

lettre n°13

aux actionnaires de Rexel

LEADER MONDIAL DE LA DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE DE PRODUITS ET SERVICES POUR LE MONDE DE L'ÉNERGIE



le mot du président

Janvier 2014

Cher Actionnaire,

Alors que Rexel poursuit sa transformation pour accompagner avec succès l'évolution du monde de l'énergie, l'entreprise affiche des performances robustes et réalise des avancées significatives dans la mise en œuvre de son projet « Energy in Motion », malgré un contexte difficile sur la plupart de nos marchés.

À l'occasion de la Journée investisseurs organisée le 26 novembre, nous avons fait le point sur notre stratégie et nos objectifs financiers à moyen terme. La feuille de route de Rexel s'articule autour de quatre grands axes :

- Accélérer la mise en œuvre des initiatives stratégiques à forte croissance, grâce à la gestion stratégique du portefeuille d'activités : en développant les catégories de produits et services à fort potentiel, les grands comptes et les projets internationaux, et les marchés verticaux spécifiques.
- Accentuer le recentrage sur le client pour soutenir la croissance organique dans le cœur de métier via l'innovation commerciale : en se concentrant sur les

solutions sur mesure pour les projets, la gestion de la relation client multicanal et les services e-business dédiés à nos clients.

- Dynamiser la croissance par le biais d'acquisitions ciblées : pour renforcer la consolidation dans les principaux marchés matures, étendre la présence du Groupe dans les pays en développement et élargir l'offre de services à valeur ajoutée sur les marchés verticaux clés.

- Renforcer l'excellence opérationnelle comme levier de croissance rentable : en améliorant l'efficacité organisationnelle, en consolidant notre plateforme informatique, en optimisant notre réseau logistique et en renforçant l'efficacité de notre chaîne d'approvisionnement.

Grâce à cette feuille de route, notre ambition à moyen terme est d'obtenir une croissance organique de nos ventes supérieure à celle des marchés où nous sommes présents, d'accroître notre marge d'EBITA ajusté à un niveau d'environ 6,5 % et de dégager un flux de trésorerie disponible élevé, nous permettant de maintenir une politique de dividende attractive et d'investir dans la croissance externe. Nous sommes décidés à poursuivre notre transformation et nous sommes convaincus d'être mieux positionnés que jamais pour créer durablement de la valeur pour l'ensemble de nos parties prenantes.

“ Notre ambition à moyen terme est d'obtenir une croissance organique de nos ventes supérieure à celle des marchés où nous sommes présents, nous permettant de maintenir une politique attractive en matière de dividende. ”

Rudy Provoost
Président du Directoire

sommaire

journée investisseurs	pages 2-3
stratégie en action.....	page 4
nos engagements.....	page 5
cahier de l'actionnaire	page 6



un monde d'énergie

journée investisseurs

Le 26 novembre 2013, Rexel a tenu une Journée Investisseurs. Le Groupe a présenté les avancées significatives réalisées dans la mise en œuvre de son projet d'entreprise « Energy in Motion », dévoilé en mai 2012. La feuille de route de Rexel s'articule autour de 4 grands axes.

1/ Accélérer la mise en œuvre des initiatives stratégiques à forte croissance

Les initiatives stratégiques à forte croissance dévoilées en mai 2012 ont démontré leur pertinence et le Groupe poursuivra leur développement visant une croissance à deux chiffres à moyen terme. Il s'agit de :

- Catégories de produits et services à fort potentiel, en particulier l'efficacité énergétique, les automatismes du bâtiment (y compris la domotique) et les énergies renouvelables ;
- Grands comptes et Projets internationaux ;
- Marchés verticaux spécifiques, précisément le secteur pétrolier & gazier et le secteur minier.

2/ Accentuer le recentrage sur le client pour soutenir la croissance organique dans le cœur de métier

Rexel continue à placer le client au cœur de son modèle en s'appuyant sur des outils et dispositifs tant performants qu'innovants pour :

- Offrir des solutions sur mesure pour les projets ;
- Développer un système de gestion de la relation client multicanal ;
- Créer une différenciation concurrentielle au travers du e-business.

