

# Lettre aux actionnaires

#18  
AVRIL  
2016

Rexel, leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie



## Chers Actionnaires,

À bien des égards, 2015 a été une année intense avec des progrès sur de nombreux fronts.

En dépit d'un environnement économique toujours difficile, Rexel a enregistré une performance annuelle conforme à ses derniers objectifs publiés en octobre, avec des ventes s'élevant à 13,5 milliards d'euros en hausse de 5,6% en données publiées. Notre marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,4% et nous avons généré un free cash-flow solide à 85% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts. Au cours de l'année passée, nous avons mis en place une structure régionale simplifiée, centrée sur l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique, tout en poursuivant l'amélioration de nos capacités opérationnelles, notamment aux Etats-Unis où nous avons achevé notre programme de transformation informatique et logistique. Nous avons également réalisé des avancées significatives dans notre programme de cessions et nous avons annoncé des acquisitions ciblées en ligne avec nos priorités stratégiques. Récemment, nous avons acquis Sofinther afin de renforcer notre offre de solutions multi-énergie en France, Cordia, un spécialiste français en produits et solutions de sécurité-incendie et Brohl & Appell, un spécialiste américain des automatismes industriels et des services de MRO.

Lors de la Journée investisseurs organisée à Paris en février dernier, nous avons présenté notre plan Rexel 2020, qui offre une feuille de route stratégique axée sur la croissance rentable, destinée à créer de la valeur à long terme pour toutes nos parties prenantes. Dans un monde en évolution rapide où émergent de nouvelles tendances structurantes, technologies et applications, la position de leader de

Rexel sur ses marchés, sa stratégie différenciatrice centrée sur le client, son innovation continue dans le marketing, le digital et les opérations, ainsi que sa politique d'acquisitions ciblées et relatives, sont les priorités stratégique clés pour permettre au Groupe de saisir de futures opportunités de croissance.

Pour la période 2016-2020, l'objectif est de surperformer le marché avec une croissance organique annuelle moyenne des ventes comprise entre 1% et 2%, tout en augmentant l'EBITA ajusté au moins deux fois plus vite que les ventes et en générant un flux de trésorerie solide avant intérêts et impôts compris entre 70% et 80% de l'EBITDA. En termes d'allocation du cash, nous viserons la réalisation d'acquisitions ciblées et relatives pour compléter la croissance organique par la croissance externe, tout en maintenant une politique de dividende attractive et en assurant une structure financière solide en ligne avec notre politique.

Globalement, le plan stratégique et l'ambition de Rexel pour 2020 s'inscrivent dans une aspiration plus large à créer de façon pérenne de la valeur économique, environnementale et humaine pour toutes les parties prenantes de Rexel et de tirer pleinement parti de la proposition de valeur de sa marque : « Rexel, un monde d'énergie ».

Je serai heureux d'échanger avec vous sur les priorités opérationnelles de Rexel et sa feuille de route axée sur la croissance rentable lors de l'Assemblée générale des actionnaires le 25 mai prochain.

Je vous remercie pour votre soutien constant,

**Rudy Provoost**  
Président-Directeur Général



Rexel 2020 offre une feuille de route stratégique axée sur la croissance rentable, destinée à créer de la valeur à long terme pour toutes nos parties prenantes.

## ZOOM

**Smart Van**  
une solution de logistique embarquée

STRATEGIE  
**Rexel 2020**  
Feuille de route stratégique

FINANCE  
**Resultats 2015**  
Performance en ligne avec les objectifs

## REXEL & VOUS

**Assemblée générale**  
(25 mai)  
Distribution de 0,40 € par action

# Smart Van : une solution de logistique embarquée

**Permettre aux installateurs de disposer du matériel dont ils ont besoin, au moment où ils en ont besoin, est crucial pour améliorer leur productivité et accroître leur activité. Avec Smart Van, Rexel propose aux installateurs une solution unique, innovante et intelligente, associant du matériel, un véhicule en leasing, une application mobile et des services dédiés.**



