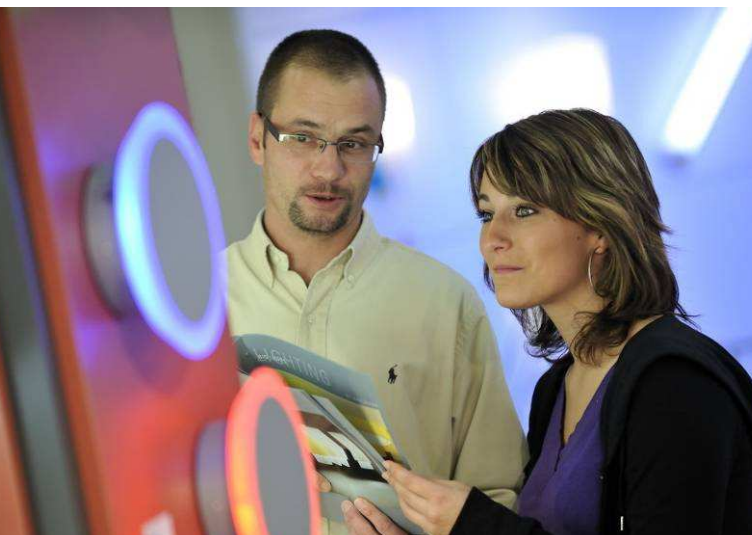


DOSSIER DE PRESSE
2010

Rexel

au service de l'**efficacité énergétique**
et des **énergies renouvelables**



Contact presse :

Pénélope Linage Cohen

Tel : +33 (0)1 42 85 76 28

plinage@rexel.com

189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris



Sommaire

Rexel, un rôle clé dans la distribution de solutions d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables3

Un rôle unique	3
Une vision globale du marché	4
Rexel est prescripteur de solutions électriques éco-performantes	5

Rexel, une valeur ajoutée dans la diffusion d'offres éco-performantes6

Accompagner et conseiller les professionnels à chaque étape de la diffusion	6
Consommer moins et mieux	7
Produire propre	7
Equiper un bâtiment basse consommation.....	8
L'équipement électrique au cœur des potentiels de réduction d'énergie ...	9

Profil d'un leader mondial 10

L'offre Rexel en détail 11

Eclairer en consommant moins et mieux	
Des solutions de chauffage éco-performantes	
Le photovoltaïque pour produire de l'électricité propre	
Les installations industrielles, gisements importants d'économies d'énergie	
Tous les services pour sensibiliser et accompagner nos clients	

Rexel, un rôle clé dans la distribution de solutions d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables

Un rôle unique



Rexel a pour ambition d'accélérer le déploiement de solutions énergétiques éco-performantes dans les bâtiments.

Au cœur de la chaîne électrique entre fabricants, installateurs électriciens et clients finaux, le Groupe Rexel est le leader mondial de la distribution de matériel électrique.

Sa mission : apporter conseils et recommandations sur des solutions électriques globales et des offres prêtes à l'emploi pour tout type de bâtiment. Rexel accélère ainsi l'adoption de solutions éco-performantes.



Une vision globale du marché



Michel Labelle

Rexel joue un rôle de conseil en solutions d'efficacité énergétique et d'énergie verte. En tant que distributeur, le Groupe propose à ses clients électriciens une **gamme de produits et services associés, large et complète**, pour tout type de besoin en matière d'efficacité énergétique.

Rexel propose des **offres segmentées en gammes et organisées par grandes fonctions**.

C'est l'intégration de différents systèmes éco-performants au sein d'un bâtiment qui permettra de gagner en efficacité énergétique (système de chauffage et ventilation éco-performant, éclairage basse consommation, systèmes de mesure et de régulation). Disposant d'une **vision globale des applications électriques**, Rexel peut conseiller au mieux ses clients, afin qu'ils installent des solutions performantes, véritablement génératrices d'économies d'énergie.

Grâce à son réseau commercial international (2 300 agences, 30 sites marchands), **Rexel joue un rôle clé dans la promotion des produits éco-performants** :

- mettre en évidence les retours sur investissement (intégrant le coût d'acquisition et le coût d'utilisation)
- recommander les produits adéquats en fonction de leur usage futur,
- former les clients installateurs.

La nouvelle génération d'installations électriques marque une rupture avec les systèmes traditionnels. Ces mutations concernent les distributeurs et les installateurs, mais également les architectes, maîtres d'œuvre, décideurs... Le rôle de Rexel est donc de permettre à l'ensemble de ces acteurs de sélectionner les meilleures solutions le plus en amont possible.

Rexel se positionne pour bénéficier du développement des marchés porteurs que sont l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables.

Le Groupe a ainsi mis en place et structuré des équipes dédiées qui travaillent en étroite concertation pour partager leurs expériences et échanger les bonnes pratiques.

Rexel a identifié d'une part le segment de l'efficacité énergétique -- avec l'opportunité que représente la conversion d'éclairages vers des éclairages basse consommation -- et d'autre part celui des énergies renouvelables, avec deux sous-segments que sont l'éolien et le photovoltaïque.

Sur ces segments, le Groupe vise un développement additionnel de son chiffre d'affaires d'environ 300 millions d'euros à l'horizon 2012.

