



REXEL

un monde d'énergie

**Innové
pour la croissance
et le progrès
énergétique**

Rapport d'activité
et de développement durable 2015

Sommaire



4
Rexel
un monde
d'énergie



18
Accroître
la performance
de nos clients



38
S'engager
pour nos
collaborateurs et
l'environnement



54
Promouvoir
le progrès
énergétique

6 Implantations

8 Repères

Faits marquants
et chiffres clés

10 Bilan et
perspectives

14 Gouvernance

Conseil d'administration
Comité exécutif

20 Installateurs

Des solutions intelligentes pour
améliorer la productivité

28 Industriels

Des innovations pour optimiser
les approvisionnements

32 Spécialistes
de l'énergie

Des services innovants dédiés
à la maîtrise de l'énergie

40 Collaborateurs

Les acteurs de la transformation
du Groupe

48 Environnement

Une stratégie de développement
durable intégrée

56 Transition
énergétique

Des parties prenantes mobilisées
en faveur du climat

60 Fondation Rexel

L'accès de tous à l'efficacité
énergétique

70 Performances

Bourse et actionnaires
Compte de résultat et bilan consolidés
Indicateurs sociaux et environnementaux
Pacte mondial des Nations Unies



70
2015
en chiffres

A man in a white t-shirt and light-colored pants is captured mid-air, performing a backflip. He is positioned in the lower right quadrant of the frame. The background is a city skyline at night, with several tall buildings illuminated. One prominent building has a distinctive orange-lit lattice structure. The sky is dark, and the overall scene conveys a sense of energy and urban dynamism.

Rexel

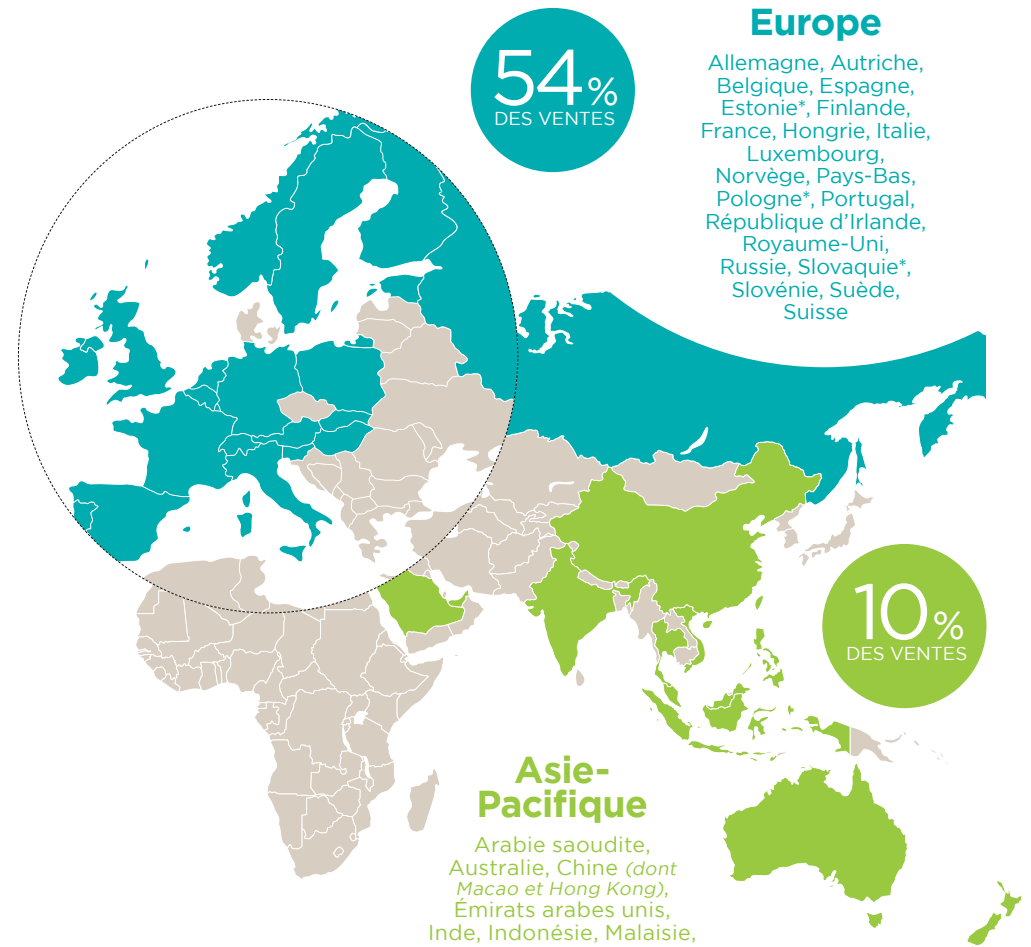
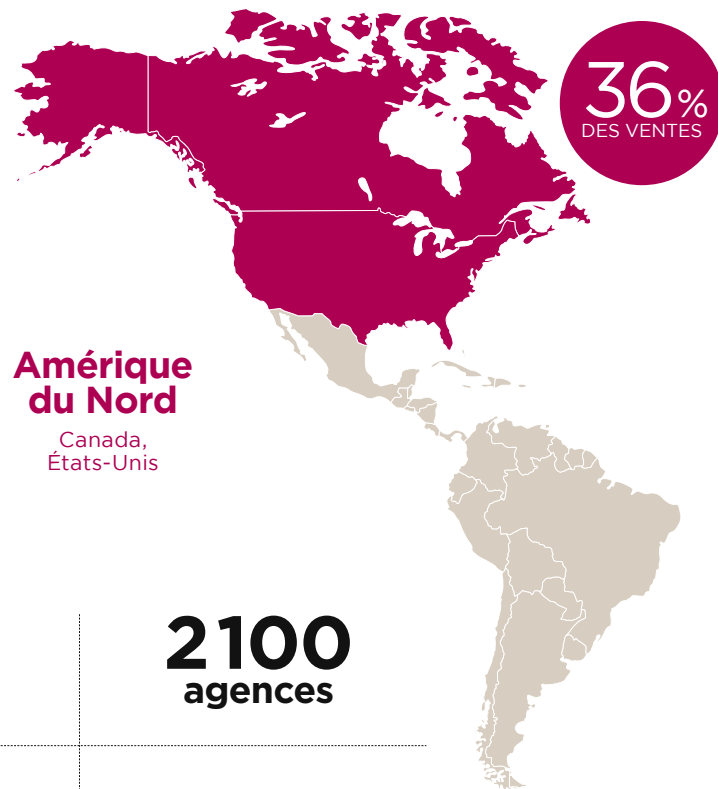
**un monde
d'énergie**

REXEL, UN MONDE D'ÉNERGIE

Implantations

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

au 31/12/2015



35
pays

2100
agences

115
structures
logistiques

28 000
collaborateurs

* Rexel a cédé ses activités en Pologne, Slovaquie et dans les Pays Baltes au 1^{er} trimestre 2016.

REPÈRES (au 31/12/2015)

Chiffre d'affaires 2015

13,5

MILLIARDS D'EUROS

Répartition du chiffre d'affaires 2015 par marché final

44% tertiaire

34% industriel

22% résidentiel

Acquisitions

Rexel a renforcé ses positions sur les marchés émergents avec l'acquisition des sociétés Al Mousa en Arabie saoudite, Shangai Maxqueen et Zonghao en Chine, ainsi qu'en Belgique avec l'acquisition d'Electro-industrie en Acoustiek. En 2016, les acquisitions de Sofinther, spécialisée dans les équipements thermiques, de chauffage et de régulation, et de Cordia, spécialiste des solutions de sécurité incendie, permettent à Rexel de développer ses activités multiénergie et sécurité en France. Aux États-Unis, le Groupe se renforce dans le domaine des services liés aux automatismes industriels avec l'acquisition de la société Brohl & Appell.

Commerce en ligne

1,8

MILLIARD D'EUROS
soit 13,3 % du chiffre
d'affaires global

Certification

À l'occasion de Rexel Expo, le rendez-vous des professionnels de l'efficacité énergétique qui s'est tenu en mars 2015 à Lyon, Rexel a enrichi son programme 3i Installateur Intégrateur Inexel d'une certification « Spécialiste domotique ».

Trois cents installateurs membres du programme 3i se sont vu remettre des outils de communication pour renforcer leur action de prescription et de vente de solutions domotiques.

Ventes de solutions d'efficacité énergétique

1 135

MILLIONS D'EUROS
**+7,3 %
vs 2014**

Parts de marché

>20%

DANS 13 PAYS

Ventes de solutions d'énergies renouvelables

359

MILLIONS D'EUROS
+3 % vs 2014

+1

MILLION DE RÉFÉRENCES
PRODUITS
en matériel électrique

+8 000

COLLABORATEURS DE REXEL
sont devenus actionnaires du Groupe
depuis 2007

BILAN ET PERSPECTIVES

Bilan et perspectives

par PATRICK BERARD
Directeur Général du groupe Rexel

2015, UNE PERFORMANCE ANNUELLE RÉSISTANTE

En dépit d'un environnement économique toujours difficile, Rexel a enregistré une performance annuelle résistante, avec un chiffre d'affaires de 13,5 Md €, en hausse de 5,6 % en données publiées et en recul de 2,1 % en données comparables et à nombre de jours constant. La marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,4 % et le free cash-flow avant intérêts et impôts a été solide, avec un taux de conversion de l'EBITDA de 85 %. En 2015, Rexel a optimisé son organisation géographique grâce à une structure régionale simplifiée, centrée sur l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique. En parallèle, le Groupe a amélioré ses capacités opérationnelles, en particulier aux États-Unis, où a été achevé le programme de transformation des systèmes d'information et de l'organisation logistique. Rexel a progressé dans le programme de cessions annoncé, parallèlement à la réalisation de quelques acquisitions ciblées en ligne avec ses priorités stratégiques.