Grâce à Smart Van, les installateurs disposent d'un véhicule avec des aménagements sur mesure (étagères, racks, galerie de toit...) et un stock initial de produits embarqués. Les rangements ont été pensés pour proposer une organisation logique, pratique et performante. L'inventaire est constitué d'un assortiment standard de produits, personnalisé par chaque installateur en fonction de ses besoins. Chaque fois qu'un produit est utilisé, il suffit à l'installateur de scanner son code-barres depuis un smartphone grâce à l'application dédiée. Le réassort est ainsi automatiquement préparé dans l'agence de son choix. L'application comprend d'autres fonctionnalités comme la géolocalisation du véhicule, la localisation des stations d'entretien ou le pilotage de la consommation d'essence.

« Smart Van offre à nos clients une solution digitale à 360° – commande de produits sur smartphone, anticipation du réassort via un ERP ou encore facturation automatique grâce à la transmission des données. », explique David Shapiro, Directeur Innovation, Développement des services & Partenariats stratégiques Groupe.

La solution Smart Van repose en outre sur de solides partenariats : avec des compagnies de leasing qui fournissent les véhicules et les services associés, des aménageurs qui garantissent le niveau de sécurité maximal de leurs solutions, mais aussi des fabricants qui collaborent avec Rexel pour constituer le premier inventaire stocké dans le van.

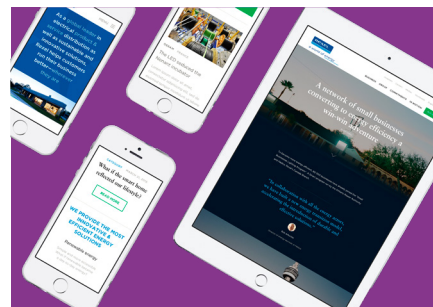
À la clef, la solution représente un budget équivalent pour l'installateur par rapport à l'achat d'un simple véhicule utilitaire neuf. Dans le même temps, elle permet à Rexel d'accroître la fidélisation de ses clients et de réaffirmer sa promesse : permettre à ses clients de mieux gérer leurs activités.

Disponible aux États-Unis au sein de l'enseigne Platt sous l'appellation « Platt in Motion » et en Finlande depuis 2015, Smart Van poursuit son déploiement en 2016 avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.



## www.rexel.com revu de fond en comble

Afin de mieux mettre en valeur sa stratégie, ses solutions, ses marchés, ses clients et ses engagements, le groupe Rexel a intégralement repensé son site Internet, désormais pleinement accessible aux smartphones et aux tablettes. Découvrez-le dès à présent : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)



## Rexel et la Fondation des Nations Unies

La Fondation Rexel et la Fondation des Nations Unies se sont associées pour promouvoir l'accès à l'énergie grâce à l'efficacité énergétique, à travers le webinaire « Energy Efficiency for Energy Access : Appliance Efficiency in Resource-Constrained Settings ». Pascale Giet, Vice-Présidente de la Fondation Rexel et Franck Legardeur, Directeur Marketing Efficacité Énergétique Groupe, ont notamment pris la parole.



## Rexel distingué par l'un des principaux indices boursiers éthiques



FTSE4Good

Sa performance dans les domaines environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) a permis à Rexel

d'intégrer la série d'indices FTSE4Good pour la sixième année consécutive avec la meilleure notation possible sur les critères du changement climatique, du droit du travail et de la gouvernance d'entreprise.

# La feuille de route stratégique **Rexel 2020**

Le 11 février 2016, Rexel a dévoilé son nouveau plan stratégique à 5 ans, **Rexel 2020**. Axé sur la croissance rentable, il vise à positionner Rexel comme le partenaire à valeur ajoutée de référence de ses clients et fournisseurs, ainsi qu'à accélérer la **création de valeur économique, environnementale et humaine** à long-terme pour toutes ses parties prenantes. La feuille de route stratégique Rexel 2020 repose sur **quatre priorités** et des objectifs clairs.