Rexel est prescripteur de solutions électriques éco-performantes

La valeur ajoutée de Rexel

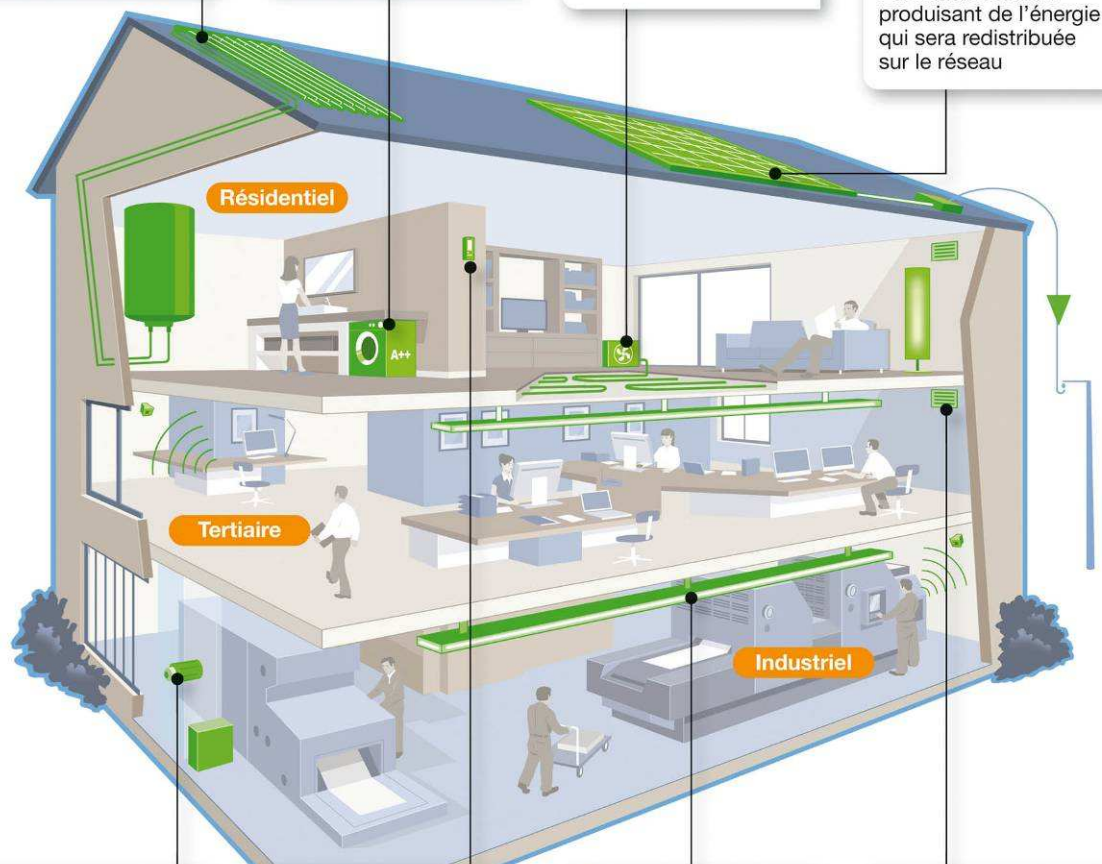
- Sélection des gammes de produits
- Préconisation
- Calcul de rentabilité
- E-commerce
- Livraison personnalisée
- Formation
- Conseil à l'installation

Eau chaude sanitaire
Chauffe-eau solaire

Électroménager
Appareil de classe énergétique A ++

Chauffage
Pompe à chaleur, plancher chauffant et ventilation double flux

Solution photovoltaïque de toiture
Panneaux solaires produisant de l'énergie qui sera redistribuée sur le réseau



Kof Illustration

Moteurs à haut rendement

Avec variateur de vitesse permet de moduler la consommation en fonction des besoins

Batterie de condensateur

Pour compenser l'énergie réactive

Solution domotique

Pilotage et gestion des équipements de la maison : chauffage, volets roulants, éclairage, système de sécurité

Éclairage

Lampes basse consommation et

Détecteurs de présence et de luminosité

permettant de moduler l'intensité d'éclairage

Ventilation

Ventilation Mécanique Contrôlée (VMC) et

Climatisation

Commande à variateur de vitesse



Rexel, une valeur ajoutée dans la diffusion d'offres éco-performantes

L'offre de solutions, sélectionnée et validée par les spécialistes chez Rexel vise à :

- faire consommer moins d'énergie en consommant mieux, tout en utilisant plus fréquemment les équipements électriques
- fournir des composants d'équipements d'énergie renouvelable et des solutions d'énergie renouvelable

Cette offre comporte un ensemble d'équipements faiblement consommateurs d'énergie, de systèmes de régulation et d'automatisation, et enfin des appareils de mesure et d'amélioration de la performance énergétique.

Accompagner et conseiller les professionnels à chaque étape de la diffusion

Les enseignes du Groupe accélèrent la diffusion d'équipements éco-performants à travers un ensemble d'offres et de services :

Sélectionner les meilleurs produits

Fabricants

- Conception et production
- Outils marketing produit
- SAV

	Équipements d'installation
	Conduits et câbles
	Eclairage
	Sécurité et communication
	Génie climatique
	Outillage
	Produits bruns et blancs

Recommander les produits et systèmes éco-performants

- 60 % des collaborateurs au contact des clients
- Expertise reconnue
- Rendez-vous de l'innovation
- Calcul du retour sur investissement (ROI)
- Audits énergétiques

Concevoir des solutions prêtes à l'emploi

- Par type d'usage
- Par type de client
- Ex : catalogue « Les solutions éco-efficaces de chauffage »

Déployer des campagnes marketing à travers des media multiples

- Technico-Commerciaux Itinérants
- Centres d'appels
- Centres de compétences
- 30 sites marchands (promotion on line)
- 2 300 points de vente
- Merchandising
- Salons et opérations marketing

Segmenter et cibler les clients

- Segmentation fine des clients installateurs et utilisateurs finaux
- Outils CRM
- Marketing ciblé

Offrir une palette de services

- Formation des clients professionnels
- Services logistiques : Rexel est capable de livrer à J+1 35 000 références. Entre 200 000 et 600 000 références catalogues disponibles.
- Recyclage (ex partenariat Recylum en France).

