éoliens
globaux de Gexpro

ÉTATS-UNIS

L'éolien s'envole

En 2012, l'énergie éolienne est devenue la principale source de production alternative d'électricité aux États-Unis, générant 42 % de l'énergie issue des nouvelles sources de production. Cette même année, l'industrie éolienne américaine a dépassé le seuil de production des 60 GW. « Rexel collabore avec tous les principaux OEM*, leurs principaux fournisseurs et quelques-unes des plus grandes centrales éoliennes du pays », explique Mark Harrison, Directeur des Programmes Éoliens globaux de Gexpro.

* Original Equipment Manufacturer (fabricant d'équipement d'origine)

SUÈDE

Domotique et basse énergie — Le propriétaire de cette maison, située dans la banlieue de Göteborg, souhaitait limiter au maximum sa consommation d'énergie, voire contribuer au développement de l'énergie renouvelable. Rexel Suède a donc installé les panneaux photovoltaïques sur le toit (environ 10 kWc) et fourni une installation domotique complète sous protocole KNX** pour gérer au mieux la consommation d'énergie. Après avoir expliqué à l'utilisateur les avantages des différentes fonctions, Rexel a proposé une installation domotique facile d'utilisation pour contrôler les volets, l'éclairage, le chauffage, la gestion de l'énergie et a mis en place une connexion avec le système audio et vidéo. L'intégration de l'ensemble de ces fonctions, gérées par une seule application domotique, était le défi de ce chantier. Le coût de l'installation est estimé entre 40 et 45 000 euros.



ALLEMAGNE

Un projet d'éclairage complexe

Hagemeyer Deutschland a participé en 2012 à l'équipement du nouveau collège et du gymnase d'Arnstorf, en Basse-Bavière. Un projet ambitieux destiné à assurer le contrôle de l'éclairage intérieur et extérieur, l'occultation des fenêtres pour la protection du soleil, la commande des portes et des volets et la gestion de l'ensemble des automatismes. La filiale allemande de Rexel a installé 415 appareils sous protocole KNX**, avec des fonctions parfois novatrices. Ainsi, la commande des portes tient compte du calendrier scolaire et des mécanismes de sécurité. Tandis que l'éclairage intérieur s'ajuste automatiquement en fonction de la luminosité ambiante.

** KNX est un standard mondial de communication et d'interopérabilité dans les secteurs de la domotique et de la gestion technique des bâtiments.

ÉCO-EFFICACITÉ

AUSTRALIE



EcoPowerSavers est un guichet unique de solutions éco-performantes mis en place par Rexel Australie pour ses clients, soumis depuis juillet 2012 à une nouvelle taxe carbone.

RELAMPING

FINLANDE

Rexel Finlande a remplacé les ampoules au mercure, désormais interdites en Europe, des 1 700 lampadaires de la ville d'Imatra, dans le sud-est de la Finlande.

NOUVEAU CONTRAT

ROYAUME-UNI



La filiale britannique de Rexel a décroché un contrat de près de 3 millions d'euros pour installer l'éclairage, les prises, les interrupteurs et les lampes d'un hôtel de luxe qui ouvrira ses portes en 2013 dans la nouvelle tour futuriste de Londres, *The Shard*.



RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE

Favoriser l'accès de tous à l'efficacité énergétique

Favoriser l'accès de tous à l'efficacité énergétique – objectif au cœur de l'activité de Rexel – est un engagement qui relève de la responsabilité sociale du Groupe. « Nous souhaitons nous impliquer davantage dans les communautés où nous sommes présents en mettant à disposition de populations défavorisées nos compétences dans le domaine de l'énergie pour permettre un meilleur usage et une consommation optimisée de l'énergie », explique Xavier Galliot, Directeur du Développement durable Groupe.



En 2012, Rexel a formalisé sa démarche dans une Charte et un Guide de l'engagement sociétal. Ceux-ci définissent son territoire d'engagement et les modalités d'intervention de ses filiales et de ses collaborateurs. Le Groupe encourage la mise en place de projets solidaires, qui s'articulent autour de l'éducation, de la formation professionnelle ou de l'équipement de l'habitat afin de faciliter

l'accès du plus grand nombre à l'efficacité énergétique.

Aux côtés des initiatives prises par les filiales, deux chantiers importants ont été lancés par le Groupe en 2012. D'une part le soutien d'un *Ashoka Fellow*, un entrepreneur social innovant qui intègre la dimension de l'efficacité énergétique dans son projet. D'autre part, un partenariat avec la Fondation Schneider Electric pour subvenir aux besoins d'une école professionnelle d'électriciens en Chine.



Rexel s'engage auprès de Stacey Epperson

Un an après avoir signé un partenariat global avec Ashoka, 1^{er} réseau mondial d'entrepreneurs sociaux présent dans 60 pays, le Groupe et ses filiales américaines se sont engagés auprès de Stacey Epperson. Fondatrice de *Next Step*, cette *Ashoka Fellow* a pour mission de remplacer quelques-uns des millions de *mobile homes* existants aux États-Unis, habitations précaires et énergivores. En partenariat avec des constructeurs américains, Next Step propose une solution abordable de maisons préfabriquées modulaires et éco-efficaces, labélisées *Energy Star*. Le soutien de Rexel se traduit dans un premier temps par une bourse de 60 000 euros sur deux ans. En 2013, Rexel élargira son engagement avec Ashoka en lançant le programme *Impact* en France, en Belgique et en Suisse destiné à former une quinzaine d'entrepreneurs sociaux dans le domaine de l'efficacité énergétique.

SOLIDARITÉ

FRANCE



En 2012, Rexel France a signé une convention avec l'association *Bail pour Tous*, qui dispose de 84 logements et trois centres de réinsertion en région parisienne pour les populations sans domicile, en situation d'exclusion économique et sociale. Rexel France a réalisé l'audit énergétique d'un premier ensemble d'habitations et contribuera à leur rénovation ainsi qu'à la sensibilisation des locataires aux économies d'énergie.

PARTENARIAT

CHINE



Dans le cadre de son partenariat avec la Fondation Schneider Electric, Rexel contribue à moderniser les équipements de l'école d'électriciens de Taiyuan, dans la province chinoise du Shanxi, ainsi qu'à former 300 étudiants en deux ans.

— Précarité énergétique

3,8
millions de ménages
touchés par la précarité énergétique en France, selon RAPPEL (Réseau des acteurs de la pauvreté et de la précarité énergétique dans le logement).

Quelles sont nos expertises sur les marchés verticaux ?



Une approche transversale pour optimiser expertises et solutions

► **Rexel a identifié les marchés verticaux** les plus prometteurs en termes de croissance et sur lesquels le Groupe est déjà soit bien positionné, soit bien préparé pour se développer. L'industrie pétrolière et gazière, l'industrie minière ainsi que la production d'énergie ont été retenues comme prioritaires.

► **La plupart des acteurs sur ces marchés** sont de grands groupes internationaux, qu'il s'agisse des propriétaires des infrastructures, des cabinets d'ingénierie ou des industriels. Les relations se construisent au niveau international, sur la confiance et dans la durée, avec des équipes dédiées et des services sur mesure.

► **Ces marchés sont aussi particulièrement exigeants** en matière de qualité et de sécurité, avec des spécifications très particulières en termes de normes et de standards. Ils sont liés par une certaine homogénéité dans les modes de décision, les cycles de fabrication et les procédés de création de valeur ajoutée.

► **Afin de mieux servir ces marchés**, le Groupe développe une approche globale et transversale pour optimiser les bonnes pratiques, les démarches commerciales et les solutions offertes.

TROIS QUESTIONS À JÉRÉMY DE BRABANT, DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT CLIENTS GROUPE

L'exigence des marchés spécialisés

Quelles sont les spécificités de ces marchés verticaux ?

Ce sont des marchés très spécialisés et intégrés, dont les exigences en termes de qualité et de fiabilité figurent parmi les plus élevées au monde. Les donneurs d'ordre requièrent de leurs fournisseurs une organisation et des compétences spécifiques. Il faut des références irréfutables pour pénétrer sur ces marchés et une amélioration permanente de la qualité de service pour s'y maintenir.

Quels sont les atouts de Rexel ?

Rexel est présent sur ce secteur depuis de nombreuses années, à la fois sur la partie projets d'investissement et sur

la partie chantiers de maintenance. Sa double approche, globale et locale, lui permet de répondre aux exigences des donneurs d'ordre en termes de stratégie et de mise en œuvre opérationnelle des contrats. Nous savons concevoir et déployer des services sur mesure, qu'il s'agisse de la gestion des achats, du stockage ou de la maintenance. Nous avons des équipes dédiées, des catalogues de produits ciblés, des installations sur site, des solutions très pointues en matière de livraison ou de conditionnement.