## 1 Capitaliser sur notre position de leader pour saisir les opportunités de croissance

Son rôle de partenaire stratégique pour ses fournisseurs et clients, ses positions de leader dans les grandes zones géographiques et la répartition équilibrée de ses marchés finaux constituent des atouts forts pour Rexel.

Au cours des dernières années, Rexel a amélioré son modèle économique pour capitaliser sur les nouvelles tendances structurantes, technologies et applications, et notamment :

- > La transition énergétique qui génère un large éventail de nouvelles opportunités commerciales tout au long de la chaîne de valeur,
- > L'internet des objets qui, tirant parti de la connectivité, permet la convergence de nouvelles solutions digitales,
- > Et les grands mouvements d'urbanisation, qui stimulent la construction et la rénovation des bâtiments.

## 2 Mettre en œuvre une stratégie différenciatrice centrée sur le client

Rexel accélère l'évolution de son modèle économique, passant d'un modèle organisé autour de l'agence à un modèle multicanal centré sur le client, avec une approche spécifique par segment de clients.

### Approches par segment de clients de Rexel



#### Résidentiel & tertiaire

1

##### Artisans électriciens et PME d'installation

Point de vente unique pour tous les besoins électriques.

2

##### Moyennes et grandes entreprises d'installation et sociétés de facility management

Solutions de chaîne d'approvisionnement et un accompagnement dans la gestion des projets complexes.

3

##### Spécialiste en solutions électriques

Applications spécifiques et solutions adaptées aux besoins des clients.



#### Industriel

4

##### Fournisseur de produits et solutions d'automatismes industriels

Soutien technique de haut niveau, tout au long du cycle de vie.

5

##### Clients industriels et sociétés de maintenance

Une offre MRO (*Maintenance Repair and Operations*) intégrée afin d'optimiser les coûts.

6

##### Fabricants et équipementiers OEM (Original Equipment Manufacturers)

Des solutions complètes de sourcing et de chaîne d'approvisionnement.

Cette approche permet une fréquence accrue de contact avec les clients via de multiples canaux, une valeur moyenne de transaction plus élevée et un meilleur niveau de service auprès de clients de plus en plus connectés.

### 3 Promouvoir l'innovation dans le marketing, le numérique et les opérations

L'innovation est un facteur de succès essentiel de la feuille de route 2020 de Rexel, ce qui se traduira dans ses investissements.

> Dans le domaine du **marketing**, les nouvelles propositions de valeur de Rexel, allant des programmes Energieasy aux solutions d'automatismes industriels, ainsi que les investissements dans les modèles avancés de *pricing* et les outils pour la gestion des projets, confirment l'accent mis par Rexel sur l'innovation centrée sur le client,

> Dans le domaine du **numérique**, une plateforme complète de *e-business* est en place pour soutenir l'approche multicanale de Rexel, tandis que de nouvelles applications digitales fournissent aux clients des outils pour améliorer leur productivité,

> Dans le domaine des **opérations**, la nouvelle structure IT et logistique, déjà mise en place, servira de tremplin pour optimiser davantage la performance du *back-office* et de la chaîne d'approvisionnement de Rexel et offrir des services logistiques différenciateurs.

### 4 Accélérer la croissance rentable grâce à des acquisitions ciblées

Capitalisant sur son expérience en matière d'acquisition et d'intégration de sociétés de taille intermédiaire, Rexel mettra en œuvre activement une stratégie d'acquisition s'articulant autour de deux axes :

- > L'expansion dans de nouveaux segments de croissance et/ou des segments connexes,
- > Le renforcement de ses parts de marché et/ou de sa taille dans des marchés clés.