Consommer moins et mieux

Rexel fournit une gamme complète de produits et services permettant d'optimiser la consommation énergétique des bâtiments. Ses enseignes développent des expertises pointues dans des domaines précis.

Rexel intervient sur l'ensemble des applications du bâtiment ou des processus qui permettent de réduire la consommation d'électricité :

- chauffage et ventilation (régulation / programmation de chauffage, puits canadien / ventilation double-flux, pompe à chaleur, chauffe-eau solaire)
- éclairage (lampes fluo compactes, halogènes à économies d'énergie, LED)
- systèmes de mesure et de régulation (compteurs intelligents, de mesure et de régulation)
- systèmes de contrôle (capteurs, détecteurs de présence et centralisation des commandes)
- variateurs de vitesse et moteurs à haut-rendement
- systèmes de domotique
- électroménager basse consommation

Produire propre

Soleil, vent, chaleur de la terre, chutes d'eau, marées ou encore croissance des végétaux, l'exploitation des sources d'énergies renouvelables n'engendre pas ou peu de déchets ni d'émissions polluantes.

Au vu de leur important potentiel de développement et grâce à son expertise, **Rexel se positionne comme un acteur clé dans la fourniture des équipements solaires et éoliens.**

→ Le photovoltaïque

Rexel fournit une gamme de composants de haute qualité (panneaux solaires, structures de fixations sur toit, onduleurs, câbles spéciaux, équipements de sécurité électrique), ainsi que des kits sur mesure prêts à être installés.



Pf30 - Fotoclia.com

- Le solaire photovoltaïque permet aux particuliers comme aux entreprises de produire de l'électricité et de la revendre aux compagnies d'électricité qui l'acheminent sur le réseau, à un tarif souvent fixe, plus élevé que le prix de marché. Alors que l'électricité produite n'est souvent pas destinée à une consommation personnelle aujourd'hui, elle est appelée à le devenir.

→ La production d'eau chaude, grâce aux chauffe-eau solaires et chauffe-eau thermodynamiques

Rexel fournit l'ensemble des équipements de ces solutions : capteurs thermiques vitrés, circuit de circulation, ballon de stockage, résistance, pompe à chaleur.



- Dans le cas des chauffe-eau solaires, les capteurs transforment l'énergie du rayonnement solaire en chaleur pour produire de l'eau chaude. Stockée dans un ballon, celle-ci pourra être utilisée, de jour comme de nuit.
- Dans le cas des chauffe-eau thermodynamiques, un ballon d'eau chaude est équipé en partie haute d'une pompe à chaleur air/eau : la pompe récupère la chaleur de l'air ambiant pour chauffer l'eau dans un ballon.

→ L'éolien

Rexel propose des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement, des stocks sur site, des livraisons et des solutions de contrôle et d'assurance qualité. Rexel fournit également les câbles spécialisés et des automatismes.

- Les constructeurs d'éoliennes doivent s'approvisionner en composants électriques et mécaniques dont ils ont besoin sur leurs sites de production et en équipements de raccordement des éoliennes au réseau.



→ La géothermie aérothermie

Rexel fournit une gamme complète de pompes à chaleur.

- Les pompes à chaleur permettent de récupérer la chaleur provenant de la terre ou de l'air environnant, augmentent son niveau de température et restituent la chaleur à une température plus élevée dans le logement.

Equiper un bâtiment basse consommation

Pour être certifié Bâtiment basse consommation, un logement ne doit pas consommer plus de 50 kilowattheures d'énergie primaire par mètre carré et par an (kWhEP/m²/an). Cela inclut le chauffage, la production d'eau chaude, l'éclairage et la ventilation hors électroménager.

Rexel propose l'ensemble de ces équipements d'efficacité énergétique, qui préfigurent des futurs bâtiments à énergie positive : associés à une isolation efficace, les équipements électriques d'éclairage basse consommation, et de chauffage et de ventilation régulés permettent de diminuer de façon substantielle la consommation énergétique des bâtiments. La production de chaleur (pompe à chaleur, chauffe eau solaire) et la domotique améliorent encore la performance et le confort. Complétés avec une solution photovoltaïque de toiture, ces systèmes permettront de concevoir à terme des bâtiments qui produiront plus d'électricité qu'ils n'en consomment.

L'équipement électrique au cœur des potentiels de réduction d'énergie

→ Un contexte porteur

Avec la raréfaction des ressources énergétiques fossiles et la prise de conscience des effets néfastes des émissions des gaz à effet de serre (GES), la course au « consommer moins d'énergie, consommer mieux et produire propre » est engagée. Les gains d'efficacité énergétique permettent en outre de réaliser d'importantes économies sur la facture énergétique.

Ces mutations sont encadrées par différentes réglementations en Europe (« paquet énergie-climat »), plus particulièrement en France avec le Grenelle de l'environnement, mais aussi aux Etats-Unis (Energy Policy Act, politique énergétique du Président Barack Obama), qui fixent un cadre et des objectifs et sensibilisent l'opinion publique.