Quelles sont vos priorités pour 2013 ?

En 2012, le projet d'entreprise *Energy in Motion* a identifié les secteurs les plus rentables et les plus prometteurs



JÉRÉMY DE BRABANT
Directeur Développement Clients Groupe

en termes de croissance. Il s'agit notamment de l'exploitation pétrolière et gazière, des mines et des producteurs d'énergie. Pour mieux répondre à leurs besoins, Rexel est en train d'étoffer ses équipes, ses expertises et ses services. La mise en place d'une démarche transversale lui permettra de mieux exploiter les synergies, d'accélérer les échanges de bonnes pratiques et de développer ses marchés.

INTERNATIONAL PROJECTS GROUP

Un support mondial

Rexel IPG (International Projects Group) est la garde avancée du Groupe auprès des grands donneurs d'ordre. Cette structure globale spécialisée dans les grands projets et grands chantiers d'infrastructures est composée d'une quarantaine de personnes. Au service des enseignes du Groupe, IPG répond aux appels d'offres, identifie les meilleurs fournisseurs, propose les solutions les mieux adaptées et coordonne l'exécution des projets.



APPROCHE GLOBALE

Le boom des investissements pétroliers et gaziers



La demande mondiale d'énergie devrait croître d'un tiers d'ici 2035, date à laquelle les hydrocarbures représenteront encore 75 % des sources d'énergie, selon l'Agence Internationale de l'Énergie (AIE). Toujours selon l'AIE, les investissements dans les capacités de production pétrolières et gazières devraient augmenter constamment jusqu'en 2035. Ce boom des investissements illustre la forte demande d'énergie des économies émergentes et traduit la complexité croissante des conditions d'exploration de l'*offshore* en grande profondeur ou des gaz de schiste, ainsi que la nécessité de mettre les installations existantes aux normes environnementales.

Rexel, présent sur les marchés de la construction comme sur celui de la maintenance, maîtrise parfaitement les spécificités de ces industries, qui manipulent des matières dangereuses et in-



PIERRE ALLARD-COULUON
Directeur de Rexel IPG

flammables. La sécurité, la qualité et la fiabilité forment le triptyque de base de toutes les solutions offertes par le Groupe. Rexel est aussi bien placé pour répondre aux exigences croissantes de l'industrie en termes d'efficacité énergétique de ses installations.

La stature globale du Groupe lui permet également de s'adapter aux évolutions majeures que connaît ce secteur. « Un nombre croissant de projets sont désormais menés par des joint-ventures entre les compagnies nationales et les grandes sociétés pétrolières et dans lesquels les cabinets d'ingénierie globaux jouent un rôle croissant, explique Pierre Allard-Couluon, Directeur de Rexel IPG. Une approche globale est devenue l'une des conditions majeures pour servir ce marché ».

Certifications qualité

Lorsqu'on travaille sur des plateformes pétrolières, dans des mines, des terminaux gaziers ou des centrales nucléaires, tous les produits et les procédés utilisés doivent répondre au nec plus ultra des certifications qualité.

— Pierre Allard-Couluon, Directeur de Rexel IPG

ÉTATS-UNIS

La révolution américaine

Les États-Unis, qui importent 20 % de leurs besoins en énergie en 2012, seront exportateurs nets de pétrole en 2030. L'essor de l'exploitation du pétrole et des gaz de schiste, joint à une meilleure efficacité énergétique dans les transports les amèneront vers l'autosuffisance en 2035.

(source : AIE, 2012)



ARABIE SAOUDITE

— IPG en Arabie Saoudite — Rexel IPG a été sélectionné pour participer à la construction d'un des plus grands complexes pétrochimiques au monde, implanté en Arabie Saoudite. Le montant total des investissements est estimé à plus de 15 milliards d'euros. Rexel IPG a su s'insérer très en amont dans ce projet en s'associant avec l'un des principaux fournisseurs de câbles en Arabie Saoudite. IPG a obtenu un contrat cadre préférentiel, un atout de taille dans ses négociations avec la douzaine d'EPC (*Engineering, Procurement, Construction*) retenue. Le marché pourrait s'élever à plus de 20 millions d'euros pour les filiales de Rexel basées aux États-Unis, aux Pays-Bas et à Dubaï.



NOUVEAU SERVICE

— Un service innovant pour les sociétés d'ingénierie — Ajouté en 2012 au portefeuille de solutions de Rexel, le MTO (*Material Take Off*) s'avère particulièrement bien adapté aux besoins des EPC (*Engineering, Procurement, Construction*) ou sociétés d'ingénierie. « C'est un service innovant qui s'adresse à tous les grands chantiers, qu'ils soient pétroliers, miniers ou autres », explique Pierre Allard-Couluon, Directeur de Rexel IPG. Le MTO permet de décharger les ingénieurs de nos clients d'un travail très consommateur de temps et de ressources, tout en étant pour eux à faible valeur ajoutée : l'identification précise de tous les matériels électriques nécessaires au chantier à partir des plans de l'usine. Pour réaliser cette tâche, Rexel IPG a développé un logiciel qui permet de travailler de manière collaborative afin d'assurer la traçabilité complète des matériels ainsi que les connexions avec les fournisseurs et d'assurer l'approvisionnement des équipements avec les bonnes spécifications techniques.



— Bobby Bobbit, Responsable Marché vertical Pétrole et Gaz, Gexpro (États-Unis)

Expertise globale

L'envergure globale de Rexel est une des clés de notre réussite sur ces marchés et un atout de taille vis-à-vis de nos concurrents.

ÉTATS-UNIS ET CANADA

L'union fait la force

En 2012, Rexel USA, Gexpro et Westburne Canada ont répondu à un appel d'offres d'un grand groupe pétrochimique sous la bannière du groupe Rexel et obtenu un contrat de 4 ans pour un montant de plus de 20 millions d'euros.



OPTIMISATION DES EXPERTISES

L'exploitation des synergies sur le marché minier

Canada, l'Australie, le Chili et le Brésil, où Rexel est particulièrement bien implanté. »

l'industrie en matière de fluidité, de rapidité et de rentabilité.

Pour répondre à la première exigence de l'industrie minière - la fiabilité des délais de livraison - Rexel a développé une organisation et des expertises adaptées. « Un retard dans la livraison d'équipements électriques peut affecter le bon fonctionnement de la mine et avoir d'énormes répercussions financières, précise Michael Power. Il est donc impératif d'installer des agences Rexel à proximité des mines, souvent situées dans des endroits reculés ». L'optimisation de la chaîne d'approvisionnement doit également répondre aux demandes de

En 2012, le projet d'entreprise *Energy in Motion* a retenu le secteur minier comme un des segments de marché prioritaires pour le Groupe. « Pour développer ce marché, nous voulons promouvoir une approche plus globale pour mieux exploiter les synergies minières d'un pays à l'autre », explique Michael Power. Une approche initiée par l'échange d'informations, le partage des bonnes pratiques et la mise en réseau des communautés au sein du Groupe. Les premiers résultats se concrétiseront à partir de 2013.

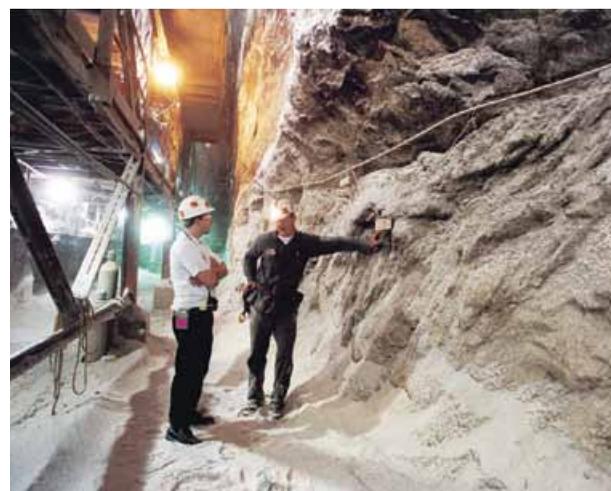
Tirée par la demande des pays émergents et les prix record des matières premières, l'industrie minière mondiale continue de croître à un rythme soutenu. « Pour les seuls achats de matériels électriques, le marché minier est estimé à 8 milliards d'euros, dont 5,5 milliards pour les nouveaux projets et 2,5 milliards pour la maintenance, note Michael Power, Directeur Solutions d'énergie, Rexel Holdings Australie. Les marchés sont très concentrés sur un petit nombre de pays, notamment le



— Marchés verticaux —
Pétrole & gaz et mines

490
millions d'euros
en 2011

680
millions d'euros
objectif 2015



BRÉSIL

— Une offre plus large — L'offre des filiales brésiliennes de Rexel est la plus large du Groupe : audits énergétiques, équipements industriels, équipements de sécurité, etc. Une ambition d'autant plus justifiée que 50 milliards d'euros devraient être investis dans les mines brésiliennes entre 2011 et 2015.