LA STRATÉGIE REXEL 2020

En février 2016, à l'occasion de la Journée Investisseurs qui s'est tenue à Paris, le Groupe a présenté son plan stratégique pour 2020. Ce plan offre une feuille de route complète axée sur la croissance rentable et la création de valeur à long terme pour toutes les 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 réellement différenciatrice centrée sur le client, son innovation continue dans le marketing, le numérique et la supply chain, ainsi que sa politique d'acquisitions ciblées et relatives, constituent les quatre impératifs qui lui permettront de saisir les futures opportunités de croissance. Le plan stratégique de Rexel pour 2020 s'inscrit dans une ambition plus large, celle de créer de façon pérenne de la valeur économique, environnementale et humaine pour toutes ses parties prenantes. Sur la période 2016-2020, Rexel vise à surperformer le marché, avec une croissance organique annuelle moyenne de ses ventes comprise entre 1 % et 2 %, tout en augmentant son EBITA ajusté au moins deux fois plus vite que ses ventes et en continuant à générer un flux de trésorerie solide avant intérêts et impôts compris entre 70 % et 80 % de l'EBITDA. Par ailleurs, afin de compléter sa croissance organique par la croissance externe, Rexel entend réaliser des acquisitions ciblées et relatives, pour un budget total d'environ 1,5 Md € sur la période de cinq ans, en ligne avec sa stratégie d'allocation du cash. Ce niveau d'investissement pourrait générer des ventes additionnelles cumulées de plus de 2 Md €. Rexel continuera également de verser un dividende attractif, conformément



de 54 % de la population mondiale vivant en zones urbaines, les mouvements croissants de population en provenance des zones rurales stimulent la construction et la rénovation des bâtiments. L'expérience de Rexel et sa focalisation stratégique dans ces domaines créent les conditions pour surperformer le marché dans les années à venir, en s'appuyant sur des investissements ciblés et des capacités renforcées.

STRATÉGIE CENTRÉE SUR LE CLIENT

La mise en œuvre continue d'une stratégie numérique multicanale centrée sur le client est une source de différenciation concurrentielle pour Rexel. Ses investissements dans le e-business et son modèle multicanal lui permettent une fréquence accrue de contact avec les clients via de multiples canaux, une

L'innovation en marketing, dans le numérique et la supply chain est un facteur clé de succès

à sa politique de distribuer au moins 40 % du résultat net récurrent.

OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

Le rôle de partenaire stratégique de Rexel pour ses fournisseurs et ses clients, ses positions de leader dans les grandes zones géographiques et la répartition équilibrée de ses marchés finaux constituent des atouts forts, sur lesquels Rexel capitalise pour saisir les opportunités de croissance des nouvelles tendances structurantes, technologies et applications. Parmi celles-ci, 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, enfin, l'urbanisation. Avec plus

valeur moyenne de transaction plus élevée et un meilleur niveau de service auprès de clients de plus en plus connectés. Par ailleurs, Rexel a défini un modèle très clair de commercialisation qui traduit sa transition d'un modèle de distributeur généraliste vers un modèle de partenaire multi spécialiste à valeur ajoutée. La segmentation du marché et la cartographie précise de la demande dans les secteurs résidentiel, tertiaire et industriel a permis à Rexel de définir six modalités d'approche clients, chacune assortie d'une proposition de valeur bien spécifique : « Artisans électriciens et PME d'installation », « Moyennes et grandes entreprises d'installation », « Spécialistes en solutions électriques », « Fournisseurs de produits et solutions d'automatismes industriels », « Clients industriels et sociétés de maintenance » et « Fabricants et équipementiers OEM ». Ces six modalités

BILAN ET PERSPECTIVES

- d'approche clients constitueront à l'avenir les fondements de la stratégie commerciale de Rexel.

INNOVATIONS DANS LE MARKETING, LE NUMÉRIQUE ET LA SUPPLY CHAIN

L'innovation, qui est un facteur de succès essentiel de la feuille de route 2020 de Rexel, s'articule autour de trois axes : le marketing, le numérique et la supply chain. Dans le domaine du marketing, deux grands thèmes confirment l'accent mis par Rexel sur l'innovation centrée sur le client. Le premier concerne les investissements dans les modèles avancés de pricing et les outils pour la gestion des projets et le second les nouvelles propositions de valeur de Rexel, allant des solutions d'automatismes industriels aux programmes Energeasy, comme le solaire, le stockage de l'énergie ou la gestion des bâtiments (Energeasy Solar, Storage, Advisor). Dans le domaine du numérique, une plateforme e-business complète est opérationnelle pour soutenir l'approche multicanale de Rexel, tandis que de nouveaux développements, tels que Rexel Digital Applications, fournissent aux installateurs et aux clients finaux des outils pour améliorer leur productivité. Dans le domaine de la supply chain, une nouvelle plateforme IT et logistique est en place et servira de tremplin pour optimiser davantage la performance du back-office et de la chaîne d'approvisionnement de Rexel et offrir des services différenciateurs à ses clients.

ACQUISITIONS CIBLÉES

La croissance externe est une priorité essentielle de la feuille de route de Rexel pour 2020. Les récentes acquisitions réalisées par le Groupe témoignent de sa stratégie d'acquisitions ciblées relatives. En France, Rexel a acquis Sofinther, un distributeur multi-énergie, et Cordia, spécialiste en produits et solutions de sécurité incendie, deux exemples qui illustrent cette approche ciblée. Il en va de même pour l'acquisition de Brohl & Appell, spécialiste américain des automatismes industriels, et de Maxqueen en Chine, dans le secteur des datacoms et de la

gestion technique du bâtiment. Rexel entend mettre en œuvre une stratégie d'acquisitions s'articulant autour de deux axes : l'expansion dans de nouveaux segments de croissance ou des segments connexes et le renforcement de son positionnement dans les marchés clés.

RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE

La 21^e Conférence des Nations Unies pour le climat qui s'est tenue à Paris en décembre dernier, ainsi que les nombreuses manifestations locales, régionales et internationales dans les 18 mois qui l'ont précédée, ont été l'occasion pour Rexel d'affirmer son expertise dans la promotion de l'efficacité énergétique, dont l'adoption à grande échelle constitue indéniablement un facteur de réduction des émissions de CO₂ dans le cadre de la lutte contre le changement climatique. Rexel continue de nouer des partenariats avec des entreprises et des associations qui partagent ses valeurs, notamment à travers la Fondation Rexel pour le progrès énergétique. À ce jour, 48 projets ont été lancés et ont permis d'améliorer les conditions de vie de plus de 100 000 personnes dans 15 pays. Le groupe Rexel est également signataire du Pacte mondial des Nations Unies et s'engage, à ce titre, à inscrire ses 10 principes fondamentaux au cœur de ses stratégies et procédures, à communiquer sur leur mise en œuvre et à les promouvoir auprès de l'ensemble de ses partenaires. Le Groupe s'engage également dans une démarche d'amélioration continue et souhaite réaffirmer, pour la cinquième année consécutive, son engagement vis-à-vis du Pacte mondial. Rexel est convaincu que l'innovation a un impact positif sur la société et l'environnement. C'est pourquoi les progrès accomplis en matière d'efficacité énergétique, de solutions intelligentes pour les automatismes industriels et du bâtiment, et de maîtrise de l'énergie par les utilisateurs finaux lui permettront de continuer à générer des opportunités de croissance pour ses clients et l'ensemble de ses parties prenantes, et à capitaliser pleinement sur sa promesse de marque : Rexel, un monde d'énergie. ●

Rexel adopte une nouvelle structure de gouvernance

Lors de sa réunion du 23 juin 2016, le Conseil d'administration de Rexel a décidé d'adopter une nouvelle structure de gouvernance et de dissocier les fonctions de Président et de Directeur Général. Rudy Provoost a mis fin à son mandat de Président-Directeur Général au 30 juin 2016.

- Le 1^{er} juillet 2016, François Henrot* a été nommé Président du Conseil d'administration à titre intérimaire et Patrick Berard** a été nommé Directeur Général.



PATRICK BERARD
Directeur Général
du groupe Rexel

Je compte bâtir sur toute l'expérience que j'ai acquise au cours de mes 13 années au sein de Rexel pour accélérer sa croissance, en capitalisant sur les positions solides du Groupe dans ses marchés, ses relations fortes avec ses clients et fournisseurs, son expertise industrielle et ses équipes d'une grande compétence. Je me réjouis de travailler avec les femmes et les hommes de Rexel et son Conseil d'administration pour faire en sorte que le Groupe poursuive ses avancées dans un monde de l'énergie en pleine mutation.

- Ian Meakins a rejoint le Conseil d'administration le 1^{er} juillet 2016 et en deviendra Président le 1^{er} octobre 2016.



IAN MEAKINS
Président du Conseil
d'administration
(à compter du
1^{er} octobre 2016)

Rexel est un leader dans son domaine et la société possède un fort potentiel pour poursuivre sa croissance rentable. Je suis convaincu qu'avec Patrick Berard, nous apporterons à Rexel des expériences et des compétences complémentaires qui créeront de la valeur pour les actionnaires.

*Précédemment Vice-Président du Conseil d'administration et Administrateur Indépendant Référent, François Henrot retrouvera ces fonctions au sein du Conseil à compter du 1^{er} octobre 2016.
**Précédemment Directeur Général Europe du groupe Rexel.

GOUVERNANCE

Conseil d'administration

au 01/07/2016

Rexel est une Société anonyme à Conseil d'administration. En coordination avec le Comité exécutif, le Conseil d'administration détermine les orientations stratégiques du Groupe et veille à leur déploiement.

GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

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

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET SES COMITÉS

Le Conseil d'administration est composé de neuf membres.