3/ Dynamiser la croissance par le biais d'acquisitions ciblées

Les acquisitions restent un vecteur de croissance essentiel, avec une enveloppe d'environ 650 millions d'euros investis depuis début 2012. Notre stratégie d'acquisitions ciblées vise à :

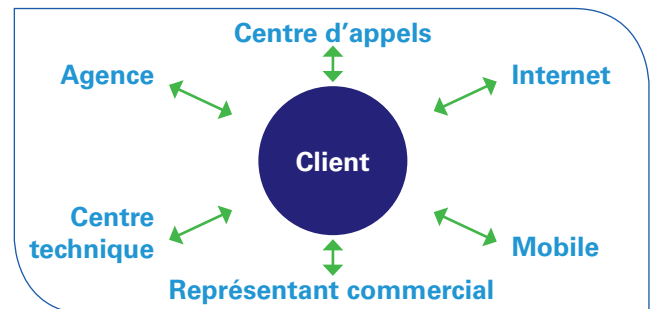
- Gagner des parts de marché et dégager des synergies sur les principaux marchés matures ;
- Étendre la présence du Groupe dans les pays en développement ;
- Élargir l'offre de services à valeur ajoutée sur les marchés verticaux clés.

Ventes provenant des initiatives stratégiques à forte croissance

Incluant les énergies renouvelables	3 %
Excluant les énergies renouvelables*	7,5 %
<i>Dont Efficacité énergétique</i>	<i>13 %</i>
<i>Automatisme du bâtiment</i>	<i>20 %</i>
<i>Clients & projets internationaux</i>	<i>11 %</i>

* Les énergies renouvelables ont été pénalisés par l'évolution des politiques gouvernementales et la dégradation de la conjoncture.

Un modèle centré sur le client

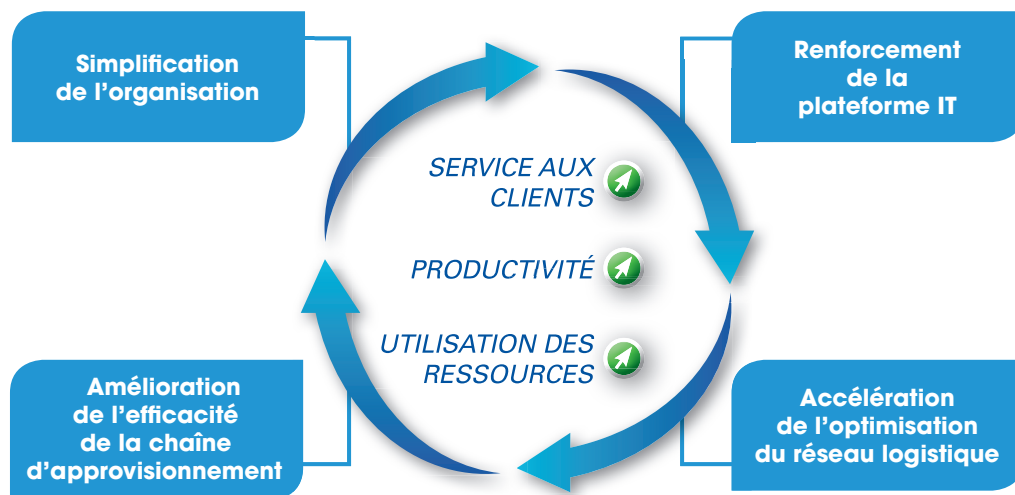


Principes directeurs

- Budget dédié d'environ 500 millions d'euros par an en moyenne
- Croissance annuelle des ventes supplémentaires : entre 3 % et 5 % en moyenne
- Synergies et partage des meilleures pratiques

4 / Renforcer l'excellence opérationnelle comme levier de croissance rentable

Tout en restant focalisé sur la discipline en matière de marge brute et la stricte maîtrise des coûts, le plan de Rexel visant à renforcer son excellence opérationnelle est en bonne voie ; celui-ci inclut la simplification de sa structure organisationnelle, l'harmonisation et de la consolidation de sa plateforme informatique, l'optimisation accélérée de son réseau logistique ainsi que des mesures d'amélioration de l'efficacité de sa chaîne d'approvisionnement.



OBJECTIFS FINANCIERS À MOYEN TERME

L'accélération des initiatives stratégiques à forte croissance, ainsi que la montée en puissance de son modèle centré sur le client dans le cœur de métier du Groupe, permettront à Rexel d'enregistrer une croissance organique de ses ventes supérieure à celle des marchés où le Groupe est présent.

Le Groupe continuera par ailleurs à être un acteur clé de la consolidation du marché, en allouant un budget annuel moyen d'environ 500 millions d'euros aux acquisitions, qui généreront en moyenne une hausse de 3 à 5 % du chiffre d'affaires annuel.