(source : IBRAM, Institut des mines du Brésil)



CHILI

Les synergies à l'œuvre

Dans cette carrière à ciel ouvert des Andes, à la frontière entre l'Argentine et le Chili, les réserves d'or sont estimées à 500 tonnes. La carrière de Pascua Lama est une des plus lucratives de la région. Exploitée par Fluor, l'une des plus grandes sociétés d'ingénierie au monde, la mine sera opérationnelle en 2013. Rexel IPG a mené la négociation commerciale et passé le relais à Rexel au Chili. Les équipes locales, formées par les experts d'IPG, connaissent bien les sources d'approvisionnement régionales et ont également accès à la chaîne d'approvisionnement mondiale du Groupe. Les ventes de Rexel sur le chantier ont été de 2,8 millions d'euros en 2012.

Le meilleur moyen de démultiplier notre force est d'échanger des informations et des bonnes pratiques de pays à pays.

— Michael Power, Directeur Solutions d'énergie, Rexel Holdings Australie

AUSTRALIE

— Renouvellement de contrat — Rexel Australie a renouvelé son contrat de maintenance sur un des plus grands sites miniers d'Australie, d'une valeur de 50 millions d'euros sur 5 ans.

— Investissements — Brésil

50
milliards d'euros
devraient être investis dans les mines brésiliennes entre 2011 et 2015.
(source : IBRAM, Institut des mines du Brésil)



CHILI

— Power Room — Rexel Chili propose des groupes électrogènes sécurisés et mobiles « clés en main » pour convertir une alimentation électrique de haute tension en électricité utilisable sur des sites isolés.



PARTENARIATS ACTIFS

Les marchés avec les fournisseurs d'énergie

Les producteurs d'énergie électrique sont des clients de longue date de Rexel, qui assure notamment l'approvisionnement en matériel électrique destiné à la distribution de l'énergie et la maintenance des réseaux. Cette activité se poursuit tandis que d'autres se développent. La manière dont l'énergie est produite et consommée est en effet en pleine mutation et les producteurs n'échappent pas aux bouleversements du secteur. Ils doivent non seulement s'adapter aux nouvelles sources de production de l'électricité mais aussi pro-

mouvoir l'efficacité énergétique auprès des utilisateurs.

Ce marché de la commercialisation de services ou d'équipements pour le compte des producteurs d'énergie ne fait que démarrer. Mais les succès enregistrés en 2012 par Nedco au Canada ou ABM Rexel en Espagne sont de bon augure. « Nous avons tous les atouts pour développer ce marché, explique Mark Durant, Directeur Solutions d'énergie, Nedco Canada, l'expertise dans les économies et l'efficacité énergétique, un très large choix de produits et de fabricants,



MARK DURANT
Directeur Solutions
d'énergie,
Nedco Canada

un réseau d'installateurs qualifiés et proches du terrain nous permettent d'offrir des solutions clés en main aux utilisateurs. Sans oublier une gestion centralisée et rigoureuse qui garantit au donneur d'ordre un reporting rigoureux. » Les situations sont différentes d'un pays à l'autre, voire d'une région à l'autre, mais les producteurs d'énergie sont appelés à devenir des vecteurs importants de croissance qui s'intègrent parfaitement dans la stratégie des marchés verticaux du Groupe.



CANADA

— Les pionniers — L'expérience a démarré en 2008 dans l'Ontario, quand Nedco s'est engagé auprès de producteurs d'électricité locaux pour offrir aux petites entreprises de rénover leur éclairage afin de réduire leur consommation. À ce jour, Nedco et ses installateurs ont renoué l'éclairage de près de 80 000 entreprises. Le programme se poursuit en Ontario et la Nouvelle-Écosse a sollicité Nedco sur un programme similaire, avec des interventions qui intègrent cette fois des audits énergétiques. Nedco a ainsi permis aux PME locales d'économiser plus de 15 GWh par an. À ce titre, la filiale de Rexel a reçu en 2012 le prix du Partenaire de l'année décerné par *Efficiency Nova Scotia*.

— Audits — Espagne

200 à 400
audits par mois

réalisés auprès de particuliers pour le compte d'Endesa, la première entreprise publique d'électricité en Espagne, par ABM Rexel, la filiale espagnole de Rexel.

Innovation

Pour travailler comme nous l'avons fait avec les producteurs d'énergie, il faut avant tout être convaincu qu'il est possible de faire des choses différentes de notre business traditionnel.

— Mark Durant, Directeur Solutions d'énergie, Nedco Canada

Comment mettre en œuvre l'excellence opérationnelle ?



Une logistique intégrée au service du client et soucieuse de l'environnement

▶ **Avec plus d'un million d'articles disponibles**, 122 millions de commandes et 45 millions de livraisons par an, les structures logistiques sont des centres névralgiques pour Rexel. La bonne exécution des commandes et le respect des délais de livraison sont l'*alpha* et l'*omega* du Groupe. Pour assurer l'excellence opérationnelle, Rexel améliore en permanence le niveau de service, la performance et la productivité de sa chaîne d'approvisionnement.

▶ **Cette amélioration est moins une question de moyens que d'organisation et de culture.** Une culture centrée sur le client et que l'on retrouve au cœur du dispositif « *Lean* » déployé progressivement par le Groupe dans tous ses grands entrepôts. La formation des équipes, l'organisation des locaux et la mise en place de nouveaux procédés permettent d'accroître simultanément la sécurité, la qualité et la productivité. Ce mode de gestion de la complexité, qui implique durablement les employés, s'avère être l'une des clés de l'excellence opérationnelle.

▶ **À l'heure où les technologies sont de plus en plus connectées**, leur intégration dans la chaîne d'approvisionnement est un autre défi que le Groupe doit en permanence relever. Les plateformes informatiques, l'automatisation des tâches, l'e-commerce et les services électroniques doivent être intégrés pour améliorer la performance. Sans jamais perdre de vue la finalité de la logistique : le service au client.

▶ **Enfin, la logistique a son rôle à jouer dans la réduction de l'empreinte environnementale** du Groupe. L'efficacité énergétique des centres logistiques, la réduction des emballages et l'optimisation des transports figurent parmi les priorités environnementales de Rexel.

LOGISTIQUE

L'optimisation de la supply chain au service du client



PETER HAKANSON
Directeur
Opérations Groupe

La logistique est au cœur de la performance de Rexel. À chaque livraison, le Groupe engage un peu sa réputation. « *Les attentes liées à notre supply chain diffèrent en fonction des marchés - verticaux, industriels, grands chantiers ou autres - mais la devise des opérationnels reste la même, "le service au client"* », explique Peter Hakanson, Directeur Opérations Groupe.

Le projet d'entreprise *Energy in Motion* engage Rexel dans la voie de l'excellence opérationnelle par l'optimisation permanente des pratiques et de l'organisation. En 2012, le déploiement du « *Lean* » en a été une des manifestations majeures. « *C'est une culture d'amélioration permanente, qui se vit sur le terrain et qui est fondamentale pour transformer l'exécution quotidienne des opérations dans les entrepôts* », explique Xavier Derycke,

Directeur Supply Chain Groupe et Europe du Nord. *Sa réussite repose autant sur la détermination du management que sur la sensibilisation et la formation des employés.* Initié en 2011 en France, Belgique et Autriche, le « *Lean* » s'est étendu en 2012 au Canada, aux États-Unis et à la Finlande. Les premiers résultats sont probants : la sécurité, la productivité et la qualité du service se sont améliorées. À terme, les 60 plus grandes structures logistiques du Groupe ont vocation à adopter le « *Lean* ».

Parallèlement, Rexel poursuit l'intégration de plus en plus poussée des différentes composantes de la chaîne d'approvisionnement : logistique, informatique, e-commerce et CRM. La consolidation des services, notamment pour optimiser l'utilisation des transports et des entrepôts, est un autre axe de l'excellence opérationnelle et de la réduction des coûts. « *L'intégration de la supply chain avec nos principaux fournisseurs avance aussi et va désormais bien au-delà de l'échange d'indicateurs de qualité de service* », note Peter Hakanson.