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

100%

D'ADMINISTRATEURS
INDÉPENDANTS

LES COMITÉS SPÉCIALISÉS : MISSIONS PRINCIPALES

Comité d'audit et des risques

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

Comité des nominations et des rémunérations

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

Comité d'investissement stratégique

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

Le Conseil d'administration

Ian Meakins*

Administrateur indépendant à compter du 1^{er} juillet 2016, Président du Conseil d'administration à compter du 1^{er} octobre 2016

François Henrot*

Président du Conseil d'administration à titre intérimaire du 1^{er} juillet au 30 septembre 2016, Vice-Président du Conseil d'administration, administrateur référent et Président du Comité des nominations et des rémunérations

Pier Luigi Sigismondi*

Président du Comité d'investissement stratégique

Fritz Fröhlich*

Président du Comité d'audit et des risques

Hendrica Verhagen*

Marianne Culver*

Thomas Farrell*

Maria Richter*

Elen Phillips*

* membres indépendants

44%

DE FEMMES
PARMI LES
ADMINISTRATEURS

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

GOUVERNANCE

Comité exécutif

Le Comité exécutif participe à la gestion des activités du Groupe. C'est l'instance privilégiée de réflexion stratégique, de coordination des initiatives, de suivi des performances et de l'avancement des projets transversaux.

au 06/07/2016



Les directions fonctionnelles

- 1. Patrick Berard**
Directeur Général
- 2. Catherine Guillouard**
Directeur Général Délégué,
Directeur Financier Groupe
- 3. Thierry Delarue**
Directeur de la Stratégie,
de la Transformation
et des Acquisitions Groupe
- 4. Sharon MacBeath**
Directeur des Ressources
Humaines Groupe
- 5. Pascale Giet**
Directeur Communication,
Développement Durable
et Impact Sociétal Groupe
- 6. François Thuilleur**
Directeur Marketing, Digital
et Opérations Groupe

Les directions opérationnelles géographiques

- 7. Brian McNally**
Directeur Général Amérique du Nord
 - 8. Éric Gauthier**
Directeur Général Asie-Pacifique
(à compter du 12 septembre 2016)
- Patrick Berard**
Directeur Général Europe



Accroître

la performance
de nos clients

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

Améliorer la productivité des installateurs

En complément du vaste éventail de solutions que Rexel leur propose, le Groupe soutient les installateurs dans leurs démarches commerciales et les aide à mieux organiser et gérer leurs chantiers. En 2015, Rexel a poursuivi la structuration de son offre afin de répondre au mieux aux besoins de ses clients installateurs suivant leur profil : artisans, PME, grands installateurs, gestionnaires de projets ou encore spécialistes en solutions électriques.



Des solutions digitales innovantes

La révolution multicanale a profondément transformé la manière dont les distributeurs construisent la relation commerciale avec les installateurs et les fidélisent. Depuis plusieurs années, le groupe Rexel s'est engagé avec détermination dans cette approche pour répondre, partout et à tout moment, aux besoins de ses clients en matière de produits, d'informations et de conseils. Les agences, les centres d'appels, les sites marchands, les applications digitales ou encore l'Échange de données informatisé (EDI) sont autant de canaux interconnectés qui se complètent pour proposer une expérience fluide et efficace.

Les installateurs peuvent choisir le canal qui répond le mieux à leur besoin, où qu'ils soient et à tout instant.

**UNE NOUVELLE
PLATEFORME
E-COMMERCE GLOBALE**
Près des deux tiers des installateurs consultent régulièrement les sites web de leur distributeur pour

Groupe s'appuie en fonction de ses besoins et de ses spécificités, afin de proposer un site marchand performant, optimisé et adaptable. Dans cette perspective, le Groupe a mené en 2014 une étude auprès de 1200 clients sur ses principaux marchés (France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Australie) qui a permis d'identifier les différents profils de clients, ainsi que leurs besoins, leurs attentes, mais aussi leurs habitudes sur le web. Elle a notamment mis en évidence les exigences spécifiques de certains utilisateurs, tels que les responsables des achats, soumis à des contraintes particulières en matière de budget, d'autorisations ou de transparence des procédures. Dans le même temps, alors

The Grid

Espace d'échanges entre installateurs et experts Rexel, *The Grid* est une communauté en ligne de professionnels ouverte au deuxième trimestre 2015. Installateurs et électriciens peuvent y discuter et poser des questions sur des sujets aussi divers que la domotique, l'éclairage, les énergies renouvelables ou l'exploitation pétrolière. Un expert Rexel anime chaque fil de discussion et peut contribuer aux conversations. *The Grid* a fait ses premiers pas aux États-Unis et au Canada.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

- que les équipes e-commerce opéraient jusqu'alors au niveau national ou au sein d'une enseigne, la volonté de construire une plateforme commune s'est traduite par la mise en place d'une équipe au niveau du Groupe. Son rôle est d'accompagner localement les équipes en place et d'offrir un centre d'excellence global dans le marketing digital, le référencement, le mobile ou encore l'analyse des données afin d'optimiser et d'harmoniser à la fois les fonctions et les procédures. En septembre 2014, un pilote de cette nouvelle plateforme a été créé pour l'enseigne

allemande Hagemeyer. Testé et optimisé pendant près d'un an, le site est en ligne depuis septembre 2015 et les premiers résultats sont très positifs : l'adhésion est plus forte que celle envisagée initialement avec un taux de conversion de 14 % et une progression du chiffre d'affaires de l'ordre de 20 à 25 % en rythme annuel. Le site confirme également qu'un client multicanal est deux fois plus actif qu'un client monocanal : multiplier les points de contact accroît les ventes. Plusieurs sites Internet marchands du Groupe ont d'ores et déjà adopté cette plateforme, notamment aux Pays-Bas, en Autriche et en Suède depuis juin 2015. Le déploiement s'effectuera à la fin de l'année en France, puis aux États-Unis et au Canada. Tous les pays du Groupe auront adopté cette plateforme d'ici à 2018. Pour répondre aux exigences des professionnels, la nouvelle génération de sites marchands du Groupe a été conçue en associant l'expertise, la fiabilité et la performance du marché professionnel à la simplicité d'utilisation des plateformes marchandes grand public. À terme, ces sites ont tous pour vocation de permettre d'effectuer un achat grâce à une simple carte

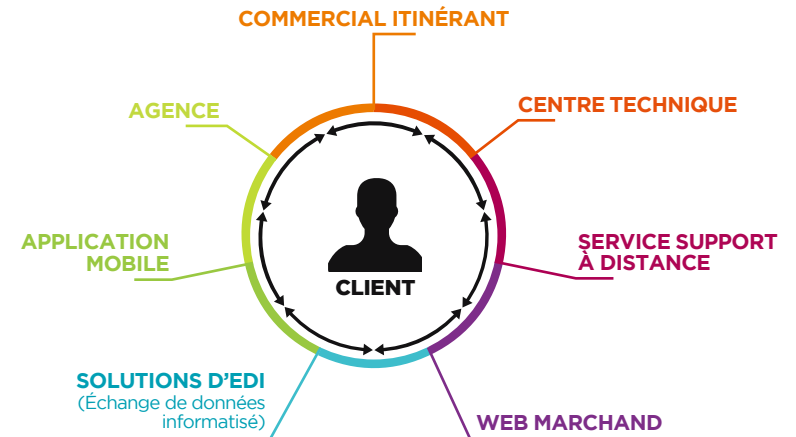
13,3%

PART DU E-COMMERCE
DANS LE CHIFFRE
D'AFFAIRES GLOBAL
2015

de crédit, sans ouverture de compte préalable. Cette nouvelle approche digitale fait profondément évoluer le modèle de Rexel avec des services d'assistance aux horaires étendus, chez Platt par exemple, et une *supply chain* plus souple permettant progressivement d'intégrer des commandes et de lancer le processus de livraison plus tardivement.

LA MOBILITÉ À L'HEURE AMÉRICAINNE
Pionnière et leader du multicanal, la filiale américaine Platt a développé une application sur smartphone, offrant aux

LE MODÈLE MULTICANAL DE REXEL UN MODÈLE TRANSACTIONNEL CENTRÉ SUR LE CLIENT



installateurs la possibilité de passer commande facilement et en mobilité. Le système permet de recevoir en quelques secondes toutes les caractéristiques d'un produit, comme son prix et sa disponibilité, sur la base d'une photo prise par les clients sur leur chantier. Cette performance repose sur une vaste base de données, constituée grâce à la numérisation d'un catalogue de plus de 100 000 références, associé

à un CRM particulièrement développé. S'y ajoute l'accès à un *Live Chat* (messagerie instantanée) avec les experts de Platt. Grâce à son expertise et à son innovation continue, la filiale affiche sur le multicanal un taux de fidélisation des clients deux fois plus élevé que pour les installateurs n'utilisant que l'agence, et des ventes près de deux fois (1,8) supérieures en moyenne. L'enseigne Gexpro, quant à elle, a misé sur une application

destinée aux tablettes : lancée fin 2014, QuickPix est destinée aux grands installateurs et vise à faciliter et automatiser les commandes passées depuis leur chantier. Configurée sur mesure au plus près des besoins de chaque client et capable de suivre jusqu'à cinq chantiers, QuickPix est, grâce à sa simplicité d'utilisation, un outil intuitif et performant. En 2015, une centaine de clients l'avait déjà adoptée.

20%

OBJECTIF 2020
DE LA PART
DES VENTES EN LIGNE
DANS LE CHIFFRE
D'AFFAIRES GLOBAL

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

... Des solutions logistiques sur mesure

Pour aider les installateurs à optimiser la gestion de leur activité au quotidien et à gagner en efficacité, notamment sur site, Rexel leur propose une série d'outils conçus pour les accompagner dans la préparation, l'organisation et la sécurisation de leurs chantiers.

UN VAN INTELLIGENT

Interrogés sur les freins à leur productivité et à la croissance de leur activité, la plupart des installateurs citent la difficulté à disposer des produits dont ils ont besoin au moment où ils en ont besoin. Ils doivent alors multiplier les allers-retours pour récupérer le matériel nécessaire aux chantiers de leurs clients. Le coût moyen de chaque trajet est estimé à environ 100 dollars. Smart Van, la solution innovante conçue par Rexel, repose sur une offre unique associant du matériel,

un véhicule en location longue durée (leasing), une application mobile et des services dédiés. L'objectif de Smart Van est de proposer aux installateurs

un véhicule aménagé sur mesure (étagères, racks, galerie de toit...) et disposant d'un stock initial de produits embarqués fournis par Rexel. Les rangements ont été conçus avec des spécialistes pour proposer une organisation logique, pratique et performante. L'inventaire est constitué d'un assortiment standard de produits, complété par chaque installateur en fonction de ses besoins. Chaque fois que l'installateur utilise un produit, il lui suffit de scanner le code-barres associé depuis un smartphone grâce à l'application mobile dédiée. Le réassort est ensuite 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. 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 clé, la solution est proposée à l'installateur pour un montant quasi équivalent au budget d'achat d'un simple véhicule utilitaire neuf. Depuis septembre 2015, cette offre est disponible et comprend plusieurs modèles de véhicules chez Platt, sous l'appellation *Platt in Motion*. Depuis 2016 elle est accessible aux installateurs en Finlande,

en Australie et en Nouvelle-Zélande. Elle a vocation à être plus largement déployée en Amérique du Nord, en Europe et dans le reste de la zone Asie-Pacifique.