- **Le bâtiment : le gisement majeur d'économies d'énergie**

Les bâtiments représentent aujourd'hui plus de 40% de la consommation énergétique. **La Commission européenne estime à environ 30% le potentiel de réduction de la consommation énergétique des bâtiments d'habitation et à usage commercial et à environ 25% celui des industries manufacturières.** Le bâtiment, avec le secteur des transports, constitue le plus grand gisement d'économies d'énergie.

- **Incitations à la production d'énergies renouvelables**

Augmentation des prix de l'énergie, nécessité de réduire des émissions de GES : les énergies renouvelables séduisent l'opinion publique, les industriels et les professionnels. **Afin d'atteindre l'objectif de 20 % d'énergies renouvelables dans son bouquet énergétique global, l'UE prévoit d'accentuer les efforts dans les secteurs de l'électricité, du chauffage et du refroidissement** ainsi que des biocarburants.

En Europe, mais également aux Etats-Unis et dans de nombreux pays, des incitations fiscales favorisent le développement de ces énergies nouvelles.

→ L'efficacité énergétique active

On distingue efficacité énergétique passive, qui provient d'une bonne isolation des bâtiments et efficacité énergétique active qui provient de l'optimisation des installations électriques intérieures. C'est sur ce second marché que Rexel se positionne.

L'organisme Promotelec, qui délivre des certificats de qualité dans les logements neufs et existants, a créé le Label Renovation Energétique. Outre l'isolation des parois opaques et des vitres qui relèvent du bâti, l'ensemble des autres domaines concerne l'énergie et les fluides : la ventilation, les différents types de chauffage et leur pilotage, les pompes à chaleur, l'eau chaude sanitaire, l'installation électrique ou au gaz. L'optimisation de ces solutions permet de réaliser des gains en termes d'efficacité énergétique active.

Par ailleurs, au travers du Diagnostic Performance Energétique, et des diagnostics sur les installations gaz et électricité, qui sont obligatoires lors de la vente et de la location de biens, **l'efficacité énergétique des bâtiments fait désormais partie intégrante de leur valorisation.**



Fotolia

Profil d'un leader mondial

Rexel commercialise des solutions électriques pour l'habitat, le tertiaire et l'industrie pour améliorer le confort, la performance énergétique et contribuer à un développement économique durable.

Au cœur de la filière électrique, Rexel est le partenaire de choix de ses clients professionnels – qu'ils soient artisans électriciens ou grands comptes - et des fabricants. A travers un réseau de plus de 2 300 points de vente dans 34 pays, et de multiple canaux de distribution (comptoirs, internet, commerciaux itinérants, centres d'appels, etc), Rexel offre des prestations sur mesure à ses clients, privilégiant la proximité.

Rexel intervient sur trois marchés clés :

→ **Le marché industriel (32 % du chiffre d'affaires),**



pour lequel Rexel fournit des automatismes, de la maintenance électrique, des équipements électriques pour les bâtiments.

→ **Le marché tertiaire (43 % du chiffre d'affaires),**



qu'il s'agisse de construction neuve, rénovations lourdes et entretien des bâtiments, solutions domotiques, ou solutions à économies d'énergie.

→ **Le marché résidentiel (25 % du chiffre d'affaires),**



que ce soient des projets de construction neuve, de rénovation de bâtiments, d'entretien, des audits énergétiques ou la mise en place de solutions à économies d'énergie

Rexel est coté sur l'Eurolist d'Euronext Paris.

Chiffres clés

N° 1 en Amérique du Nord

Présence dans
34 pays

2 300
agences

30 sites marchands

40 enseignes

N° 2 en Europe

29 000
collaborateurs

N° 1 en Asie-Pacifique

11,3 milliards d'euros
de chiffre d'affaires en 2009

L'offre Rexel en détail

Agence Rexel à Guingamp Crédit Nathalie Gross



Jean-Erik Pasquier - Rapho



Jean-Erik Pasquier - Rapho



Merchandising – Rexel France



Hagemeyer Deutschland - Laurent Zylberman - Graphix Images



Cyril Comtat – Fotolia.com



Contact presse :
 Pénélope Linage
 Tel : +33 (0)1 42 85 76 28
plinage@rexel.com
 189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris

Eclairer en consommant moins et mieux

→ L'offre de Rexel en matière d'éclairage



Opportunité de développement, le remplacement des sources lumineuses à l'échelle mondiale est un marché sur lequel Rexel a l'ambition de se positionner comme un distributeur incontournable dans les années à venir.

Rexel propose à ses clients une gamme de produits d'éclairage économes en énergie, et assure une veille permanente dans ce domaine avec ses partenaires fabricants. **Les éclairages basse consommation permettent de réaliser des économies sur la facture d'électricité, de diminuer la fréquence de remplacement des lampes** puisque la durée de vie est supérieure, et de **diminuer les émissions de CO₂**.

Le Groupe dispose également d'une offre étoffée en matière de détecteurs de présence et/ou de mouvement, de luminosité et de solutions de pilotage. **L'ajout de détecteurs de présence et de luminosité permet un gain potentiel additionnel de 50% sur la consommation.** Grâce à des variateurs d'intensité, ces équipements peuvent diminuer l'intensité de la lumière lorsqu'une pièce est inoccupée ou déjà baignée de lumière naturelle.

A travers les solutions d'éclairage, Rexel s'adresse directement aux utilisateurs finaux, surtout dans les secteurs industriel et tertiaire, afin de les sensibiliser aux économies d'énergie potentielles et donc à la réduction de leur facture d'électricité qui en résulte. Le Groupe **propose des audits énergétiques d'installations et offre des conseils en matière de démarches administratives** aux utilisateurs finaux qui pourraient bénéficier de mesures incitatives, notamment fiscales, ou de subventions.