# 24

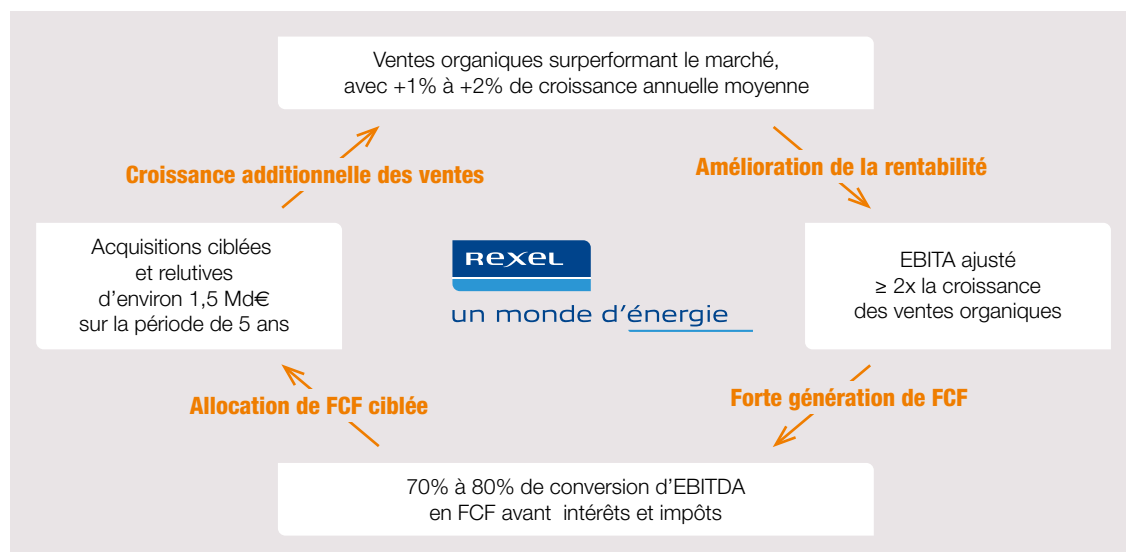
acquisitions depuis 2012 représentant 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires

En ligne avec ses objectifs 2020, Rexel a notamment réalisé récemment trois acquisitions :

- > **Sofinther**, qui renforce l'activité multi-énergie de Rexel en France et qui a réalisé un chiffre d'affaires de 106 millions d'euros en 2014.
- > **Cordia**, qui renforce l'offre de solutions de sécurité en France de Rexel, et qui a réalisé un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros en 2015.
- > **Brohl & Appell**, qui renforce la position de Rexel dans les services liés aux automatismes industriels et au MRO aux États-Unis, et qui a enregistré en 2015 des ventes de 24 millions d'euros.

## Rexel 2020 : construire une création de valeur durable

Objectifs 2020 communiqués lors de la journée investisseurs du 11 février 2016





# Résultats 2015

**Dans un environnement économique toujours difficile, les résultats 2015 de Rexel sont en ligne avec les objectifs annoncés en octobre et confirment la résistance de son modèle économique ainsi que sa capacité à générer un cash-flow élevé tout au long du cycle. En termes d'impératifs stratégiques, 2015 a été une année de progrès opérationnels avec, notamment, l'achèvement du programme de transformation opérationnelle aux États-Unis.**

**13,5 Md€**  
Chiffre d'affaires

**593,5 M€**  
Résultat opérationnel<sup>1</sup>

**269,4 M€**  
Résultat net récurrent

étaient respectivement de 85 % et 47 %, en ligne avec les objectifs de plus de 75 % et environ 40 %.