DES OUTILS DE CHANTIER

En 2015, Gexpro a rationalisé et développé son offre de

solutions de stockage sur site, de kitting et de gestion de l'approvisionnement. Tous ces outils évitent à l'installateur de perdre du temps à chercher, assembler et réapprovisionner son matériel. OASIS Mobile regroupe différentes solutions de stockage sur site, du conteneur au camion en passant par

la remorque, équipées et réapprovisionnées en fonction des besoins du chantier. Chaque solution, fournie clé en main, peut être aménagée, sécurisée, climatisée, électrifiée et même équipée d'un espace de travail. OASIS Mobile peut aussi être associé à la solution de gestion d'inventaire OASIS Insight (*lire page 29*).



« Nonstop 24/7 », des agences non-stop en Finlande

Deux ans après avoir transformé une première agence traditionnelle en agence automatisée, ouverte 24h/24 et 7j/7, la Finlande a décidé d'adopter le principe de l'ouverture en continu dans la totalité de ses points de vente. Sur 34 agences, 12 sont totalement automatisées et 22 fonctionnent avec du personnel durant la journée. Cette révolution a été initiée pour répondre au besoin des clients d'améliorer l'accessibilité aux produits. Ces derniers disposent désormais d'une carte personnelle pour accéder à l'agence et y récupérer leurs commandes à tout moment.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

- Les GOcarts sont des racks sur roulettes d'un peu plus de 1 m³ et qui supportent plus de 100 kilos. Sécurisés et grillagés, pour permettre en un coup d'œil de voir leur contenu, ils sont conçus pour préparer un lot d'installation destiné à une pièce, un étage ou une journée de travail. Configurés avec les clients pour s'adapter au mieux à leurs besoins, les GOcarts permettent d'économiser jusqu'à 23 % des frais de

main-d'œuvre. Gexpro a su prouver l'efficacité de ses solutions à l'occasion de la construction du nouveau stade de San Francisco, inauguré lors du Superbowl de 2015. Le *San Francisco 49ers' Stadium*, un projet de 1,3 milliard de dollars, a imposé des exigences draconiennes aux fournisseurs en matière de calendrier de réalisation, d'espace de stockage, d'horaires de livraison et de gestion du matériel sur site.



Le Centre de convention international de Sydney

Rexel Australie a été retenu pour fournir toute une gamme de produits pour la construction du Centre de convention international de Sydney, dont l'ouverture est prévue en décembre 2016. Conduit sur 17 mois, le projet est mené en partenariat avec deux grands installateurs et représente 12,6 millions d'euros de matériel électrique. Rexel a été choisi en raison de son expérience et de son offre de produits, mais aussi grâce à ses solutions logistiques sur site et à sa capacité à assurer un « Delivered in-full on-time » (DIFOT) de 100 %.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

Optimiser la supply chain des industriels

Grands installateurs, sociétés de maintenance et industriels partagent une même préoccupation : garantir la fiabilité de leur chaîne d'approvisionnement et optimiser chacune de ses étapes afin d'en simplifier le fonctionnement et d'en maîtriser les coûts. Rexel les accompagne dans leur démarche d'optimisation avec des outils et des solutions adaptés.

Réduire les coûts d'approvisionnement

Diminuer les coûts d'approvisionnement ne consiste pas seulement à réduire le prix d'acquisition des produits. Le coût total de possession, ou TCO (*Total Cost of Ownership*), doit en effet tenir compte des autres frais associés à la commande, la livraison, la facturation, la gestion des stocks, etc. Au total, ces différents coûts peuvent faire doubler le prix d'un produit. C'est pour optimiser ces coûts que Rexel intervient sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en partenariat avec ses clients.

LA GESTION DES STOCKS

Le gestion des stocks, ou VMI (*Vendor Managed Inventory*), permet à chacun des clients de

réaliser d'importantes économies. L'expertise de Rexel se situe à la fois dans l'aménagement physique des stocks en entrepôt, les procédures de réapprovisionnement, la mise au point du reporting, l'analyse de l'obsolescence ou encore les recommandations

le client de faire des économies grâce à une meilleure allocation de ses ressources et à l'optimisation de son approvisionnement. Toujours chez Gexpro, la formule QuickKits permet par exemple de regrouper et d'étiqueter tous les composants pour un type d'installation donné, selon les spécifications du client.

LES GRANDS PROJETS

Spécialisé dans les grands projets et les grands chantiers d'infrastructures, Rexel IPG (*International Projects Group*) déploie des prestations sur mesure pour optimiser la gestion des achats et la logistique. Partenaire des grandes sociétés d'ingénierie, il contribue à faire baisser leurs coûts grâce à la consolidation de la gestion de leurs fournisseurs, à l'assistance technique quant au choix des produits et à l'optimisation de leur gestion de projet et d'approvisionnement. IPG a été choisi sur plus de 300 projets dans 20 pays au cours des cinq dernières années. À titre d'exemple, IPG a ainsi géré l'approvisionnement de différents *Engineering, Procurement and Construction Companies* (EPC) sur le plus grand projet pétrochimique de ces dernières années en Arabie saoudite, et débute l'exécution d'un grand projet ●●

sur le niveau maximal et minimal des stocks. Gexpro a ainsi déployé un nouvel outil, OASIS Insight, destiné à la gestion de l'inventaire et du réapprovisionnement de clients industriels ou de grands chantiers. Grâce à la lecture des code-barres sur scanner ou smartphone, OASIS Insight gère les stocks et peut déclencher le réapprovisionnement automatique en fonction de seuils préalablement établis, indifféremment de la provenance des produits. Rexel peut ainsi assurer la réception et la vérification de tout matériel nécessaire aux chantiers de ses clients. Le kitting, ou livraison de matériel pré-assemblé, est une autre façon pour

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS



- de Gaz naturel liquéfié (GNL) aux États-Unis pour un EPC américain de premier plan. En 2015, IPG a offert une nouvelle solution à ses clients pour les aider à relever les défis opérationnels des grands projets en matière de délais, de budgets et de qualité : IPG MAPS. Cette solution permet de

gérer la complexité de l'approvisionnement en matériel électrique en consolidant l'ensemble des informations et des communications nécessaires à la bonne exécution des projets. Elle facilite la préparation des commandes, la gestion des procédures d'approbation, le bon

déroulement des livraisons, la documentation, la vérification des niveaux de stock, l'obtention des factures, le signalement des problèmes ou encore le suivi d'ensemble du projet. Cette solution adaptée aux besoins spécifiques de chaque chantier est une garantie d'efficacité et de traçabilité.



500

UTILISATEURS
ONT ÉTÉ FORMÉS
AU T3 DEPUIS 2014

Mettre en place des outils de reporting performants

Lancé en 2014, le « TCO Tracking Tool » (T3) est un outil de reporting destiné à identifier et à suivre l'implémentation des économies réalisables pour les clients Rexel dans le but de réduire leur coût total de possession. Le processus de réduction des coûts est devenu de plus en plus complexe car il intègre un nombre croissant d'outils et d'intervenants. Le nombre d'interlocuteurs impliqués dans le processus de réduction des coûts continue de croître et peut dépasser la centaine pour un même client : responsable du compte et son équipe, personnel du siège, commerciaux et chefs

d'agence côté Rexel ; acheteurs et responsables de site côté client, le tout multiplié par le nombre de pays où l'entreprise est implantée, ce qui peut entraîner des problèmes de langues ou de devises. La vocation du T3 est d'enregistrer, consolider et suivre toutes les interventions de ces différents acteurs. Il comprend plus d'une quarantaine d'actions pour réduire les coûts d'approvisionnement avec des solutions qui couvrent l'e-procurement, la réduction du nombre de fournisseurs, l'efficacité énergétique, les solutions d'EDI, le VMI, la maintenance, les catalogues électroniques et le *punch out* (fonctionnalité permettant aux grands groupes industriels

d'accéder à des données actualisées et ciblées et de les rapatrier dans leurs propres systèmes d'information). Chacune des actions proposées par Rexel repose sur un constat précis des besoins du client associé à une estimation de l'économie envisagée. Une fois approuvée par le client, elle est suivie de près par chacun des acteurs. Le client, pour qui la collecte et la consolidation de ce type d'informations peuvent représenter une véritable difficulté, dispose d'un tableau de bord personnalisé, clair et synthétique, avec toutes les actions, pays par pays, ainsi que leur impact sur les coûts. Le T3 est accessible depuis n'importe quel appareil mobile, avec une présentation des données ergonomique et une utilisation intuitive. Son déploiement a démarré en avril 2014. En 2015, il s'est traduit par 566 actions qui ont permis à 155 utilisateurs dans 45 entreprises de valoriser 10 millions d'euros d'économies. Par exemple, un des leaders mondiaux de l'aluminium, comptant 60 sites aux États-Unis avec une centaine d'intervenants sur la chaîne d'approvisionnement, a eu recours à la solution T3. Elle a permis de valoriser près de 2 millions de dollars d'économies en 2015. Début 2016, 22 pays avaient accès à cet outil.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

Innover pour la maîtrise de l'énergie

L'accélération de la transition énergétique dépend autant de la facilité d'accès aux solutions d'efficacité énergétique que des solutions elles-mêmes. Celles-ci existent, qu'il s'agisse de produits éco-performants, de solutions de pilotage et de régulation, ou de l'utilisation des énergies renouvelables. En revanche, les installateurs, comme les utilisateurs, n'ont pas toujours le niveau de connaissance ou le financement nécessaires à leur mise en œuvre. Rexel leur propose des dispositifs destinés à leur simplifier la tâche.