Si besoin, il peut proposer aux utilisateurs finaux des contacts de clients installateurs électriques spécialisés. De plus, le Groupe met à disposition dans ses agences des points de recyclage.

En 2009, l'éclairage a représenté 19 % des ventes du Groupe Rexel contre 17% en 2008. Parmi les ventes de lampes l'an dernier, 55 millions d'unités de lampes étaient basse consommation, soit 54% des ventes totales de lampes.

→ Les projets de « relamping »

Le marché du renouvellement des sources d'éclairage concerne les 3 marchés de Rexel. Cependant, **Rexel se concentre particulièrement** sur le marché tertiaire, et notamment **sur quatre principaux segments** très consommateurs d'éclairage et dont les économies peuvent être substantielles :

- **les chaînes de magasins et centres commerciaux**
- **les hôtels**
- **l'éclairage public** (rues et parkings)
- **les installations médicales** (hôpitaux)

Ces quatre segments impliquent des commandes importantes, par le biais d'achats centralisés. Rexel a acquis une expertise unique sur ces marchés.



Royaume-Uni

Relamping du parking du centre commercial West Quay

L'enseigne Rexel anglaise WF Electrical a conseillé la mise en place et fourni l'éclairage du parking de 14 étages du centre commercial West Quay à Southampton. 6 000 luminaires ont été remplacés par des éclairages basse consommation. Outre les luminaires, WF Electrical a proposé des systèmes de détection de présence permettant de démultiplier les économies d'énergie. Le projet, d'un montant de £350 000 génère des économies d'énergie annuelles représentant environ £300 000.



Etats-Unis – Asie-Pacifique

Projets avec Las Vegas Sands, promoteur immobilier américain spécialisé dans la construction d'hôtels et de casinos

En 2009, Gexpro a accompagné le promoteur Las Vegas Sands International (LVSI) dans la réalisation de ce complexe hôtelier de 2 600 chambres à Singapour avec pour objectif d'en limiter la consommation énergétique.

Ce projet intervient après les expériences réussies des hôtels-casinos Venitian de Las Vegas et de Macao. A Las Vegas, grâce aux solutions préconisées, **l'hôtel a pu réaliser une économie d'énergie de 65%, soit une réduction de \$1,2 million sur le budget annuel des dépenses d'énergie.**

Gexpro a de nouveau été retenu comme distributeur référent dans ce projet constitué de trois tours de 55 étages, comprenant un casino, des salles de congrès, de spectacles, des commerces, des restaurants et un toit terrasse paysager d'un hectare.

Après avoir fourni à LVSI tout l'équipement électrique du chantier, en installant sur le site trois agences mobiles, Gexpro, en 2009, a fourni les 100 000 systèmes d'éclairages basse consommation nécessaires pour équiper l'intérieur et l'extérieur des bâtiments. Offrant des services logistiques remarquables, Gexpro a livré 80% des éclairages nécessaires en moins de 4 mois.

Mieux comprendre ce marché

L'éclairage représente aujourd'hui près de 20% de la consommation mondiale d'énergie. Avec les avancées technologiques permettant des baisses de consommation de près de 65%, il devient aisé de remplacer son parc d'éclairage afin de générer des économies d'énergie et des réductions de coût correspondantes.

Un certain nombre de paramètres doivent être cependant pris en compte dans le choix d'un éclairage basse consommation.

→ La bonne qualité de lumière

- Le flux lumineux : il s'agit de la quantité totale de lumière émise par une source lumineuse dans toutes les directions. Il est exprimé en lumens.
- L'efficacité lumineuse : c'est le rapport entre le flux lumineux d'une source et sa puissance consommée. L'unité de l'efficacité lumineuse est le lumen par Watt (lm/W).
- L'éclairement se calcule en Lux (lumen/m²).

→ Le rendu de la lumière

- La température de couleur : évaluée en Kelvin (K), elle caractérise la couleur apparente de la lumière émise par une source. Elle permet de créer une ambiance et personnalise des zones en fonction des activités ou produits à éclairer.
- L'Indice Rendu des Couleurs (IRC) : indique la capacité d'une source lumineuse à restituer les couleurs telles que nous les percevons à la lumière naturelle. L'IRC se mesure de 1 à 100. La valeur 100 signifie une restitution parfaite des couleurs.

→ Les différents types de lampes basse consommation

- **Les lampes fluocompactes** : elles consomment 5 fois moins que les lampes standard, ont une durée de vie entre 6 000 et 15 000 heures et proposent différentes températures de couleur (blanc chaud, blanc neutre et lumière du jour).
- **Les halogènes basse consommation** : elles consomment 1,5 fois moins qu'une lampe standard, ont une durée de vie entre 2 000 et 5 000 heures, et diffusent une lumière chaude et brillante avec un excellent rendu de couleurs.
- **Les LEDs** : elles consomment jusqu'à 7 fois moins qu'une lampe standard, ont une durée de vie jusqu'à 50 000 heures, et offrent une grande stabilité de la teinte de couleur.
- **Les tubes fluorescents à haut rendement** : ils sont la solution optimale pour un éclairage direct performant et équipent majoritairement les bâtiments industriels et tertiaires.

En Europe, près de la moitié des lampes installées vont être amenées à être remplacées par des lampes basse consommation dans les mois et les années qui viennent.