Sur la base d'un redressement progressif des ventes, couplé à sa capacité démontrée d'améliorer de 10 points de base sa marge d'EBITA pour chaque point de pourcentage de hausse du chiffre d'affaires, Rexel table sur une marge d'EBITA ajusté d'environ 6,5 % à moyen terme (à horizon 3-5 ans, selon la rapidité et la vigueur de la reprise sur les marchés clés du Groupe).

Grâce à un modèle économique à faible intensité capitalistique et à une gestion efficace du besoin en fonds de roulement, Rexel continuera de dégager un solide flux de trésorerie disponible représentant avant intérêts et impôts au moins 75 % de l'EBITDA et représentant après intérêts et impôts environ 40 % de l'EBITDA. Le Groupe sera ainsi en mesure de réaliser de nouvelles acquisitions et de maintenir une politique de dividende attractive, avec la distribution à ses actionnaires d'au moins 40 % du résultat net récurrent.

Rexel réaffirme également son engagement à maintenir une structure financière saine et équilibrée avec un ratio de dette financière nette rapportée à l'EBITDA n'excédant pas 3 fois.

stratégie en action

Une politique d'acquisitions stratégiques ciblée et dynamique menée depuis 2012

AMÉRIQUE DU NORD

■ États-Unis

2 acquisitions stratégiques (Platt et Munro) pour asseoir notre présence et accélérer le développement de nos initiatives stratégiques à forte croissance.

■ Canada

Renforcer notre présence (Liteco).

ASIE

■ Renforcer les segments à valeur ajoutée et consolider notre présence en Asie du Sud-Est (LuxLight et Lenn à Singapour et Quality Trading en Thaïlande).

EUROPE

■ Saisir les opportunités en France (Eurodis et SCT), en Espagne (Erka), au Royaume-Uni (Wilts), en Belgique (La Grange) et renforcer les segments à valeur ajoutée (Esabora).

AMÉRIQUE LATINE

■ Créer une plateforme au Brésil (Delamano & Etil) et s'implanter dans un nouveau pays (Dirome au Pérou).

15 ACQUISITIONS

ENVIRON 900 M€ DE VENTES ANNUELLES

UN INVESTISSEMENT TOTAL D'ENVIRON 650 M€

PLEINS FEUX SUR

L'ACQUISITION DE MUNRO DISTRIBUTING

Les États-Unis font partie des zones prioritaires pour la politique d'acquisitions stratégiques du Groupe. Munro Distributing a une longue expérience des solutions d'efficacité énergétique innovantes, et des partenariats solides avec les sociétés de services énergétiques (ESCOs) et les énergéticiens. Son achat consolide significativement la position de Rexel aux États-Unis, où l'entreprise est devenue le pivot d'une nouvelle entité, **Rexel Energy Solutions**. En plus de son expertise dans le domaine de l'efficacité énergétique, Munro est également un distributeur de produits et de services électriques innovants dans l'Est des États-Unis et en Californie.

nos engagements

La Fondation Rexel pour le progrès énergétique



Leader de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, Rexel joue un rôle charnière dans la fourniture de solutions d'efficacité énergétique. La Fondation Rexel pour le progrès énergétique, créée en juin 2013, est née de la volonté d'aller plus loin dans l'engagement sociétal et environnemental du Groupe vis-à-vis des communautés au sein desquelles il opère.

La mission de la Fondation est d'améliorer l'accès à l'efficacité énergétique pour tous. Elle s'appuie sur trois piliers essentiels : connaissances et savoirs, les recherches académiques et les projets solidaires. Ces actions sont destinées à sensibiliser les parties prenantes, à accroître leur compréhension de ces enjeux et à encourager l'innovation, notamment dans le déploiement des projets solidaires.

En partenariat avec les salariés, les clients, les fournisseurs et avec la société au sens large, la Fondation Rexel est devenue un catalyseur du progrès. Qu'il s'agisse d'aider à la formation des jeunes électriciens au Chili, de publier une étude internationale sur les solutions d'efficacité énergétique ou de soutenir des entrepreneurs sociaux, la Fondation Rexel contribue à faire du progrès énergétique une réalité pour chacun, partout dans le monde.

► Pour en savoir plus, visitez le site de la Fondation Rexel pour le progrès énergétique : www.rexelfoundation.com



Action

La Fondation Rexel pour le progrès énergétique, en partenariat avec Ashoka, a récompensé deux entrepreneurs sociaux dans le domaine de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables, dans le cadre de l'appel à projets du programme IMPACT d'Ashoka.