Enegeasy : une gamme complète de solutions

En 2015, après avoir consolidé différentes solutions dans plusieurs pays, Rexel a déployé son offre Enegeasy, qui regroupe à date six solutions. Il s'agit de programmes « tout en un », dont la plupart repose sur une plateforme web et dont l'objectif est de faciliter l'accès à l'efficacité énergétique afin de réduire la facture des utilisateurs. Enegeasy fournit un dispositif technique, commercial et financier qui aide les installateurs à accéder à de nouveaux marchés. Les clients finaux obtiennent des solutions clé en main –

équipements, services et financement compris – à la rentabilité clairement établie.

VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Enegeasy Drive lève les obstacles à l'essor du véhicule électrique, notamment le manque d'information du grand public et la nécessité d'installer des infrastructures de recharge. Lancée en janvier 2016 au Royaume-Uni, 4^e marché mondial pour les voitures électriques, l'offre se

généralise sur les véhicules, les bornes de recharge disponibles dans le pays et les avantages financiers. L'autre portail s'adresse aux installateurs et détaille les technologies, les offres disponibles, les arguments commerciaux, les subventions et solutions de financement. Les installateurs membres du programme Enegeasy Drive peuvent bénéficier du support de Rexel pour obtenir la certification de l'Office for Low Emission Vehicles (OLEV) afin de faire profiter leurs clients particuliers des subventions gouvernementales à l'installation. Par exemple, pour pallier le manque d'infrastructures de recharge et répondre à une demande spécifique de ses clients, le Stone House Hotel (Yorkshire, Royaume-Uni) s'est équipé en juillet 2015 d'une station

Audits énergétiques

Acquis par Rexel en 2013, Inoveha est un bureau d'études spécialisé dans l'audit énergétique des bâtiments tertiaires et des copropriétés. Sa mission s'étend au-delà de l'audit technique proprement dit pour inclure la préconisation des postes à rénover et l'assistance à la maîtrise d'ouvrage. En 2015, Inoveha a obtenu la certification de l'Organisme de Qualification de l'ingénierie (OPQIBI), aujourd'hui exigée dans la plupart des appels d'offres. L'entreprise a également réalisé l'audit énergétique de Rexel France, sur la base d'une sélection homologuée de 23 bâtiments, ainsi que la certification HQE (Haute Qualité Environnementale) du Campus à Paris, le siège social du Groupe.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

ENERGEASY : DES SOLUTIONS POUR FACILITER L'ACCÈS À L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Rénovation éclairage et moteur

Energieasy **RETROFIT**

Solaire PV
Energieasy **SOLAR**

Gestion de l'énergie
Energieasy **ADVISOR**

Batterie intelligente
Energieasy **STORAGE**

Recharge véhicule électrique
Energieasy **DRIVE**

Domotique
Energieasy **CONNECT**

energeasy by **rexel**

- de recharge de nouvelle génération, véritable atout commercial.

BATTERIE INTELLIGENTE

Energieasy Storage répond à l'un des grands défis de l'efficacité énergétique : le stockage de l'énergie. Cette solution s'adresse aux entreprises et aux industriels aux États-Unis, où les prix de l'énergie

peuvent varier du simple au triple en fonction du jour et de l'heure. Lancé en 2015 par Gexpro (filiale de Rexel), Energieasy Storage est un programme qui commercialise une installation de stockage associée à des services. L'équipement, baptisé «Power IQ30», se compose d'une batterie de 30 kW/45 kWh connectée à un onduleur,

le tout piloté par logiciel. En comparant en temps réel les prix de marché de l'électricité et les besoins en énergie du bâtiment, le système stocke l'énergie lorsqu'elle est bon marché et la restitue quand elle est plus chère. La solution Gexpro Power IQ30 peut permettre d'économiser jusqu'à 20% de la facture d'électricité.

PHOTOVOLTAÏQUE

Energieasy Solar garantit la rentabilité des installations photovoltaïques. Pour lever les incertitudes de consommateurs encore souvent hésitants, le site d'Energieasy Solar simule le potentiel photovoltaïque de leur bâtiment et les met en contact avec un installateur compétent, offrant une installation clé en main, financement compris, assortie d'une garantie de production sur cinq ans. Rexel a enregistré, avec les installateurs membres du programme Energieasy Solar en Belgique, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, une croissance deux à trois fois plus élevée qu'avec les installateurs photovoltaïques non membres. Le programme est en cours de déploiement en Finlande, en Suède et en Nouvelle-Zélande.



Rexel renforce son pôle multiénergie

GESTION DE L'ÉNERGIE

Energieasy Advisor mesure et contrôle les consommations énergétiques des bâtiments tertiaires et industriels en multi-sites. C'est une solution de collecte des données et d'optimisation des consommations à la fois ergonomique, didactique et personnalisable. Son déploiement devrait s'accélérer avec la baisse du coût des équipements de mesure et la mise en place de la réglementation ISO 50001.

-

Depuis plusieurs années, Rexel propose une offre de produits étendue au domaine du génie climatique, ainsi que des solutions digitales permettant de connecter les équipements quelle que soit l'énergie utilisée. Le découplage des univers de l'électricité, de la plomberie et du chauffage est une des clés pour améliorer les rendements énergétiques des bâtiments et répondre aux nouvelles exigences réglementaires (RT 2012 en France). L'acquisition de Sofinther en 2015 permettra de doubler les ventes de Rexel sur ce segment de marché. Distributeur spécialisé dans les équipements thermiques, le chauffage et la régulation pour les bâtiments tertiaires et l'habitat collectif, Sofinther a réalisé en 2014 106 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 24 agences et 206 collaborateurs en France.

ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE NOS CLIENTS

... Vendre des économies d'énergie

Si la rentabilité des solutions d'efficacité énergétique n'est plus à démontrer, l'investissement initial important peut décourager entreprises et particuliers. Afin de surmonter cet obstacle, Rexel a mis au point, avec différents partenaires, un éventail de solutions qui permettent de financer l'installation de nouveaux équipements reposant sur les économies d'énergie anticipées.

LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Les premières solutions de financement proposées par Rexel ont concerné l'éclairage et se sont ensuite étendues à divers types de solutions d'efficacité énergétique. Elles sont venues compléter les offres clé en main des installateurs, contribuant à leur croissance et à leur productivité. Que l'installateur soit en mesure d'expliquer comment les économies d'énergie peuvent financer l'installation permet de lever de nombreuses réticences. En 2015, plus d'une centaine de projets ont été financés sur

la base de partenariats noués avec des sociétés spécialisées dans le financement de clients finaux professionnels. DLL, filiale de RaboBank, offre ainsi des formules de leasing accessibles via les installateurs Rexel dans huit pays (Chine, Espagne, Finlande, France, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède).

UN ÉCLAIRAGE PLUS PERFORMANT

Un leader mondial de son secteur souhaitait rénover l'éclairage d'un de ses plus grands magasins en Europe. Son objectif était triple : améliorer l'expérience client, optimiser la consommation de l'éclairage (30 % de sa facture électrique) et réduire son empreinte environnementale. En 2015, ce client a demandé à Rexel de réaliser une étude technique sur un nouvel éclairage LED et une solution de financement. La proposition de Rexel a consisté à remplacer les luminaires existants par des éclairages LED de dernière génération. Les économies en électricité et en maintenance étant supérieures au montant



des loyers sur cinq ans, le projet est autofinancé sans surcoût pour le client. Sur une année, la consommation électrique liée à l'éclairage va baisser de plus de 30 % et l'émission de 4 TeCO₂ (tonne équivalent carbone) sera évitée. Le nouvel éclairage va

également diviser par cinq le nombre des opérations de maintenance. Enfin, la qualité de l'éclairage s'est améliorée de 50 %, ce qui se traduit par une meilleure expérience client et des conditions de travail améliorées pour les salariés.

50%

D'ÉCLAIRAGE SUPPLÉMENTAIRE

// Rexel nous aide à gérer les coûts d'énergie sur le long terme, en améliorant l'expérience client //

« Ce cas illustre parfaitement la volonté de Rexel d'enrichir son offre de services à valeur ajoutée et de faciliter l'accès des clients finaux aux technologies les plus performantes, souligne Yan Baratte, Responsable des programmes d'efficacité énergétique du groupe Rexel.

L'offre de solutions de financement élaborée avec ses différents partenaires permet à Rexel de répondre de manière optimale et personnalisée aux problématiques d'efficacité énergétique de l'ensemble de ses clients à travers le monde. » ●

The image shows two hikers silhouetted against a bright sunset sky. One hiker is on a higher ledge, leaning forward to help another hiker who is on a lower ledge. The sun is low on the horizon, creating a strong lens flare and illuminating the scene from behind. The sky is filled with soft, wispy clouds. The overall mood is one of teamwork and overcoming challenges.

S'engager

**pour
nos collaborateurs
et l'environnement**

S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT

Nos collaborateurs, acteurs de la transformation du Groupe

L'engagement des collaborateurs est un facteur clé de la réussite de Rexel. Le Groupe mène une démarche active et concertée pour identifier, évaluer et faire progresser les leviers de cet engagement. L'année 2015 a marqué une étape importante dans cette perspective avec la diffusion de la promesse employeur, l'édition 2015 de l'enquête d'opinion interne Satisfaxion et de nombreuses actions associées destinées à renforcer durablement l'engagement des collaborateurs.

La promesse employeur : Employee Value Proposition (EVP)

Parce que le monde de l'énergie évolue, Rexel évolue avec lui. En 2014, Rexel a interrogé 130 collaborateurs dans dix pays afin d'identifier leurs expériences communes en tant que collaborateurs. Cette approche bottom-up s'est matérialisée sous la forme de cinq promesses, formant le socle de la marque employeur de Rexel. Facteur de différenciation à l'externe et démonstration d'une cohésion interne autour de

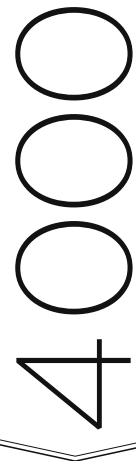
piliers communs, la campagne EVP est un signal fort du Groupe pour attirer et retenir les talents.