→ Calendrier des lampes bannies par la Directive Européenne

Echéances	Lampes bannies par la Directive Européenne*
1 ^{er} septembre 2009	Lampes à incandescence et halogènes non claires (opaques, blanches, dépolies) Lampes fluorescentes compactes de classe énergétique B Lampes de classe F et G Lampes à incandescence $\geq \approx 100$ W (≥ 950 lm) Lampes halogènes $\geq \approx 75$ W de classe D et E (≥ 950 lm)
1 ^{er} septembre 2010	Lampes à incandescence de ≈ 75 W (≥ 725 lm) Lampes halogènes de 60W de classe D et E (≥ 725 lm)
1 ^{er} septembre 2011	Lampes à incandescence de ≈ 60 W (≥ 450 lm) Lampes halogènes de ≈ 40 W de classe D et E (≥ 450 lm)
1 ^{er} septembre 2012	Lampes à incandescence de ≈ 25 W et 40W (≥ 60 lm) Lampes halogènes de ≈ 25 W de classe D et E (≥ 60 lm)
1 ^{er} septembre 2013	Lampes à culots S14, S15 et S19 (dites « linolites »)
1 ^{er} septembre 2016	Lampes claires de classe C (sauf lampes à culots G9 et R7s)

* Ne concerne ni les réflecteurs ni les TBT (Très Basse Tension)

Des solutions de chauffage éco-performantes

L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME) estime que le chauffage représente 65 % des économies potentielles sur la base des consommations moyennes d'un logement ancien de 100m².

Pour profiter pleinement du confort de son chauffage et de son eau chaude sanitaire tout en diminuant sa facture énergétique, il est nécessaire de mettre en place un système performant.

Rexel fournit l'ensemble des équipements permettant de gérer l'énergie et propose une très grande variété de systèmes de chauffage et de ventilation éco-performants.

→ La régulation et la programmation

La bonne gestion de l'énergie passe d'abord par des fonctionnalités de régulation de la température et de programmation du chauffage. Grâce à ces seules deux fonctions, jusqu'à 25% d'économies d'énergie peuvent être réalisées.



Beboy - Fotolia

→ La ventilation double-flux

Ce système de ventilation fait partie intégrante de tout bâtiment basse consommation, car il permet de limiter les pertes de chaleur inhérentes à la ventilation. Alliée avec un puits canadien, utilisant la température plus constante du sol, la ventilation double-flux s'avère très efficace, avec des économies de l'ordre de 30 % sur le chauffage et la climatisation.

→ Les pompes à chaleur

Les pompes à chaleur récupèrent la chaleur provenant de la terre (géothermie) ou de l'air (aérothermie), et augmentent son niveau de température pour restituer une température plus élevée dans le logement. La réversibilité est possible : la pompe à chaleur peut aussi procurer un rafraîchissement.

→ Les chauffe-eau solaires, chauffe-eau pompes à chaleur

Ils offrent une solution écologique pour produire de l'eau chaude sanitaire. La chaleur, par le biais d'une résistance électrique, peut être ainsi conservée dans un ballon de stockage.

→ Le pilotage domotique de la maison

En plus de piloter l'éclairage, la sécurité voire le multimédia, la domotique va permettre d'optimiser la consommation d'énergie liée au chauffage ou au rafraîchissement de l'habitat : en supervisant et coordonnant le pilotage de la Ventilation Mécanique Contrôlée Double Flux, et du système de chauffage mais aussi des stores et des volets, il devient possible de profiter des calories du soleil. En hiver, en ouvrant les volets quand il fait soleil, le système domotique va faire entrer quelques degrés et ainsi retarder la mise en route du système de chauffage. C'est l'addition de ces automatismes qui permettra d'amener la maison à consommer moins de 50kWh/m²/an.

Le photovoltaïque pour produire de l'électricité propre

→ L'offre de Rexel propose l'ensemble de l'équipement photovoltaïque

- des panneaux solaires
- des fixations pour le toit (pièces mécaniques)
- des onduleurs (convertisseurs de tension)
- des câbles spéciaux et connectiques spécifiques pour le photovoltaïque
- l'équipement de sécurité électrique

Rexel s'est fixé comme priorités la sécurité des biens et des personnes et le rendement des installations.

Au-delà de la fourniture d'équipements, Rexel offre une **palette de services** : conseil et calcul de retour sur investissement, aide dans les démarches administratives de demandes de subvention, services de maintenance post installation.

En 2008, **le chiffre d'affaires de Rexel lié au photovoltaïque a atteint environ 80 millions d'euros**, majoritairement en Allemagne mais aussi en Espagne, Belgique, France et Etats-Unis.

Aujourd'hui Rexel sert principalement le marché résidentiel (90% des ventes). Ses clients se composent pour moitié d'installateurs électriciens ayant une formation solaire, et pour moitié d'installateurs photovoltaïques.

En tant que distributeur, Rexel fournit à ses clients une gamme de produits complète pour faciliter l'installation, des conseils et des outils de vente.

→ Quelques réalisations :

Laurent Zylberman - Graphix Images



Rexel Belgique poursuit son développement en photovoltaïque

Afin de pouvoir proposer l'offre la plus fiable et adaptée à sa clientèle, Rexel Belgique s'est associé à plusieurs acteurs majeurs du marché: SolarWorld pour les panneaux photovoltaïques et fixations, SMA pour les onduleurs, Profiplast pour les câbles et Multi-Contact pour les connecteurs.

Grâce à ces partenariats, Rexel est en mesure de proposer à ses clients une gamme de composants de haute qualité ainsi que des kits 'sur-mesure' et prêts à être installés.

En 2009, outre le marché résidentiel, Rexel a développé son offre pour les marchés industriel et tertiaire à travers une gamme élargie de solutions notamment pour les toits plats.