NORVÈGE

AutoStore®

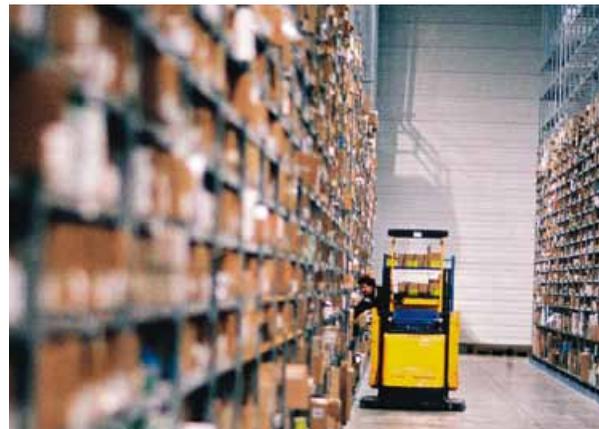
Mis en place à l'été 2012 dans l'entrepôt d'Oslo, en Norvège, AutoStore® est une solution de stockage très innovante : un mécano géant composé de 15 étages de bacs en plastique empilés les uns au-dessus des autres, sur une surface au sol de 500 m². Des robots vont y chercher les références correspondant aux commandes et les apportent à l'opérateur. Une logique quasi-industrielle qui permet d'optimiser les surfaces et les performances, tout en améliorant les conditions de travail.



L'état d'esprit « *Lean* »

*Dans un entrepôt « *Lean* », lorsqu'une commande n'est pas correctement traitée, les employés ne se contentent pas de la refaire, ils en cherchent les raisons et la solution. Ils comprennent mieux la finalité de leur travail et sont forcément plus motivés.*

— Cédric Glorieux, Support opérationnel Logistique, Centre logistique de Marquain, Belgique



ALLEMAGNE

Rationaliser les centres logistiques — Pour traiter les quelque 45 000 références en stock dans un entrepôt, la taille idéale d'un site se situe entre 15 et 20 000 m². Son implantation doit aussi respecter une « juste » distance avec les clients, à savoir, en Europe, un rayon de 350 kilomètres. Ces critères sont une des clés de la rationalisation des entrepôts, dont le nombre a augmenté au fil des acquisitions.

Cette rationalisation permet de diversifier l'offre pour les clients en augmentant le nombre de références en stock, d'accroître significativement le niveau de service et de réduire les coûts.

Hagemeyer Deutschland a ainsi procédé en 2012 à la consolidation de cinq de ses entrepôts dans le Sud de l'Allemagne. Un centre logistique unique a été inauguré en mars 2013 à Maisach Gernlinden. Doté d'un système de gestion mécanisé, il permet de gérer plus efficacement les ressources et d'optimiser les flux de marchandises. Toutes les étapes sont sécurisées par lecteur optique ou par des numéros de contrôle, liés à un système vocal automatisé.



BELGIQUE

Au régime « Lean » — Comme tous les entrepôts « Lean », celui de Marquain, en Belgique, se reconnaît au premier coup d'œil : l'entrepôt est parfaitement rangé, la signalétique des différentes zones est claire, les résultats et les objectifs des principaux indicateurs sont affichés sur de grands panneaux.

Lancée en avril 2011 dans cet entrepôt de 18 000 m² et 110 salariés, la démarche « Lean » s'est d'abord attachée à réorganiser le stockage et à mettre en place la signalétique. Une aire de communication a été instaurée dans chacune des quatre zones d'activité. Tous les matins, le chef d'équipe y réunit ses troupes pendant 10 minutes pour commenter les résultats de la veille et préparer la journée. Les chefs d'équipe, le directeur logistique et le responsable « Lean » font aussi le point quotidiennement. En un an, le nombre d'accidents du travail a diminué d'un tiers, la productivité a augmenté de plus de 3% et la qualité de service a grimpé d'un point. Le processus d'amélioration continue : en 2013, il s'agira de détailler les standards des postes opératoires afin d'optimiser les méthodes de travail et de faciliter l'intégration des nouveaux employés.

— **Logistique**

122
millions de commandes

45 millions de livraisons par an,
1 million de références,
+ de 90% des articles livrés le jour même
ou le lendemain, en 2012.



E-SERVICES

Une offre d'e-services de plus en plus étoffée

Rexel offre une gamme d'e-services, destinés à faciliter les relations avec ses clients, s'inscrivant dans une stratégie multicanale qui inclut l'amont de la relation, l'information sur les produits, le conseil ou encore l'aide à la configuration. Tous les pays du Groupe proposent en effet des *webshops* qui permettent de passer des commandes en ligne, d'assurer leur suivi et la facturation et offrent aussi la possibilité de consulter les fiches produits et des notices de montage. Rexel propose également des services

plus spécifiques. Il s'agit essentiellement de l'EDI, l'échange de données informatisées, qui est destiné aux gros clients. L'EDI permet non seulement d'envoyer des catalogues personnalisés, mais aussi de gérer les commandes et la facturation pratiquement sur mesure. D'autres services plus spécifiques concernent le DMI (*Distributors Management Inventory*), comme par exemple la gestion des stocks sur chantier.

— **E-commerce**

12%
des ventes en 2012
(web marchand + EDI)



E-SERVICES

Mobiles et numériques

► **RÉSEAUX SOCIAUX** Les initiatives de fidélisation des clients fleurissent sur Twitter, YouTube et Facebook, notamment chez Gexpro, Rexel UK et Onexis.

► **MOBILES** Des applications ou des sites web mobiles transactionnels sont fréquemment utilisés par les clients du Groupe au Canada, en Autriche, en Norvège, en Australie, en Belgique, en France et aux États-Unis.

► **PUNCH OUT** Cette fonctionnalité du portail Rexel permet aux grands groupes industriels d'accéder à des données actualisées et ciblées et de les rapatrier dans leur propre système d'information.

► **LIVE CHAT** Principalement utilisé en Amérique du Nord et notamment chez Platt, le *live chat* permet aux clients d'avoir un contact direct avec le service clientèle et est progressivement étendu aux autres pays du Groupe.

AUTRICHE

Plus du quart des ventes en ligne

En 2012, l'Autriche a réalisé 28% de ses ventes en ligne, soit une augmentation de 40% par rapport à 2011. La clé du succès est l'élaboration d'un vrai projet d'entreprise qui a su convaincre les collaborateurs. D'importants moyens ont été mobilisés pour assurer une bonne présentation des produits et une campagne de communication efficace. Les clients ont la possibilité de passer leurs commandes en ligne après la fermeture des agences pour être livrés dès le lendemain, ou de télécharger l'historique complet de leurs achats et factures. Les installateurs, séduits, utilisent même le site comme un outil commercial auprès de leurs propres clients. La qualité des e-services est devenue un facteur clé de différenciation sur le marché.

L'offre d'une gamme d'e-services est indispensable pour répondre aux exigences de nos clients, mais elle n'est pas exclusive et doit s'inscrire dans une stratégie multicanale.

— Peter Hakanson, Directeur Opérations Groupe



TRANSPORTS
PARTAGÉS

ÉTATS-UNIS



Un projet pilote de consolidation des flottes Gexpro et Rexel USA a été mis en place en 2012 dans la région de Los Angeles. Le nombre moyen de camions par tournée quotidienne est passé de 25 à 18, réduisant de 90 tonnes les émissions annuelles de CO₂. Cette consolidation sera prochainement élargie à d'autres États américains.

ÉCLAIRAGE EXEMPLAIRE

CHILI

La rénovation de l'éclairage, menée en 2012 dans le centre de distribution Rexel de Santiago au Chili a permis d'économiser 67 % de la consommation et d'améliorer la sécurité au travail.



FRANCE

L'emballage intelligent

En 2012, Rexel France a lancé un projet pilote pour remplacer par des bacs en plastique les emballages en carton utilisés pour le réapprovisionnement des agences et la mise à disposition des commandes aux clients. Le test, mené pendant 18 mois dans 13 agences de la région nancéenne, a permis de réduire la consommation de cartons de 15 tonnes. Rexel France envisage de généraliser cette initiative et d'équiper les bacs de puces électroniques afin d'optimiser les systèmes de gestion des stocks.

CONSOMMATION D'ÉNERGIE ET VALORISATION DES DÉCHETS

Une logistique verte pour réduire l'empreinte environnementale

« **L'**empreinte environnementale du Groupe, en tant que distributeur présent dans 37 pays, est diffuse mais peu significative comparée à celle des industriels, rappelle Xavier Galliot, Directeur du Développement durable Groupe. Cependant, Rexel est conscient de sa responsabilité et s'est engagé à maîtriser ses consommations de ressources naturelles, à réduire ses émissions de gaz à effet de serre, à collecter et recycler ses déchets. » La logistique est un des leviers de cet engagement, le déploiement du « Lean » visant aussi à réduire le volume de déchets générés.