► Pour en savoir plus sur les actions de la Fondation.

Une nouvelle Charte pour l'environnement

Rexel a publié une nouvelle édition de sa Charte pour l'environnement afin de mieux refléter la maturité et l'expérience croissantes du Groupe dans le domaine de la gestion environnementale. La Charte décrit ces engagements concrets, qui s'appliquent à l'échelle du Groupe :

1. Améliorer la performance environnementale des bâtiments ;
2. Réduire l'empreinte environnementale des opérations ;
3. Développer et promouvoir les solutions d'efficacité énergétique.

► Consultez la Charte.



REXEL INTÈGRE L'INDICE DJSI EUROPE

Rexel a été sélectionné pour rejoindre l'indice DJSI Europe. Rexel est le seul distributeur de produits et de services électriques européen à avoir été inclus dans l'indice, parmi les sept sociétés du secteur « Trading Companies & Distributors » éligibles. Le Groupe est fier que ses efforts dans le domaine du développement durable aient été reconnus par les investisseurs.

► Pour en savoir plus, consultez le communiqué de presse.

carnet de l'actionnaire

Assemblée Générale

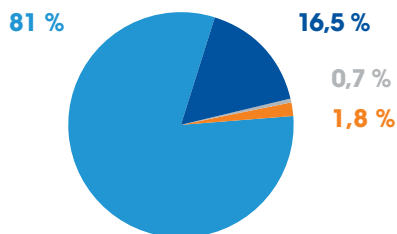
L'Assemblée Générale de Rexel se tiendra le 22 mai 2014 à Paris.

Comme l'an dernier, Rexel va mettre en place un site Internet dédié (français/anglais) qui permettra à chaque actionnaire de demander une carte d'admission, de voter par correspondance, de donner pouvoir au Président ou procuration à la personne de son choix. Le site sera ouvert début mai : <https://gisproxo.bnpparibas.com/rexel.pg>.

Accroissement du flottant

Depuis mars 2012, Ray Investment, actionnaire de référence de Rexel, a procédé à 5 placements accélérés auprès d'investisseurs institutionnels. Ray Investment détient désormais 16,5 % du capital de Rexel, contre près de 75 % auparavant. Ces placements ont permis d'améliorer très significativement la liquidité du titre Rexel, dont le flottant est passé d'environ 26 % au 1^{er} janvier 2012 à plus de 81 % au 18 décembre 2013.

Nouvelle répartition du capital



- Ray Investment
- Auto-détention
- Management et salariés
- Flottant

Rexel Opportunity13

Plan d'actionnariat salarié

Opportunity13, le quatrième plan d'actionnariat salarié de Rexel depuis son introduction en Bourse en 2007, a atteint un taux de souscription global de 14,47 %.

L'opération a concerné plus de 80 % des salariés de Rexel, dans 15 pays, du 11 au 30 septembre 2013. Les salariés ont pu acquérir des actions en participant à une augmentation de capital sous conditions préférentielles.

La communication concernant ce plan a été mise à disposition des salariés en ligne, centralisée sur le site dédié Rexel Opportunity (www.rexel-opportunity.com).

Fiche société

Code ISIN : FRO010451203

Marché : Eurolist by NYSE Euronext

Nombre de titres au 31 décembre 2013 :
283 337 214

Capitalisation boursière au 31 décembre 2013 :
5,4 milliards d'euros

Indices : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade,
CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600,
DJSI Europe, FTSE4Good Europe & Global,
STOXX Europe Sustainability, EURO STOXX
Sustainability, Euronext, Vigeo Europe 120,
ESI Excellence Europe, Ethibel EXCELLENCE.

Calendrier 2014

Jeudi 13 février 2014 :
Résultats annuels 2013

Jeudi 22 mai 2014 :
Assemblée Générale
des actionnaires

nous contacter

E-mail :

actionnaires@rexel.com

Téléphone :

▶ N° Vert 0800 666 111

Internet :

www.rexel.com
(section : finance/actionnaires)

Courrier :

Service Actionnaires
3, boulevard du Fort de Vaux
75017 Paris

 www.facebook.com/rexel.group

 twitter.com/rexel_group

 www.linkedin.com/company/rexel

Cours de Bourse du 31 décembre 2012 au 31 décembre 2013