Au cours du premier semestre 2009, Rexel Belgium a vendu plus de 10 000 panneaux photovoltaïques, 3 000 onduleurs, 300 km de câble solaire et 50 000 connecteurs.

P.Mestre - Graphix Images



Fourniture du matériel photovoltaïque pour le Lycée Kyoto de Poitiers

Ouvert en septembre 2009, le lycée Kyoto de Poitiers est le premier en Europe à n'utiliser que les énergies renouvelables pour son fonctionnement.

L'agence Rexel France de Poitiers a fourni des services techniques en participant au choix de la solution ainsi que des services logistiques pour fournir les 686 panneaux solaires qui ont été installés sur le toit, sur une surface de 800 m².

En consommant 32 fois moins qu'une construction traditionnelle, le lycée représente une nouvelle génération de bâtiments publics.

Rexel France est en mesure de proposer aux installateurs professionnels pour leurs clients utilisateurs producteurs d'énergie décentralisée (du particulier à l'investisseur-exploitant de centrale solaire), le "meilleur de l'offre" pour une chaîne électrique 100 % sécurisée.

Mieux comprendre ce marché

→ Une réponse aux enjeux énergétiques

L'électricité photovoltaïque apporte une réponse aux enjeux de production d'électricité verte. C'est l'une des voies choisies par de nombreux gouvernements et citoyens afin de tendre vers l'objectif européen des 3x20 du « paquet climat-énergie » :

- 20 % d'économie d'énergie,
- 20 % de réduction des émissions de GES et
- 20 % d'énergie renouvelable dans la consommation d'énergie.

A l'échelle mondiale comme en Europe, les 7 dernières années ont vu la puissance installée du photovoltaïque multipliée par 10 ce qui a permis une réduction des coûts de 40% pour les systèmes et de 30 % pour les modules.¹

Les études récentes affichent une capacité cumulée au niveau mondial de ~15 GWc en 2008 à ~1 500/1 800 GWc en 2030.



Olaf Schmitz - Fotolia

L'essor de l'électricité photovoltaïque passe par le développement et l'installation de panneaux solaires, dans des environnements variés :

- **Installations sur toits** : qui représentent 80%² des installations en 2008
- **Installations de types de projets tertiaires**, notamment les bâtiments, les entrepôts, les bords de route : 3 %
- **Fermes solaires** au sol : 7 %
- **Lieux isolés** qui ne sont pas raccordés au réseau : environ 10 %

Aujourd'hui, dans la grande majorité des cas, les panneaux solaires génèrent de l'électricité qui est revendue à un fournisseur d'électricité, sans être consommée localement : le courant continu, produit par le panneau photovoltaïque est transformé en courant alternatif par l'intermédiaire d'un onduleur, puis passe par un compteur avant d'être raccordé au réseau électrique régional.

Pourtant, selon WIP Munich, à horizon 2020, dans la plupart des pays européens, lorsque le prix de l'électricité aura augmenté, que le coût des installations photovoltaïques aura baissé et que celles-ci offriront un meilleur rendement, la production d'électricité photovoltaïque pourra directement répondre aux besoins de consommation locale.

Dans de nombreux pays, afin de promouvoir ce type de production d'électricité, le gouvernement garantit au producteur local un prix de rachat de l'électricité issue du photovoltaïque plus élevé que le prix de vente d'électricité du producteur régional ou national. Ce prix peut varier en fonction :

- du pays, voire de la région
- du type de client (particulier, industriel)
- du type d'installation : panneaux intégrés au bâti du toit ou simplement posé

¹ Source Gimelec « Réussir votre installation photovoltaïque avec les professionnels du secteur électrique », décembre 2008

² Source Oliver Wyman

Les installations industrielles, gisements importants d'économies d'énergie

Les moteurs électriques peuvent être utilisés pour des fonctions diverses : ventilation, pompage, entraînement mécanique, production de chaud et de froid, etc. **Ils représentent 70 %³ de l'électricité consommée par l'industrie. Or ils sont souvent vétustes, mal adaptés ou peu efficaces et constituent un véritable gisement d'économies d'énergie.** L'Agence Internationale de l'Energie a estimé que le parc mondial de moteurs industriels compte 264 millions de machines de 0,75 kW à 375 kW, et qu'il émet 3,5 milliards de tonnes de CO₂ par an dans le monde.

L'AIE évalue à 22 % le gain mondial possible d'énergie à l'horizon de 10 ans.

→ Les solutions proposées par Rexel permettant des économies d'énergie



Laurent Zylberman - Graphix Images

- **Les moteurs à rendement élevé et à haut rendement**

Ils sont conçus selon le principe que, pour une même puissance disponible à l'arbre d'un moteur, la puissance absorbée varie en fonction du rendement du moteur. Or **la consommation énergétique représente, sur une durée de 10 ans, environ 95 % du coût global d'un moteur.**

- **Les variateurs de vitesse**

Le variateur de vitesse est une commande électrique qui permet d'adapter la vitesse du moteur à la tâche qui lui est demandée. Il agit sur la variation de fréquence du moteur en permettant une adaptation optimale entre le besoin de puissance mécanique et la consommation d'énergie électrique. Par exemple, dans les fonctions de ventilation ou de pompage, les moteurs à vitesse fixe auxquels se greffent des vannes qui régulent en aval le débit des fluides tournent trop vite. Or un moteur tournant à la moitié de sa vitesse voit sa consommation divisée par quatre.