La modernisation de l'éclairage, du chauffage et de la climatisation menée dans de nombreux centres logistiques a contribué à réduire la consommation d'énergie. Celle d'électricité a par exemple baissé de 5% en 2012. En matière de conditionnement, différentes initiatives ont permis d'accroître l'utilisation d'emballages réutilisables. Le taux de valorisation des déchets s'est amélioré, passant de 62% en 2011 à 71% en 2012.



XAVIER
GALLIOT
Directeur du
Développement
durable Groupe

« L'impact principal de la chaîne logistique réside dans les émissions de CO₂ dues au transport, qui représentent 70 % de l'empreinte carbone du Groupe », précise Xavier Galliot. En 2012, Rexel a ainsi renforcé le recours au transport partagé, c'est-à-dire la consolidation des flux avec d'autres entreprises locales. Cette formule est désormais utilisée dans près de 80 % des entités. La gestion de la flotte interne a aussi été optimisée et rationalisée. « Au total, tout en maintenant un haut niveau d'activité et de services, les émissions liées au transport des marchandises ont baissé de 3 % en 2012. Les émissions liées aux déplacements commerciaux des personnels ont en revanche augmenté de 5 % », ajoute Xavier Galliot, mais elles devraient se stabiliser grâce au renouvellement de la flotte avec des véhicules moins polluants.

Comment fédérer autour de valeurs communes ?

L'engagement des collaborateurs dans un projet ambitieux

► **En 2012, Rexel a adopté le projet d'entreprise *Energy in Motion*** qui s'articule autour de nouveaux axes stratégiques et dont le déploiement est déterminant pour l'avenir du Groupe. La mise en œuvre et le succès de ce projet reposent en premier lieu sur l'engagement des collaborateurs. Un engagement qui se construit chaque jour sur la base d'une culture de coopération, centrée sur les clients, dans le respect des valeurs de l'entreprise.

► **La culture de coopération** a pour objectif de créer et de consolider des passerelles entre les collaborateurs du Groupe. L'un des défis de Rexel est de réussir la transition d'une entreprise multi-locale à un groupe global en développant des synergies entre différentes activités du Groupe et d'encourager, à tous les niveaux de l'entreprise, l'échange de bonnes pratiques. Quelle que soit la fonction exercée par les uns ou les autres, la finalité est la même pour tous : répondre aux besoins et aux attentes des clients.

► **En 2012, Rexel a utilisé tous les leviers de l'information**, de la formation et plus largement des ressources humaines, pour mettre en place une dynamique de gestion des compétences et de communication qui constitue l'une des conditions de réussite d'*Energy in Motion*.

ENERGY IN MOTION

Des outils pour informer, former et associer

L'année 2012 a été marquée par la diffusion du projet d'entreprise auprès de tous les collaborateurs et la mise en place d'outils pour faciliter son intégration dans les modes de fonctionnement du Groupe.

« *La communication digitale est un dispositif essentiel au service de la culture de coopération, à la fois pour assurer sa diffusion, mais aussi pour la faire vivre* », explique François Motyl, Responsable Communication digitale Groupe. La première étape a été la mise en place d'une plateforme, *Toolkit EIM*, destinée à l'ensemble des salariés, et qui reprend – en 16 langues – toutes les informations sur le projet d'entreprise. Parallèlement, une communauté *Energy in Motion* a été mise en place pour 300 leaders du Groupe. Plus généralement, la communication est un levier fondamental, au service de l'implémentation du projet.

« *La formation lancée avec l'IMD* de Lausanne en 2011, le Business Leadership Cycle, a permis d'enraciner Energy in Motion*, estime Christopher James, Directeur Learning et Développement permanent Groupe. *Les 90 leaders qui sont passés par l'IMD ont une vraie culture Groupe et n'hésitent pas à s'appeler d'un bout à l'autre du monde pour partager un problème, une idée ou un projet.* » Pour déployer plus largement cette culture de coopération, des ateliers d'une



CHRISTOPHER JAMES
Directeur Learning et Développement permanent Groupe

heure et demie, baptisés *Vibes (Values in Business Environment Sessions)*, ont été lancés début 2013. Leur objectif est d'intégrer les valeurs de l'entreprise dans les problématiques quotidiennes des agences ou des centres logistiques. Quelques-unes de ces sessions sont relatées en ligne par les participants sur le site dédié afin de partager les bonnes pratiques.

L'association des salariés aux performances de l'entreprise est un autre moyen privilégié pour favoriser l'engagement des collaborateurs. « *Depuis 2007, 8 000 salariés ont décidé de devenir actionnaires, soit près du quart de l'effectif actuel*, souligne Gaëtan Bézier, Responsable Affaires sociales et Actionnariat salarié Groupe. *C'est un seuil significatif cinq ans après l'introduction en bourse et à l'issue du troisième plan d'actionnariat.* »

ENQUÊTE D'OPINION

INTERNATIONAL

satisfaxion
13

La 3^e enquête d'opinion interne a été lancée en mars 2013 auprès de plus de 29 000 collaborateurs dans 30 pays. Outre les thèmes traditionnels sur le bien-être au travail, l'éthique ou l'engagement, les questions de l'enquête couvrent de nouveaux thèmes : les valeurs, l'esprit d'équipe, l'orientation client et l'intégration des acquisitions... Les résultats de *Satisfaxion 13* serviront de base pour identifier les plans d'action à venir tant au niveau du Groupe que dans les filiales concernées.

SITE WEB

INTERNATIONAL

Toolkit EIM est un site web qui regroupe tous les outils d'information sur le projet d'entreprise (informations générales, brochures, Q&A, vidéos, etc.). Il est accessible à tous les salariés pour faciliter l'implémentation et l'appropriation du projet d'entreprise par les relais locaux.

INTRANET

INTERNATIONAL



One, le nouvel Intranet Rexel mis en ligne à l'été 2013, rassemble l'ensemble des contenus digitaux du Groupe, donne accès de manière simplifiée aux différentes plateformes digitales à près de 18 000 collaborateurs et leur permet d'avoir accès à un annuaire consolidé.

* Institute for Management Development

COMMUNICATION

INTERNATIONAL



Les deux dernières sessions internationales de communication organisées pour les filiales du Groupe ont été consacrées à *Energy in Motion* et à *Opportunity12* (septembre 2012), puis aux résultats annuels 2012 et au lancement de l'enquête *Satisfaxion13* (février 2013).

PARTAGE DES BÉNÉFICES

FRANCE

En France, les six filiales de Rexel ont proposé à leurs salariés de toucher la prime de partage des profits (150 €) prévue par la loi ou de la verser sur le Plan d'Épargne Groupe, dans un fonds investi en titres Rexel avec, dans ce cas, un abondement de leur employeur de 250 € en 2012. Plus de 40 % des salariés concernés ont choisi cette seconde option.

GESTION DU CHANGEMENT

INTERNATIONAL



Ce cycle d'accompagnement à l'IMD* s'adresse aux équipes en charge des marchés et projets jugés prioritaires par le Groupe. Une promotion pilote de 30 personnes a été lancée en avril 2013 pour accompagner le déploiement d'*Energy in Motion* au niveau transversal.

* Institute for Management Development.



GAËTAN BÉZIER
Responsable Affaires sociales et Actionnariat salarié Groupe

ACTIONNARIAT SALARIÉ

Opportunity12

Le troisième plan d'actionnariat salarié de Rexel a concerné plus de 90 % des collaborateurs du Groupe dans 16 pays, soit quatre de plus – Chine, Brésil, Australie et Finlande – qu'en 2010. Les actions ont été proposées à un prix égal à 80 % (hors États-Unis) de la moyenne des cours sur les 20 jours précédant l'annonce de l'offre. L'offre a été complétée par un abondement de l'employeur sous forme d'actions gratuites, sauf en France, où un abondement en cash a été proposé. Les collaborateurs ont pu souscrire en ligne dans 13 des 16 pays. « *Toute la communication s'est faite en ligne, grâce au site dédié à l'actionnariat salarié créé à l'occasion du déblocage des avoirs souscrits lors d'Opportunity07* », précise Gaëtan Bézier, Responsable Affaires sociales et Actionnariat salarié Groupe. Le taux de souscription est passé de 13,2 % en 2010 à 14,4 % en 2012.



Plan d'actionnariat Chine

1/4
des collaborateurs des filiales chinoises de Rexel

qui avaient pour la 1^{re} fois la possibilité de souscrire au plan d'actionnariat, ont décidé de devenir actionnaires de Rexel, permettant à la Chine d'être au 1^{er} rang des taux de souscription pour l'opération 2012.