## Ventes affectées par la baisse des prix du cuivre et du pétrole

En 2015, les ventes ont augmenté de 5,6% en données publiées, à 13,5 Md€, favorablement impactées par un fort effet de change (7,1 %). Elles ont diminué de 2,1 % en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant principalement l'effet négatif de la baisse du prix du pétrole sur l'industrie pétrolière et gazière et les répercussions sur le marché industriel en Amérique du Nord, la baisse des prix du cuivre et le ralentissement économique de la Chine. La rentabilité est en recul de 65 points par rapport à 2014, dont 20 points de base proviennent d'un recul de la marge commerciale et 45 points de la hausse

des frais administratifs et commerciaux, reflétant essentiellement le moindre volume de ventes. Dans ce contexte, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,4 %, en ligne avec l'objectif annoncé début octobre.

Le résultat net des opérations poursuivies a atteint 85,0 M€ et le résultat net récurrent, s'est établi à 69,4 M€ (contre 289,9 M€ en 2014).

## Solide génération de flux de trésorerie

Rexel a généré des flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts de 562,6 M€ (contre 559,7 M€ en 2014) et de 313,3 M€ après intérêts et impôts (contre 323,4 M€ en 2014). Les taux de conversion par rapport à l'EBITDA<sup>2</sup>

## Structure financière solide

La dette financière nette au 31 décembre 2015 est restée globalement stable par rapport à la fin de l'année 2014, s'établissant à 2,2 Md€. Le ratio d'endettement s'est établi à 2,99x l'EBITDA, en ligne avec l'objectif du Groupe de ne pas dépasser 3x.

Par ailleurs, Rexel a continué à optimiser sa structure de financement et à réduire ses frais financiers. Le Groupe a également avancé significativement sur son programme de cessions visant à réallouer les ressources à ses actifs les plus rentables, avec la cession de l'Amérique latine et de certains pays d'Europe de l'Est (pays baltes, Slovaquie et Pologne), tout en annonçant les acquisitions de Sofinther et Cordia en France et Brohl & Appell aux États-Unis, en ligne avec les priorités stratégiques moyen terme.

Retrouvez les **résultats 2015** sur le site Internet de Rexel

1. Données comparables et ajustées : à périmètre de consolidation et taux de change comparable, en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions.

2. Flux de trésorerie en pourcentage de l'EBITDA.

# Perspectives

**Dans un environnement qui devrait rester difficile sur la majeure partie de l'année et en tenant compte d'une base de comparaison défavorable au 1<sup>er</sup> trimestre, Rexel vise à atteindre en 2016 :**

- > Une croissance organique des ventes en données comparables et à nombre de jours constant comprise entre -3 % et +1 %
- > Cet objectif de croissance des ventes inclut un effet négatif de l'ordre de 1,1 % lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (sur la base d'une hypothèse de cours moyen du cuivre de 4 500 dollars la tonne

en 2016, soit une baisse d'environ 20% par rapport à 2015),

> En excluant cet effet négatif de l'ordre de 1,1 % lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, cela correspond à un objectif de croissance des ventes compris entre -1,9 % et +2,1 %

- > Une marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,1 % and 4,5 %

**En outre, Rexel confirme sa politique d'allocation de cash, consistant à :**

- > Distribuer un dividende attractif d'au moins 40 % du résultat net récurrent
- > Poursuivre une politique d'acquisitions ciblées et relatives
- > Maintenir une structure financière solide avec un ratio d'endettement inférieur ou égal à 3x l'EBITDA à chaque 31 décembre

**... grâce à une génération solide de free cash-flow :**

- > Comprise entre 70 % et 80 % de l'EBITDA, avant intérêts et impôts
- > Comprise entre 35 % et 45 % de l'EBITDA, après intérêts et impôts

# Assemblée générale

**L'Assemblée générale des actionnaires de Rexel se tiendra à Paris le 25 mai prochain.**

Rexel vous proposera la distribution d'un montant de 0,40€ par action, représentant 45% du résultat net récurrent du Groupe, payable en numéraire et intégralement prélevé sur le poste « prime d'émission ». Ce montant est cohérent avec la stratégie d'allocation de la trésorerie et en ligne avec la politique du Groupe de verser au moins 40% du résultat net récurrent.