L'utilisation de variateurs de vitesse permet jusqu'à 50 % de gain énergétique en exploitation. Pour ces solutions, les retours sur investissement sont inférieurs à un à trois ans.

- **Les batteries de condensateurs pour une énergie réactive**

Celles-ci permettent d'améliorer le facteur de puissance d'une installation et de diminuer la quantité d'énergie positive fournie par la source. **Le délai de retour sur investissement d'un équipement de compensation d'énergie réactive est généralement de 12 à 18 mois.**

→ Les solutions proposées par Rexel permettant d'optimiser la qualité de l'énergie

- **Le filtrage d'harmoniques**

Ces courants entraînent un échauffement anormal des machines et des équipements (effet Joule), un vieillissement prématuré des appareillages électriques, et une dégradation du facteur de puissance. Les solutions par filtrage permettent d'atténuer ces effets. Le délai de retour sur investissement varie de quelques mois à deux ans.

- **Les onduleurs**

Les onduleurs permettent de s'affranchir des baisses de tensions, microcoupures ou coupures franches. Ils permettent la fermeture propre de fichiers en évitant les pertes de données coûteuses dans les applications informatiques (datacenters, applications médicales, applications de supervision...).

³ Source Gimelec « Mener à bien un projet d'efficacité énergétique industrie », Avril 2008

Tous les services pour sensibiliser et accompagner nos clients

Proposant à ses clients des solutions innovantes, Rexel associe à son offre produits des prestations variées, notamment des services logistiques, du conseil et de l'assistance technique, de la formation et de la commercialisation.

→ Prestations de conseil et de formation

Les principaux services proposés par le Groupe sont les suivants :

- **Le conseil**



Michel Labelle

Rexel assiste ses clients dans le choix de solutions produits adaptées parmi de larges gammes de produits proposés. **Il réalise les devis techniques, audite les différents scénarios et propose également un accompagnement dans la conception des installations électriques, les schémas de câblage ou encore la rédaction de cahiers des charges.**

Pour ces services, Rexel dispose d'équipes d'experts rattachées à ses agences qui assistent la force de vente dans la promotion des familles de produits à forte valeur ajoutée (comme la VDI, la sécurité, l'éclairage et les automatismes industriels). Dans certains cas, ces équipes sont présentes directement chez le client.

- **La formation**



Laurent Zylberman - Graphix Images

Rexel organise régulièrement, dans la plupart de ses agences, des sessions de formation assurées par son personnel, des intervenants extérieurs ou les fabricants eux-mêmes, afin de familiariser les clients aux produits complexes ou innovants.

Ces services s'inscrivent dans le cadre d'une politique de fidélisation et de développement de la clientèle, notamment par un élargissement des compétences techniques aux produits incorporant les évolutions technologiques les plus récentes.

→ Services complémentaires dans la logistique



Laurent Zylberman - Graphix Images

Les services de type logistique comprennent le retrait des produits en agence, y compris en dehors des heures d'ouverture, ou la livraison rapide sur site. Ils permettent de garantir la disponibilité des produits dans des délais optimisés. **C'est grâce à son outil logistique que Rexel est capable de livrer à J+1 35 000 références. Par ailleurs, entre 200 000 et 600 000 références catalogues sont disponibles sur commande dans chaque pays. 2 000 à 6 000 références sont immédiatement disponibles en agence.**

Depuis l'acquisition de Gexpro, le Groupe Rexel, par l'intermédiaire de sa plate-forme *Gexpro Services*, dispose d'une offre de services logistiques ou de distribution dédiée à forte valeur ajoutée. Rexel propose ainsi à ses clients industriels aux Etats-Unis trois gammes de services logistiques relatifs à l'approvisionnement en pièces détachées ou à l'assemblage de pièces. Ces services sont fournis par une entité dédiée qui regroupe les activités suivantes :

- gestion de stocks et d'assemblage et mise à disposition de produits sur les lignes d'assemblage des unités de production des clients (*Production Services*) ;
- distribution de pièces de rechange (*Parts Super Center*)

→ Services liés à la commercialisation

Le Groupe Rexel met en place des services permettant de renforcer la proximité avec ses clients. Les points de contacts avec le client sont divers : points de vente, centres d'appels, commerciaux itinérants, sites marchands, campagnes marketing et lettres/journaux spécialisés.



Rexel Warehouse en Australie

• Des nouveaux formats de distribution

Rexel a développé en Australie un format de distribution fondé sur la vente en libre service assistée par des conseillers pour répondre aux besoins des installateurs locaux. Par ailleurs, Denmans, l'un des réseaux britanniques du Groupe, a notamment développé une offre de produits et une structure commerciale spécifiques ainsi qu'un catalogue « Connector », envoyé chaque mois à plusieurs dizaines de milliers de petits clients installateurs. Par ailleurs, Rexel, Inc. publie le magazine Power Outlet aux Etats-Unis, qui traite des tendances et des innovations produits.

• Développement du commerce électronique

Le commerce électronique constitue un levier de croissance important pour Rexel. Les services de commerce électronique comprennent :



Andrey Arnyagov - Fotolia.com

- des sites Web marchands, qui proposent de l'information produits, stocks et prix en temps réels, et des services avancés pour les commandes et la gestion de comptes
- des solutions d'approvisionnement électronique pour les grands comptes, adaptés à leurs processus achats: catalogues électroniques, connections via des places de marché électroniques, etc
- des solutions d'échange de données informatisées et de dématérialisation (commandes, factures) permettant à nos clients de gagner en productivité et de diminuer les coûts de traitement.

En 2009, le commerce en ligne a représenté 9 % du chiffre d'affaires du Groupe.