UNE EXPÉRIENCE PARTAGÉE

La marque employeur repose sur les cinq promesses suivantes, illustrées par des témoignages de nos collaborateurs :

- **Voir plus loin** : « Rexel a créé des stratégies et mis en place des changements concrets qui seront bénéfiques sur le long terme, pour l'entreprise et pour

PRÈS DE



RECRUTEMENTS EN 2015



les collaborateurs. Ceci permet aux collaborateurs d'apprendre de nouvelles choses et de sortir de leur zone de confort en travaillant différemment. »

- **Travailler avec une super équipe** : « Avec les autres membres de l'équipe, nous nous réunissons fréquemment afin de partager nos succès commerciaux et nos expériences. Partager les réussites et les problèmes rencontrés permet à l'équipe de grandir plus vite. »
- **Créer la différence** : « Chacun est responsable de son travail, parce que nos managers nous font confiance. »
- **Apprendre des meilleurs** : « J'ai rejoint l'entreprise depuis peu, mais je me sens prêt à répondre aux attentes de mes clients chaque jour grâce aux

connaissances acquises au contact de mes collègues. »

- **Construire sa carrière** : « Chez Rexel, c'est vous qui construisez votre carrière. Les parcours possibles sont multiples et vous êtes vraiment maître de votre évolution. »

En 2015, l'objectif a été de diffuser la promesse employeur au sein du Groupe et de l'approfondir en analysant les écarts qui pouvaient exister entre les cinq promesses et leur perception par les collaborateurs, via l'enquête Satisfaxion, mais aussi via

Rexel 2020: objectifs du Groupe

Les entreprises leaders au niveau mondial se démarquent à la fois sur le plan des performances commerciales et sur celui de l'excellence organisationnelle. Pour cela, le Groupe :

- entend atteindre un taux d'engagement répondant aux standards de haute performance d'ici à 2020;
- vise également à devenir une référence en termes d'excellence organisationnelle.

S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT



- des ateliers organisés pays par pays. À l'issue de la consultation, des plans d'actions ont été élaborés.

L'ENQUÊTE SATISFAXION15

En 2015, la cinquième étude d'opinion interne, Satisfaxion15, a été menée auprès de plus de 27 000 collaborateurs dans trente pays, soit 98 % de l'effectif total du Groupe, avec un taux de participation de 69 % (+ 7 points vs 2013, date de la précédente édition).

Cette enquête a notamment permis de mesurer la manière

dont les promesses de l'EVP étaient vécues au sein de l'entreprise. Deux d'entre elles apparaissent comme des réalités profondément ancrées dans le quotidien des collaborateurs, dont

83 % estiment par exemple qu'ils peuvent effectivement « créer la différence », ce qui confirme la force de la culture entrepreneuriale de Rexel. 77 % d'entre eux déclarent également

Les 3 piliers de l'engagement durable chez Rexel

- **L'engagement : 76 % d'opinions favorables.**
- **Le bien-être : 65 % d'opinions favorables.**
- **Les soutiens et les moyens : 79 % d'opinions favorables.**

L'éthique

« travailler avec une super équipe », nouvelle preuve de la solidité de la culture collaborative chez Rexel. D'une manière générale, les résultats de l'enquête 2015 sont stables comparés à ceux de 2013. La catégorie qui a le plus progressé est l'image de l'entreprise : les répondants estiment être parfaitement informés de ses engagements éthiques (81 %) et de ses valeurs clés, soit une progression de 10 % par rapport à la précédente enquête sur ce dernier item. Dans la catégorie engagement, l'item « *J'utilise pleinement mes compétences et mes capacités au travail* » a recueilli 90 % de réponses favorables, un taux supérieur à la norme HP (Haute Performance).

L'enquête 2015 comportait pour la première fois deux questions ouvertes. À « *Qu'amélioreriez-vous dans votre entreprise et comment ?* », 24 % des 9 911 salariés qui ont répondu à la question ont cité la nécessité d'être plus orienté vers le client. À la seconde, « *Comment rendre l'entreprise plus orientée vers le client ?* », 8 758 ont suggéré des pistes

La démarche éthique de Rexel est une démarche de progrès continu, portée par des principes communs aux 28 000 collaborateurs du Groupe. Elle contribue à préserver la réputation de Rexel et à renforcer la confiance de ses partenaires. Elle participe ainsi à rendre sa croissance durable. Son déploiement s'appuie sur un Guide d'éthique, diffusé à tous les salariés, qui précise :

- les principes et les pratiques de l'éthique professionnelle ;
- les comportements à respecter dans diverses situations professionnelles (confidentialité, cadeaux, achats clients, conflits d'intérêt, expression publique, harcèlement, etc.).

d'amélioration qui pourront servir de base à des plans d'action dans les différents pays. Nouveauté 2015, des outils de présentation dédiés, les *Management Snapshot Reports*, ont été adressés aux managers afin de les accompagner dans la présentation des résultats locaux à leurs collaborateurs, favorisant le dialogue et la motivation des équipes.

L'ESPRIT D'ÉQUIPE À L'ŒUVRE

Organisé pour la première fois entre mai et septembre 2015, le *Global Corporate Challenge* (GCC) témoigne de l'esprit d'équipe et du dynamisme du Groupe. Pour fédérer les collaborateurs de manière ludique autour de la thématique du bien-être,

le GCC avait mis l'accent sur trois domaines : l'activité physique, les habitudes alimentaires et la qualité du sommeil. Le principe était simple : participer à la compétition par équipes de sept sur une durée de 100 jours et effectuer au moins 10 000 pas chaque jour, comme le recommande l'OMS. Dans le cadre de l'enquête Satisfaxion15, au global, les pays ayant participé au GCC ont des taux de réponses favorables nettement au-dessus de la moyenne sur des questions liées à la catégorie « bien-être », l'un des piliers de l'engagement durable. En effet, 65 % des participants ont affirmé à l'issue de l'expérience que le GCC avait amélioré leur énergie.

S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT



Les entretiens individuels

Depuis plusieurs années, le Groupe permet à ses collaborateurs de participer à l'évaluation de leur performance annuelle : en 2015, la plupart des entités ont organisé des entretiens individuels, dont ont bénéficié 71,3 % des collaborateurs (+6 % vs 2014).

... La Rexel Academy

En 2015, Rexel a inauguré la Rexel Academy, plateforme d'apprentissage digitale, dont l'objectif est d'assurer la gestion à distance des formations sur une grande variété de supports (*blended learning*). Accessible à tous les salariés, la Rexel Academy a pour vocation de mutualiser les formations et de devenir le vecteur des expertises et de la culture du Groupe.

UN DÉPLOIEMENT AVANCÉ

Destinée à compléter l'offre de formation des pays, son déploiement s'effectue de manière progressive, selon leur degré de maturité. Début 2016, la Rexel Academy était accessible dans onze pays, auprès d'environ 20 000 collaborateurs. Elle sera déployée dans six pays supplémentaires en 2016. Une partie des contenus est élaborée en partenariat avec

Crossknowledge. Plusieurs parcours dans les domaines du management, de la communication ou encore du bien-être au travail ont déjà été implémentés. À cette offre généraliste sont venus s'ajouter fin 2015 des modules sur l'efficacité énergétique comprenant trois niveaux différents, en fonction du profil et du niveau d'expertise des collaborateurs. Ces formations sont suivies d'un quiz

permettant de vérifier l'acquisition des connaissances, à l'issue duquel un certificat est délivré aux collaborateurs.

LE PROGRAMME « CUSTOMER CENTRICITY »

En 2015, l'équipe de la Rexel Academy s'est attachée à la préparation d'un important programme de formation sur la « Customer Centricity » (l'orientation client). Ce sujet

est d'autant plus important que la corrélation entre la satisfaction des clients et l'engagement des collaborateurs a été mise en évidence suite à une enquête réalisée auprès d'un large panel de clients. Un module introductif a déjà été mis au point et un premier MOOC (*Massive Open Online Course*) est en préparation. Construit sur la base des expertises du Groupe, en particulier celles de ses filiales Platt (États-Unis) et Rexel

France, très avancées dans ce domaine, il s'adresse d'abord aux 2 300 responsables opérationnels à la tête d'équipes en contact direct avec les clients. Parallèlement à la formation, la création d'une communauté « Customer Centricity » permettra de continuer à engager les collaborateurs sur ce thème, à structurer le débat et à élaborer des recommandations concrètes.



S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT

91%

DES COLLABORATEURS ESTIMENT TRAVAILLER EN TOUTE SÉCURITÉ CHEZ REXEL (SATISFACTION15)



... « Notre sécurité. Notre responsabilité. »

Déployée en 2015, la première campagne globale sur la sécurité illustre l'attention constante portée par le Groupe, au-delà de ses obligations légales, à la santé et à la sécurité de ses collaborateurs. Conçue comme un soutien et un complément aux politiques menées par les pays, cette initiative a trois objectifs : garantir un

environnement de travail sûr, construire une culture de responsabilité partagée et assurer l'engagement des collaborateurs à travers l'échange de bonnes pratiques. En mai 2015, les standards de sécurité Groupe ont été diffusés dans tous les pays. L'échange de bonnes pratiques sera renforcé courant 2016 par l'intermédiaire d'une plateforme web.

Parallèlement à ces actions, la campagne « Notre sécurité. Notre responsabilité. », organisée autour de dix principes de sécurité, a été déployée en 2015 dans les 115 centres logistiques des 35 pays du Groupe. La campagne a constitué un levier important de sensibilisation des collaborateurs : la fréquence des accidents dans les centres de distribution a baissé de 17 % entre 2014 et 2015. De janvier à juin 2016, la campagne a été diffusée dans tous les sièges et agences du Groupe.