ENERGY IN MOTION

« Des plateformes collaboratives »

Les membres de l'équipe photovoltaïque travaillent dans des pays différents mais doivent rester en contact pour débattre du développement du business. Nous avons besoin d'une diversité de compétences et la plateforme collaborative nous a permis de rassembler une très bonne équipe de responsables de produits ou de chargés du développement. Dans un secteur qui est en pleine évolution, c'est un outil très efficace pour partager des informations et susciter une dynamique collective.

— Steven Leeten, en charge de l'initialisation du stream photovoltaïque du projet d'entreprise Energy in Motion



E-LEARNING

— Une plongée dans le cœur du métier — *Elixir*, le simulateur d'agence testé en 2011, a été déployé en 2012 dans 10 pays auprès de 300 salariés. Cette formation de deux jours aide les collaborateurs du Groupe à mieux comprendre le fonctionnement d'une agence dans toute sa complexité. Pour les opérationnels, c'est un excellent moyen pour maîtriser les différentes facettes de la gestion d'une agence. Pour les autres, c'est un très bon outil d'intégration. Cette plongée dans le cœur du métier de Rexel est beaucoup plus qu'un jeu de simulation ou une formation. *Elixir* contribue à fédérer les équipes, surtout lorsque les sessions sont organisées avec des équipes multidisciplinaires. Certains pays utilisent même *Elixir* comme une plateforme de communication de messages clés auprès de leurs salariés.



FRANCE

La couverture dépendance

Pour répondre au risque futur et au coût croissant de la dépendance, Rexel France a mis en place en janvier 2012 une couverture d'assurance dépendance. Cofinancée par les salariés et l'employeur, elle vise à préfinancer le versement d'une rente viagère aux collaborateurs qui se retrouveraient en situation de dépendance totale. Cette assurance, qui s'adresse à près de 5000 salariés de Rexel France, propose également une garantie d'assistance aux collaborateurs confrontés à la dépendance d'un de leurs ayant droits.



Dès le départ, la communication digitale a été un support d'implémentation du projet d'entreprise Energy in Motion.

— François Motyl, Responsable Communication digitale Groupe

Projet d'entreprise

6

valeurs du Groupe

- Offrir la meilleure expérience client
- Unir nos forces pour réussir
- Encourager l'innovation
- Impliquer les collaborateurs pour développer leurs talents
- Développer une confiance mutuelle
- S'épanouir en créant la différence

CHINE ET ROYAUME-UNI

— Des avantages sociaux améliorés — À la suite de l'enquête d'opinion interne *Satisfaxion11* menée en 2011 auprès des collaborateurs, plusieurs actions ont été mises en place en 2012 par le Groupe afin d'améliorer les avantages sociaux dans un certain nombre de pays.

En Chine, environ deux tiers des salariés, soit plus de 500 personnes, ne bénéficiaient jusqu'alors d'aucune assurance complémentaire santé. Une couverture a été mise en place au premier trimestre 2012.

Au Royaume-Uni, la couverture complémentaire médicale était en dessous du marché en termes de franchise pour les bénéficiaires, soit environ 1000 salariés. Début 2012, une franchise réduite a été mise en place sur les consultations et les soins ambulatoires.

RÉSEAU SOCIAL

INTERNATIONAL

La communauté Rexel gérée par LinkedIn regroupe 6000 salariés au niveau mondial, permet de diffuser en temps réel l'information liée à Rexel et de la relayer dans des groupes professionnels connexes. Rexel est également suivi sur LinkedIn par 5000 personnes.

DIALOGUE SOCIAL

EUROPE



Créé en 2005, le Comité d'entreprise européen (CEE) joue un rôle important dans le dialogue social et la représentation de plus de 15000 salariés du Groupe.

PRÉVENTION SANTÉ

BRÉSIL ET CHILI

Au Brésil, le programme d'avantages sociaux « *Plano unico de beneficios* », entièrement financé par l'employeur, a été lancé en 2012 pour couvrir l'ensemble des salariés de Rexel et leur famille sur les risques santé et prévoyance.

Au Chili, la première édition d'une initiative innovante de santé préventive, la « *Feria de Salud* », portant sur les soins dentaires, a rassemblé près de 130 collaborateurs en août 2012.



ÉTHIQUE

— **Responsables dans les situations délicates** — La nouvelle version du *Guide d'éthique* de Rexel s'est adaptée à l'évolution de son environnement : nouveau projet d'entreprise et valeurs du Groupe, mais aussi signature du Pacte Mondial des Nations Unies, règles de la concurrence, utilisation des médias sociaux, etc. Le Guide définit ainsi les principes et usages

éthiques qui régissent les pratiques de travail au quotidien, qu'il s'agisse des relations avec les clients, les fournisseurs ou les collaborateurs. Ces principes précisent les comportements éthiquement responsables dans des situations délicates relatives à la confidentialité, au conflit d'intérêt, à la corruption, au harcèlement ou encore à la diversité. Les correspondants éthiques nommés dans les différents pays ont pour mission de veiller à leur diffusion et d'être les relais pour les collaborateurs le cas échéant.

FORMATION

L'insertion des jeunes managers

Plusieurs filiales du Groupe, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis, mènent avec succès des programmes d'intégration des jeunes diplômés. Fondés sur la découverte opérationnelle d'un métier, ces programmes sont destinés à faciliter et accélérer l'insertion des jeunes managers dans l'entreprise. Les résultats sont probants : aux États-Unis, 70% des 20 top managers sont issus du *Distribution and Sales Leadership Program*.



PORTUGAL

« De l'idée à l'action »

Nous avons créé un atelier pour trouver des idées qui permettraient à la fois d'améliorer la relation client et d'augmenter notre performance. À partir de l'identification des points clés – la productivité de nos commerciaux, le suivi des projets et le développement des compétences –, nous avons lancé plusieurs initiatives. Nos commerciaux ont été équipés de tablettes afin d'avoir toutes les informations disponibles lorsqu'ils rencontrent leurs clients. Nous avons aussi développé un système informatique qui suit toutes les offres et sommes en train de lancer un forum sur le web pour encourager les échanges et le partage de savoir-faire. Une bibliothèque en ligne, qui rassemblera toutes les données sur les questions techniques, les catalogues et les prix, est par ailleurs en cours de conception.

— **Carla Gomes, Directrice des Ressources humaines, Rexel Portugal.**

Notre performance en chiffres



Une croissance rentable et un modèle économique solide

▶ Avec son projet d'entreprise **Energy in Motion**, Rexel entre dans une nouvelle phase de croissance rentable et d'amélioration durable de ses performances.

▶ À travers les cycles, Rexel a plus que doublé son chiffre d'affaires par rapport à 2005, grâce à une stratégie alliant croissance organique et acquisitions. En accélérant la croissance organique sur les produits et services les plus porteurs, les marchés les plus dynamiques et les grands clients internationaux et en poursuivant une politique de croissance externe ciblée et profitable, Rexel vise un développement encore plus soutenu de ses ventes.

▶ Une amélioration constante des performances opérationnelles, une gestion active des ressources et un modèle économique solide viendront accroître la rentabilité des opérations.

▶ Créer chaque jour davantage de valeur pour toutes les parties prenantes de Rexel, clients, fournisseurs, collaborateurs et actionnaires, et créer les conditions nécessaires à la richesse de demain sont au cœur de la stratégie de Rexel.

Chiffres clés commentés

En 2012, Rexel a réalisé des performances solides dans un environnement difficile et a poursuivi une politique de croissance externe dynamique. Les chiffres de 2012 constituent une base stable pour atteindre les objectifs à moyen terme que Rexel s'est fixé dans le cadre du projet d'entreprise lancé au cours de l'année écoulée.

2011 2012

+5,8%

12,7 Md€
13,4 Md€

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

▶ **13,4 milliards d'euros**
(vs. 12,7 milliards d'euros en 2011)

Malgré un environnement difficile, Rexel a enregistré une croissance solide de son chiffre d'affaires, tirée notamment par l'effet des acquisitions réalisées en cours d'année, principalement aux États-Unis.

+8,0%

599,6 M€
647,4 M€

HAUSSE DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

▶ **647,4 millions d'euros**
(vs. 599,6 millions d'euros en 2011)

Grâce à une progression continue de sa marge commerciale et à une bonne maîtrise de ses coûts opérationnels, Rexel a connu une nouvelle progression de sa marge opérationnelle au cours de l'exercice écoulé.

+4,4%

601 M€
627,5 M€

FORTE GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE DISPONIBLE AVANT INTÉRÊTS ET IMPÔTS

▶ **627,5 millions d'euros**
(vs. 601,0 millions d'euros en 2011)

La faible intensité capitalistique du modèle économique de Rexel et la gestion stricte du besoin en fonds de roulement lui ont permis de générer un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts supérieur à son objectif initial d'environ 600 millions d'euros.