La date d'arrêté ou « record date » est fixée au 4 juillet prochain.

Le paiement s'effectuera à partir du 5 juillet 2016.

## Pour participer

- > **Lisez le texte des résolutions dans la section Assemblée générale de notre site Internet ;**
- > **Demandez une carte d'admission à votre intermédiaire financier si vous souhaitez vous rendre à l'Assemblée générale ;**
- > **Votez :**
  - en remplissant le formulaire de vote par correspondance (qui vous permet également de donner pouvoir au Président ou à la personne de votre choix),
  - en vous connectant sur le site Sharinbox jusqu'au 24 mai 15h00 (heure de Paris) ;
- > **Et suivez l'AG en direct ou en rediffusion sur notre site Internet.**

## Changement de gestionnaire du registre nominatif

Depuis le 2 février 2016, le registre nominatif de Rexel est géré par Société Générale Securities Services (SGSS). Les comptes tenus auparavant par BNP Paribas Securities Services ont été transférés vers SGSS sans incidence ni sur le montant des avoirs, ni sur leur disponibilité.

L'ensemble de vos demandes d'opérations est désormais à adresser à Société Générale Securities Services, qui met à votre disposition son Centre de Relation Clients Nomilia, au +33 (0)2 51 85 58 08 et son site Sharinbox.

## Agenda 2016

**Mercredi 25 mai**

> Assemblée générale, Paris

**Mardi 7 juin**

> Rencontre avec les actionnaires, Lyon

**Vendredi 29 juillet**

> Résultats du 2<sup>e</sup> trimestre et 1<sup>er</sup> semestre 2016

**Lundi 31 octobre**

> Résultats du 3<sup>e</sup> trimestre et des 9 mois 2016

## Nous contacter

**Téléphone**

▶ N° Vert 0800 666 111

**E-mail**

actionnaires@rexel.com

**Internet**

www.rexel.com

> finance > actionnaires

**Réseaux sociaux**



**Courrier Rexel**

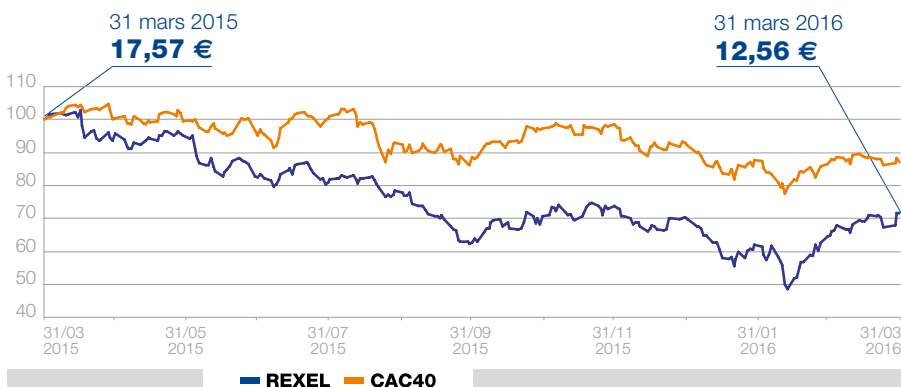
Service Actionnaires  
13, boulevard du Fort de Vaux  
75017 Paris

## Service titres

**Société Générale Securities Services (SGSS)**

32, rue du champ de tir  
CS 30812 - 44308 Nantes Cedex 3  
Depuis la France : 02 51 85 58 08  
Depuis l'étranger : +33 (0)2 51 85 67 89  
www.sharinbox.societegenerale.com

## COURS DE BOURSE



## Fiche société

> Code ISIN **FR0010451203**

> Code mnémorique **RXL**

> Marché **Eurolist by NYSE Euronext**

**Au 31 mars 2016**

> Nombre de titres

**301,9 millions**

> Capitalisation boursière

**3,8 milliards d'euros**