NOTRE SÉCURITÉ ✓
NOTRE RESPONSABILITÉ ✓

CHEZ REXEL, NOUS SOMMES TOUS ENGAGÉS À GARANTIR UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SÛR ET SAIN PARTOUT DANS LE GROUPE

- 1 Nous **agissons de manière responsable** et n'adoptons que des pratiques de travail respectant la sécurité
- 2 Nous respectons et suivons les procédures de sécurité, **partout où nous nous trouvons**
- 3 Nous **considérons la sécurité de tous les visiteurs** présents dans nos agences, centres logistiques et bureaux **comme une priorité**
- 4 Si nous sommes témoins de pratiques ou de conditions de travail dangereuses, nous **agissons**
- 5 Nous connaissons et respectons les règles et consignes **de sécurité en cas d'incendie, ainsi que** les procédures d'évacuation
- 6 Nous **sommes toujours prudents au volant** et respectons les règles de sécurité routière
- 7 Nous utilisons uniquement **les équipements** ou les véhicules **pour lesquels nous avons reçu une formation ou pour lesquels nous sommes titulaires d'un permis de conduire approprié**
- 8 Nous **prenons toutes les précautions nécessaires** quand nous manœuvrons des marchandises lourdes ou dangereuses
- 9 Nous **n'utilisons pas** de machines, d'équipements ou de véhicules défectueux
- 10 Nous **signalons tous les incidents liés à la sécurité**, quelle qu'en soit la gravité

rexel

un monde d'énergie

Une stratégie de développement durable intégrée

En 2015, le Groupe a poursuivi la mise en place d'une approche à la fois plus globale et plus intégrée en matière de développement durable. Elle a permis d'engager l'ensemble de ses parties prenantes, tant externes qu'internes, dans l'élaboration d'une démarche toujours plus responsable. Elle s'est aussi concrétisée par des plans d'action destinés à amplifier les impacts du Groupe en matière de responsabilité environnementale, économique et sociale.

Des engagements structurants

Leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, Rexel est à l'interface entre les fabricants, les installateurs et les utilisateurs de solutions électriques. Conscient de cette position stratégique, le Groupe joue un rôle clé pour mettre en œuvre, promouvoir et diffuser des pratiques responsables tout au long de la chaîne de valeur.

UNE ANALYSE DE MATÉRIALITÉ

Afin de hiérarchiser les enjeux multiples auxquels sa politique de développement durable vise à répondre, Rexel a réalisé, en 2015, une analyse de vulnérabilité et une analyse de matérialité couvrant respectivement 30% et 100% de son activité. Une quinzaine de partenaires extérieurs (ONG,

experts, clients, fournisseurs, comités d'entreprise) ont été interrogés sur ce qu'ils estimaient devoir être les priorités de Rexel dans ce domaine. Une quinzaine de responsables opérationnels du Groupe ont également été consultés pour évaluer les impacts d'une approche durable sur le développement de l'activité. Cette démarche collaborative, inédite pour Rexel, a permis d'asseoir sa stratégie et d'impliquer ses responsables. Trois axes stratégiques ont été définis à partir de cette analyse, assortis d'objectifs opérationnels :

- développer des solutions de management de l'énergie pour nos clients et pour la société ;
- promouvoir des pratiques responsables sur l'ensemble de la chaîne de valeur ;
- améliorer la performance sociale et environnementale de nos opérations.

Objectifs du Groupe à l'horizon 2020

- Doubler, *a minima*, les ventes de produits et de services d'efficacité énergétique (référentiel 2011).
- Réduire d'au moins 30% les émissions de carbone de nos opérations (référentiel 2010).

S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT



.. La réduction de l'empreinte environnementale

La réduction des émissions de gaz à effet de serre est au cœur de la démarche environnementale de Rexel. Pour la première fois en 2015, le Groupe s'est fixé un objectif quantifié de diminution de 30% de ses émissions sur les scopes 1 et 2 d'ici à 2020 (base 2010).

LA RÉDUCTION DES ÉMISSIONS DE CO₂ s'est établie à 2,1% en 2015, grâce à une série d'initiatives combinant la réduction de la consommation énergétique des sites (éclairage, gestion technique des bâtiments, énergies renouvelables) et celle des transports (promotion du transport partagé, rationalisation



des tournées, mutualisation des flux entre les différentes entités du Groupe, véhicules plus respectueux de l'environnement). Plusieurs pays ont également mené des programmes de pilotage de l'énergie qui ont porté leurs

Le centre logistique de Dagenham (Royaume-Uni)

Grâce à l'installation de panneaux solaires de 200kWc sur le toit et de nouveaux luminaires avec détection de présence dans les bureaux, la facture d'éclairage du centre logistique a été réduite de 88%. Les émissions de CO₂ ont diminué de 14,2 tonnes par an. Le centre a également installé deux bornes de recharge pour véhicules électriques.

fruits. Ainsi, aux Pays-Bas, Rexel a très fortement réduit ses émissions de CO₂ depuis 2011 grâce à la mise en place de solutions d'efficacité énergétique sur les sites et à un recours limité au gaz naturel. Aujourd'hui, 90%

de son approvisionnement en électricité provient d'énergies renouvelables.

LE PILOTAGE ENVIRONNEMENTAL

du Groupe s'appuie en premier lieu sur sa Charte pour

l'environnement. Publiée en 23 langues, son but est d'explicitier les engagements de Rexel et de mobiliser ses collaborateurs afin d'ancrer la responsabilité environnementale dans les pratiques quotidiennes. En 2015, elle était affichée dans 95% des sites du Groupe. Rexel encourage également le déploiement progressif de Systèmes de management environnemental (SME) qui définissent les procédures destinées à maîtriser l'impact environnemental des activités. Fin 2015, près de 45% des sites du Groupe avaient mis en place un SME et 23% d'entre eux étaient certifiés ISO 14001. L'Autriche a ainsi certifié 100% de ses sites ISO 14001 en 2015. Parallèlement, huit des sites du Groupe ont été certifiés ISO 50001 et plusieurs pays ont entamé la même démarche. Plus de 70 correspondants environnementaux répartis dans toutes les filiales assurent la mise en œuvre de la politique environnementale de Rexel et son animation sur le terrain. Ils sont chargés de collecter, traiter et analyser les données pour suivre les indicateurs de performance. En 2015, le reporting environnemental de Rexel couvrait jusqu'à 99,7% de son chiffre d'affaires dans trente pays.



S'ENGAGER POUR NOS COLLABORATEURS ET L'ENVIRONNEMENT

... La promotion d'une chaîne de valeur responsable

Rexel estime qu'il est de sa responsabilité d'inciter les acteurs en amont et en aval de la chaîne de valeur à améliorer leurs pratiques en matière de développement durable. Les premiers jalons de cette démarche ont été posés et les perspectives sont prometteuses, tant à l'égard des fournisseurs que des clients.

CÔTÉ FOURNISSEURS

En amont de la chaîne, Rexel dispose déjà aujourd'hui d'un certain nombre d'outils, tels que son Guide d'éthique* ou les clauses environnementales et sociales qui figurent dans les contrats d'approvisionnement. En Asie, la plateforme de sourcing réalise également des audits qualité et RSE des fournisseurs. Depuis 2013, le Groupe a mené, via la plateforme Ecovadis, des projets pilotes auprès de 47 de ses fournisseurs. Cette démarche sera déployée au niveau mondial en 2016. Le Groupe mène parallèlement une réflexion avec les responsables achats de

différents pays pour préparer l'intégration opérationnelle dans les relations fournisseurs des résultats obtenus au travers de la plateforme EcoVadis. La responsabilité « durable » du Groupe se traduit par une sélection toujours plus rigoureuse et systématique des produits.

CÔTÉ CLIENTS

En aval de la chaîne, une initiative innovante a été menée en 2015 dans le domaine du recyclage. Rexel s'engage à reprendre gratuitement dans toute la France tous les équipements électriques usagés de ses clients professionnels. Trois solutions leur sont offertes : la dépose en agence, la mise à disposition de conteneurs chez eux ou encore sur leurs chantiers. Rexel va ainsi au-delà de ses obligations réglementaires, qui se limitent au recyclage des lampes et d'un équipement usagé pour un équipement acheté. L'initiative fait suite à un projet pilote en Aquitaine qui avait vu la collecte tripler.

100%

**ENGAGEMENT
DE TAUX DE REPRISE
DES ÉQUIPEMENTS
ÉLECTRIQUES USAGÉS
DES CLIENTS DE REXEL
EN FRANCE**

Elle s'est accompagnée d'une campagne, intitulée « Chez Rexel, c'est 100 % des équipements recyclés ». L'éco-organisme Récyclum, déjà partenaire de Rexel pour la collecte des Déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE), garantit la dépollution, le recyclage et la traçabilité des déchets, permettant aux clients de Rexel de s'acquitter de leurs obligations réglementaires.



La sensibilisation des collaborateurs

La sensibilisation des collaborateurs aux enjeux du développement durable est une des clés de la stratégie du Groupe. Elle contribue à sa réussite dans les ventes de solutions d'efficacité énergétique, la réduction de

l'empreinte environnementale et la promotion d'une chaîne de valeur responsable.

LE PROGRAMME ECODAYS a été pérennisé en 2015. Mené depuis 2011 sous la forme d'une campagne annuelle, EcoDays

est devenu une plateforme intranet disponible en cinq langues (français, anglais, allemand, espagnol et chinois), qui vise à la fois à sensibiliser les collaborateurs aux enjeux environnementaux, à les informer sur la politique et les initiatives du Groupe et à les encourager à apporter leur propre contribution à la lutte contre les changements climatiques. Pour les y inciter, la plateforme suggère une série d'écogestes à réaliser au quotidien, au travail comme chez soi : privilégier le vélo et la marche à pied pour ses déplacements, éteindre son ordinateur en partant, réduire la température dans les bureaux en hiver, etc. Chaque collaborateur peut se connecter sur un calculateur personnalisé de CO₂ qui chiffre l'impact concret de ses écogestes.

Près de 2000 collaborateurs dans 31 pays ont, en 2015, pris part aux EcoDays. Plus de 2000 écogestes proposés ont permis d'économiser 210 tonnes de CO₂ soit l'équivalent de 210 allers-retours de Paris à New York en avion. Le concours « Moins de CO₂ sur la planète », organisé pour la première fois par le Groupe, a récompensé les pays et les collaborateurs les plus éco-performants. ●

* www.rexel.com/fr/engagements/demarche-ethique/

A person is silhouetted against a bright blue sky filled with scattered white clouds. The person stands on a grassy hill, pointing their right arm towards the horizon. In the background, a landscape of green fields is dotted with several white wind turbines. The overall scene conveys a sense of progress and environmental awareness.