+15,4%

0,65 €
0,75 €

ACCROISSEMENT DU DIVIDENDE

▶ **0,75 euro par action au titre de 2012**
(vs. 0,65 euro au titre de 2011)

En ligne avec sa politique de distribution d'au moins 40 % du résultat net récurrent du Groupe, Rexel versera en 2013 un dividende accru par rapport à l'année précédente, traduisant la confiance du Groupe à générer de façon structurelle un flux de trésorerie disponible élevé tout au long du cycle.

Comptes consolidés

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

EN MILLIONS D'EUROS - EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE	2012	2011
Chiffre d'affaires	13 449,2	12 717,1
Coût des ventes	(10 134,2)	(9 599,6)
MARGE BRUTE	3 315,0	3 117,5
Frais administratifs et commerciaux	(2 560,9)	(2 410,9)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AVANT AUTRES PRODUITS ET CHARGES	754,1	706,6
Autres produits	15,9	39,6
Autres charges	(122,6)	(146,6)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	647,4	599,6
Produits financiers	2,3	4,3
Coût de l'endettement financier	(178,8)	(183,2)
Autres charges financières	(23,7)	(18,2)
CHARGES FINANCIÈRES (NETTES)	(200,1)	(197,1)
Quote-part de résultat dans les entreprises associées	3,1	2,8
RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT	450,3	405,3
Impôt sur le résultat	(131,7)	(89,3)
RÉSULTAT NET	318,6	316,0
DONT ATTRIBUABLE		
au Groupe	318,1	315,3
aux intérêts ne conférant pas le contrôle	0,5	0,7
RÉSULTAT NET PAR ACTION		
Résultat de base par action (en euros)	1,18	1,18
Résultat dilué par action (en euros)	1,17	1,17

BILAN CONSOLIDÉ

EN MILLIONS D'EUROS - EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE

	2012	2011
ACTIF		
Goodwill	4 369,2	4 002,2
Immobilisations incorporelles	1 035,8	935,7
Immobilisations corporelles	282,7	261,7
Actifs financiers non courants	79,5	97,1
Participations dans les entreprises associées	10,8	11,8
Actifs d'impôts différés	171,9	153,4
TOTAL DES ACTIFS NON COURANTS	5 949,9	5 461,9
Stocks	1 426,7	1 240,8
Créances clients	2 123,9	2 122,9
Créances d'impôt courant	26,1	21,0
Autres actifs	476,4	455,2
Actifs destinés à être cédés	21,2	3,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	291,9	413,7
TOTAL DES ACTIFS COURANTS	4 366,2	4 257,3
TOTAL DES ACTIFS	10 316,1	9 719,2
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	1 359,6	1 344,1
Prime d'émission	1 418,3	1 412,2
Réserves	1 331,4	1 274,1
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE	4 109,3	4 030,4
Intérêts ne conférant pas le contrôle	8,3	11,5
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	4 117,6	4 041,9
DETTES		
Dettes financières non courantes	2 303,2	2 182,3
Avantages du personnel	372,9	280,4
Passifs d'impôts différés	152,3	111,3
Provisions et autres passifs non courants	101,8	157,6
TOTAL DES PASSIFS NON COURANTS	2 930,1	2 731,6
Dettes financières courantes	618,3	323,5
Intérêts courus	9,3	10,0
Dettes fournisseurs	1 937,2	1 903,3
Dettes d'impôt exigible	42,6	56,0
Autres dettes	661,1	652,9
Passifs destinés à être cédés	-	-
TOTAL DES PASSIFS COURANTS	3 268,5	2 945,7
TOTAL DES PASSIFS	6 198,6	5 677,3
TOTAL DES PASSIFS ET DES CAPITAUX PROPRES	10 316,1	9 719,2

FLUX DE TRÉSORERIE

EN MILLIONS D'EUROS - EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE

	2012	2011
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES		
Résultat opérationnel	647,4	599,6
Amortissements et dépréciations d'actifs	133,7	176,1
Avantages du personnel	(37,3)	(22,5)
Variation des autres provisions	(17,4)	1,7
Autres éléments opérationnels sans effet sur la trésorerie	22,1	(15,6)
Intérêts payés	(169,7)	(155,4)
Impôt payé	(143,4)	(85,9)
FLUX DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES AVANT VARIATION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	435,4	498,0
Variation des stocks	(76,8)	(27,5)
Variation des créances clients	113,7	(68,4)
Variation des dettes fournisseurs	(55,5)	12,9
Variations des autres créances et autres dettes	(18,6)	13,1
VARIATION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	(37,2)	(69,9)
TRÉSORERIE NETTE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES	398,2	428,1
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(90,9)	(94,8)
Produits de cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	7,1	26,4
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(595,6)	(100,5)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	-	44,8
Variation des placements à long terme	0,4	(0,6)
Dividendes reçus des participations dans les entreprises associées	3,8	0,6
TRÉSORERIE NETTE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT	(675,2)	(124,1)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Augmentation de capital	2,9	2,4
Contribution reçue des minoritaires	-	0,8
Vente (Achat) d'actions propres	(1,5)	(30,8)
Acquisition de participation ne donnant pas le contrôle	(22,2)	-
Émission d'emprunt obligataire nette des coûts de transaction	366,2	-
Rachat d'obligations senior	(69,1)	-
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	(6,4)	(122,8)
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	14,8	(5,0)
Variation des dettes résultant des contrats de location-financement	9,4	16,5
Dividendes payés	(143,0)	(19,2)
TRÉSORERIE NETTE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	151,1	(158,1)
VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	(125,9)	145,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	413,7	311,9
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation	4,1	(44,1)
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA CLÔTURE	291,9	413,7

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

EN MILLIONS D'EUROS

POUR LA PÉRIODE CLOSE LE 31 DÉCEMBRE 2011

	CAPITAL SOCIAL	PRIME D'ÉMISSION	RÉSULTATS ACCUMULÉS NON DISTRIBUÉS	RÉSERVE DE CONVERSION	RÉSERVE DE COUVERTURE DES FLUX DE TRÉSORERIE FUTURS	REVALORISATION DE LA DETTE NETTE DE LA PENSION	TOTAL ATTRIBUABLE AU GROUPE	INTÉRÊTS NE CONFÉRANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL
AU 1^{ER} JANVIER 2011 (PUBLIÉ)	1 301,0	1 383,7	1 036,8	122,9	(19,3)	-	3 825,1	9,3	3 834,4
Effet du changement de méthode comptable à la suite de l'application anticipée de IAS19 révisée	-	-	(65,8)	-	-	-	(65,8)	-	(65,8)
AU 1^{ER} JANVIER 2011	1 301,0	1 383,7	971,0	122,9	(19,3)	-	3 759,3	9,3	3 768,6
Résultat net	-	-	315,3	-	-	-	315,3	0,7	316,0
Autres éléments du résultat global	-	-	-	6,8	13,5	(37,8)	(17,5)	0,9	(16,6)
RÉSULTAT GLOBAL DE LA PÉRIODE	-	-	315,3	6,8	13,5	(37,8)	297,8	1,6	299,4
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	1 188,0	129,7	(5,8)	(37,8)	4 030,4	11,5	4 041,9

POUR LA PÉRIODE CLOSE LE 31 DÉCEMBRE 2012

	CAPITAL SOCIAL	PRIME D'ÉMISSION	RÉSULTATS ACCUMULÉS NON DISTRIBUÉS	RÉSERVE DE CONVERSION	RÉSERVE DE COUVERTURE DES FLUX DE TRÉSORERIE FUTURS	REVALORISATION DE LA DETTE NETTE DE LA PENSION	TOTAL ATTRIBUABLE AU GROUPE	INTÉRÊTS NE CONFÉRANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL
AU 1^{ER} JANVIER 2012	1 344,1	1 412,2	1 188,0	129,7	(5,8)	(37,8)	4 030,4	11,5	4 041,9
Résultat net	-	-	318,1	-	-	-	318,1	0,5	318,6
Autres éléments du résultat global	-	-	-	8,6	2,8	(111,1)	(99,7)	-	(99,7)
RÉSULTAT GLOBAL DE LA PÉRIODE	-	-	318,1	8,6	2,8	(111,1)	218,4	0,5	218,9
Résultat net distribué	-	-	(173,5)	-	-	-	(173,5)	-	(173,5)
Augmentations de capital	15,5	6,1	11,8	-	-	-	33,4	-	33,4
Paiements fondés sur des actions	-	-	21,0	-	-	-	21,0	-	21,0
Cessions (achats) d'actions propres	-	-	(2,0)	-	-	-	(2,0)	-	(2,0)
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	-	-	(18,9)	0,5	-	-	(18,4)	(3,7)	(22,1)
AU 31 DÉCEMBRE 2012	1 359,6	1 418,3	1 344,5	138,8	(3,0)	(148,9)	4 109,3	8,3	4 117,6

INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX

INDICATEURS	UNITÉ	2012 (périmètre constant)	2011 (périmètre constant)	VARIATION
CONSUMMATION DE RESSOURCES				
CONSUMMATION D'ÉNERGIE				
Consommation de gaz naturel	MWh PCS	146 370	157 710	-7 %
Consommation de fioul domestique	MWh PCS	12 228	11 309	+8 %
Consommation d'électricité	MWh	165 782	175 295	-5 %
CONSUMMATION D'EAU	m³	427 395	498 643	-14 %
CONSUMMATION DE MATÉRIAUX POUR L'EMBALLAGE	Tonnes	8 139	7 182	+13 %
Dont cartons	Tonnes	4 109	3 764	+9 %
Dont film plastique	Tonnes	451	353	+28 %
Dont emballages bois	Tonnes	3 288	2 912	+13 %
CONSUMMATION DE PAPIERS	Tonnes	2 502	2 526	-1 %
Dont publications commerciales	Tonnes	1 399	1 296	+8 %
DÉCHETS				
QUANTITÉ TOTALE DE DÉCHETS GÉNÉRÉS	Tonnes	18 134	20 376	-11 %
Dont quantité totale de déchets valorisés	Tonnes	12 879	12 564	+3 %
Pourcentage d'agences reprenant les DEEE	%	72	57	+26 %
ÉMISSIONS DE GAZ A EFFET DE SERRE				
ÉMISSIONS DIRECTES DE SCOPE 1	T eq. CO₂	85 904	87 621	-2 %
Dont émissions liées à l'énergie – combustion sur site	T eq. CO ₂	29 050	30 843	-6 %
Dont émissions liées au transport de marchandises	T eq. CO ₂	25 911	26 814	-3 %
Dont émissions liées aux déplacements professionnels en voitures	T eq. CO ₂	30 943	29 964	+3 %
ÉMISSIONS INDIRECTES DE SCOPE 2				
Émissions liées à la production de l'électricité consommée	T eq. CO ₂	50 916	54 182	-6 %
VENTES DE SOLUTIONS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET ÉNERGIES RENOUVELABLES				
Chiffre d'affaires issu des ventes de solutions d'efficacité énergétique	M€	523	450	+16,3 %
Chiffre d'affaires issu des ventes des solutions énergies renouvelables	M€	270	292	-7,5 %

INDICATEURS SOCIAUX*

	2012	2011
EFFECTIFS		
Effectif total	29 950	28 310
% de femmes	23,8 %	23,1 %
% de managers	17,5 %	19,5 %
% de collaborateurs en contrat à durée déterminée	2,3 %	4,1 %
Âge moyen des collaborateurs	40,2 ans	40,1 ans
Nombre de recrutements	4 003	4 591
Turnover	14 %	14,2 %
ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL		
Taux d'absentéisme	3,8 %	2,8 %
FORMATION		
% de personnes formées dans l'année	57,8 %	63,7 %
DIVERSITÉ		
% de collaborateurs déclarant un handicap	0,8 %	0,8 %
HYGIÈNE ET SÉCURITÉ		
Taux de fréquence des accidents du travail (par million d'heures travaillées)	7,20	7,8
Taux de gravité (par 1 000 heures travaillées)	0,14	0,2
% de personnes formées à la sécurité	38,4 %	40 %
ACTIONNARIAT SALARIÉ		
% du capital détenu par des salariés ou ex-salariés dans le cadre de plans d'actionnariat	0,38 %	0,60 %

* Au 31 décembre 2012, le groupe Rexel employait 29 950 personnes. L'effectif de référence utilisé pour le calcul des indicateurs sociaux est de 28 895, les éléments concernant Platt, entité récemment acquise aux États-Unis, n'ayant pu être compilés.

Bourse et actionnaires

Afin de mériter durablement la confiance de ses actionnaires, Rexel a bâti une communication financière régulière et transparente.

Retrouvez-nous sur www.rexel.com pour suivre notre actualité financière.

CAPITALISATION BOURSIERE

4,6 Md€
AU 31/03/2013

COURS DE BOURSE



Fiche d'identité

Code ISIN : **FR0010451203**

Code mnémorique : **RXL**

Marché : **Eurolist by NYSE Euronext**

Nombre d'actions au 31 mars 2013 : **271 975 882**

Cours le plus haut de 2012 : **16,94 €**

Cours le plus bas de 2012 : **12,70 €**

Agenda

Assemblée générale annuelle **22 mai 2013**

Résultats du 1^{er} semestre **26 juillet 2013**

Résultats du 3^e trimestre **31 octobre 2013**

Contacts

BNP Paribas Securities Services

GCT Émetteurs
Immeuble GMP-Europe
9, rue du Débarcadère
93761 Pantin Cedex
0 826 109 119

Contact actionnaires
actionnaires@rexel.com

N° Vert 0 800 666 111

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.

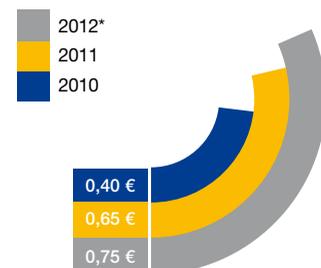
Les informations contenues dans le présent document font l'objet de développements complémentaires dans le Document de référence Rexel 2012 (déposé auprès de l'AMF), ainsi que dans le Rapport de Développement durable 2011-12, disponibles en version électronique sur www.rexel.com

Crédits photos : Couverture: Luciano Mortula/Fotolia, Richard B. Levine/Sipa, George Hammerstein/Corbis, Torleif Svensson/Corbis ; p.3-4: Plainpicture ; p.9: XtravagnanT/Fotolia, Paul Paiewonsky ; p.10: Laurent Zylberman, Etienne Jeanneret/Witty Pictures, ddrblidarchiv/Andia ; p.13-18: Laurent Zylberman, Julien Lutt/Capa Pictures ; p.20: Lou Cypher/GraphicObsession ; p.21-22: Photononstop ; p.23: Sergey Nivens/Fotolia, Monty Rakusen/GraphicObsession ; p.24: Corbis ; p.25: Dean Northcott/Corbis, Gabo Morales ; p.27: Julien Lutt/Capa Pictures ; p.28: Plainpicture ; p.29-30: Plainpicture ; p.32: Pierre-Oliver/Capa Pictures ; p.33: Julien Lutt/Capa Pictures, SOPA ; p.34: Ian Trower/Corbis, Laurely/Fotolia ; p.35: Eric Audras/Graphic Obsession ; Davis/Fotolia ; p.39: Laurent Zylberman/Graphix Images, Joesive47/Fotolia ; p.40: Tomas/Fotolia ; p.41: Bruce Bennet ; p.42: Gavin Jowitt ; p.43: Felipe Trueba, Rolf Schulten/Corbis, Claudius/Corbis ; p.44: Picasa ; p.45-46: Laurent Zylberman ; p.47: Julien Lutt/Capa Pictures, Paul Paiewonsky ; p.49: Sergey Nivens/Fotolia ; p.50: Walter Zerla/GraphicObsession ; p.51-52: Dimitri lundt/Corbis ; p.53: Laurent Zylberman ; p.54: Julien Lutt/Capa Pictures, Eric Vidal ; p.55: O. Panier des Touches/Capa Pictures ; p.56: David Clifford ; p.57-58: Tom Merton.

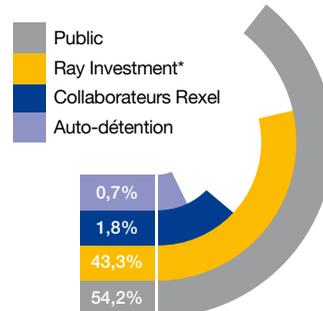
REXEL fait partie des indices :

SBF 120, CAC MID 100, CAC ALLTRADE, CAC ALLSHARES, FTSE EUROMID, FTSE4GOOD, STOXX600, STOXX EUROPE SUSTAINABILITY ET ASPI EUROZONE.

DIVIDENDE / ACTION



RÉPARTITION DU CAPITAL (AU 31/03/2013)



* Soumis à l'approbation de l'AG du 22 mai 2013.

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

Conception et réalisation : Marie-Hélène Moudingo - 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, Karl-Stéphane David.

Publication : juin 2013.





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
Toute l'information et l'actualité de Rexel sont disponibles
sur le site www.rexel.com



REXEL