Promouvoir

le progrès
énergétique

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

Accompagner la transition énergétique

La transition énergétique et la lutte contre le changement climatique, de par les enjeux économiques, environnementaux et sociaux qu'ils comportent, nécessitent une approche multi acteurs. Aux côtés des pouvoirs publics, l'engagement de la société civile – des entreprises aux citoyens en passant par le monde associatif – est indispensable. Dans la perspective de la COP21, la 21^e Conférence des Nations Unies sur le changement climatique, l'année 2015 a été l'occasion pour Rexel, à travers une politique partenariale nationale et internationale, de valoriser son expertise dans l'efficacité énergétique comme levier concret pour agir en faveur du climat.

Mobiliser les parties prenantes en faveur du climat

Acteur clé du monde de l'énergie, Rexel s'est engagé dans la valorisation des solutions positives pour le climat en vue de la COP21. Ainsi, tout au long de l'année 2015, et plus particulièrement pendant la Conférence sur le climat qui s'est tenue à Paris en décembre, Rexel a tissé de nombreux partenariats et participé à plusieurs colloques démontrant son engagement à accélérer la transition énergétique.

SOLUTIONS COP21 : UN DISPOSITIF INÉDIT DE VALORISATION DES SOLUTIONS POUR LE CLIMAT

Dès juillet 2014, Rexel a fait figure de pionnier en s'engageant dans Solutions COP21, un dispositif multi acteurs

dont la mission était de faire connaître les solutions concrètes (produits, services, innovations...) destinées à lutter contre le changement climatique. Fondé par neuf membres dont Rexel, le dispositif comptait environ

de l'efficacité énergétique et de la maîtrise de l'énergie dans les bâtiments neufs et en rénovation. Rexel a également participé à un groupe de travail sur la thématique «Se loger de façon durable», co-piloté avec Ikea, qui s'est traduit par la production d'un dossier dédié (sur le site de Solutions COP21) valorisant les solutions pour économiser l'énergie et les ressources clés, tout au long du cycle de vie du bâtiment et de ses usages.

DIALOGUER ET AGIR AVEC DES EXPERTS

Pour amplifier l'impact de ses actions, Rexel a noué d'autres partenariats dans la perspective de la COP21. En janvier 2015, Rexel a ainsi rejoint le *Yale Climate Change*

Rexel signataire du Manifeste pour le climat

En mai 2015, sous l'impulsion de l'Afep, du Medef et du Cercle de l'industrie, Rexel a signé la déclaration présentant les «Propositions des entreprises pour la COP21 de Paris» aux côtés d'une centaine d'entreprises engagées en faveur de la transition énergétique. En novembre 2015, à la veille de la tenue de la COP21, Rexel faisait également partie des 39 grandes entreprises signataires du Manifeste «Les entreprises françaises s'engagent pour le climat». Représentant 1200 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 4,4 millions de collaborateurs, ces entreprises se sont engagées à lutter contre le changement climatique.

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

93%

DES VISITEURS
DE L'EXPOSITION
AU GRAND PALAIS
DÉCLARENT ÊTRE
DÉSORMAIS CONSCIENTS
QU'IL EXISTE DES
SOLUTIONS EN FAVEUR
DU CLIMAT À LEUR PORTÉE
(Étude IFOP pour Solutions COP21)



L'émergence d'une
économie décarbonée
passe par une
transformation des
habitudes en matière
de consommation
électrique

BERTRAND DE CLERMONT TONNERRE
Directeur Développement Durable du groupe Rexel

●● Dialogue, mis en place au sein de l'université de Yale (*Center for Environmental Law & Policy*). Constitué de représentants d'entreprises, d'universités et d'institutions publiques, ce groupe s'est attaché à promouvoir la force d'une approche multi acteurs pour agir sur le changement climatique, la coopération avec les collectivités locales et la mesure de l'impact énergétique. Afin d'accompagner les futurs décideurs, Rexel a également participé au dispositif mis en place par Sciences Po, « Paris Climat 2015 : Make it Work » : un programme pédagogique et de recherche, soutenu par Laurence Tubiana,

ambassadrice de la France pour la COP21, consistant en une simulation de la Conférence pour le climat par les étudiants de Sciences Po et d'universités partenaires internationales. Cette initiative a permis d'élaborer des voies de négociations innovantes et inspirantes en amont de la Conférence sur le climat de décembre. Rexel est plus particulièrement intervenu dans ce dispositif en coachant les étudiants sur le changement climatique et les enjeux de l'efficacité énergétique. D'autres formats, conférences et échanges ont permis de nouer des contacts enrichissants. Par ailleurs, Rexel a pris part

au *Business & Climate Summit* qui s'est tenu au siège de l'Unesco en mai 2015, un rendez-vous clé six mois avant la COP21. Rexel a également participé à un certain nombre d'initiatives engagées par le *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), qui rassemble 190 entreprises internationales sur le thème de l'efficacité énergétique dans les bâtiments. Lors de la COP21 à Paris, Rexel était présent lors d'une table ronde. L'accent a été mis sur l'enjeu de la rénovation énergétique des bâtiments dans la lutte contre le réchauffement climatique.

Ces événements et initiatives ont permis d'étudier des solutions concrètes en faveur d'une croissance durable et de proposer des recommandations pour leur adoption à l'échelle globale.

LE DÉVELOPPEMENT
DE PARTENARIATS :
UNE DEMARCHE DANS
LA DURÉE

Au-delà du Sommet de Paris, cette dynamique partenariale se poursuit par une approche terrain pour accélérer la transition énergétique. Le développement de partenariats opérationnels, notamment dans le cadre de la Fondation Rexel, par exemple avec l'université

de Berkeley (Californie) et le *Rocky Mountain Institute*, permettra de mettre en œuvre des programmes innovants d'éco-quartiers reposant sur l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Cette approche partenariale innovante est au cœur de la stratégie du Groupe en matière de développement durable. La dynamique enclenchée par la COP21 s'est en effet révélée un puissant levier pour atteindre les objectifs environnementaux de Rexel et engager ses collaborateurs dans la lutte contre le changement climatique.

49%

DE L'EFFORT DE RÉDUCTION
DES ÉMISSIONS DE GAZ
À EFFET DE SERRE D'ICI
2020 PEUT PROVENIR
DE L'EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE (AIE)

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

Favoriser l'accès de tous à l'efficacité énergétique

1,3 milliard de personnes dans le monde n'ont toujours pas accès à l'électricité et 2,7 milliards de personnes doivent se chauffer et cuisiner à partir de matériaux dangereux. La mission de la Fondation Rexel pour le progrès énergétique est de favoriser l'accès de tous à l'efficacité énergétique en agissant de façon concertée avec tous les acteurs du monde de l'énergie.



La Fondation Rexel soutient GoSol dans la conception de guides gratuits permettant la fabrication et l'installation de concentrateurs solaires dans les pays en développement.

Après le séisme qui a frappé le Népal en avril 2015, la Fondation Rexel s'est mobilisée aux côtés d'Electriciens sans frontières pour déployer en urgence des solutions d'éclairage dans plusieurs villages de la vallée de Laprak.



La Fondation Rexel a financé la réalisation par Microsol d'une étude sur les programmes d'efficacité énergétique en Amérique latine.

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE



Le dynamisme de la Fondation Rexel

Trois ans après sa création, la dynamique mise en place par la Fondation s'est poursuivie, avec désormais 48 initiatives menées dans une quinzaine de pays avec une cinquantaine de partenaires. Sa mission se décline en trois types de programmes : des projets solidaires destinés à favoriser l'accès des communautés les plus précaires à l'efficacité

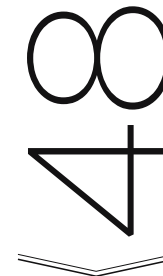
énergétique, des projets d'innovation sociale portés par des entrepreneurs sociaux (lire pages 66 et 67) et des projets de diffusion des connaissances et des savoirs sur l'efficacité énergétique auprès du grand public. En 2015, la Fondation a renforcé la structuration de ses interventions, en fonction de la maturité des pays dans lesquels elle intervient. Dans les pays en développement, la Fondation

soutient des initiatives qui facilitent l'accès à l'efficacité énergétique et aux énergies renouvelables en zone rurale, ainsi que des actions humanitaires d'urgence et la sensibilisation et la formation au métier d'électricien. Dans les pays développés, les initiatives de la Fondation visent à améliorer le confort des ménages en situation de précarité énergétique et à promouvoir la rénovation énergétique et le développement des énergies renouvelables. Quel que soit le pays d'intervention, la Fondation soutient l'innovation

sociale et les modèles vertueux de demain.

LES PROJETS SOLIDAIRES DE LA FONDATION

La Fondation Rexel a soutenu 18 projets solidaires destinés à faciliter l'accès de communautés défavorisées à l'efficacité énergétique. La Fondation mène systématiquement ses projets en partenariat avec des ONG, d'autres fondations, des clients ou des fournisseurs de Rexel. La formation aux métiers de l'électricité dans les pays en développement est un puissant levier de diffusion de l'expertise en matière d'efficacité énergétique. En 2015, la Fondation s'est ainsi associée au Département du Développement des Qualifications (Department of Skill Development, DSD) du ministère du Travail thaïlandais pour fournir des kits didactiques dans le cadre d'un programme destiné à former trois cents jeunes Thaïlandais par an aux métiers de l'électricité et de l'automatisation à partir de 2016. Au Vietnam, la Fondation développe, en partenariat avec l'IECD (Institut européen de coopération et de développement), une formation destinée à renforcer l'employabilité des jeunes



INITIATIVES
MENÉES PAR LA
FONDATION REXEL
DEPUIS SA CRÉATION
EN 2013

à Ho-Chi-Minh-Ville, avec pour objectif de former 720 étudiants en trois ans. L'aide d'urgence à la suite de catastrophes naturelles est un autre domaine d'intervention de la Fondation. En 2015, elle s'est par exemple engagée, avec Électriciens sans frontières, à participer à la

reconstruction des villages détruits par le séisme d'avril 2015 dans la vallée de Laprak (Népal). Elle apporte un soutien financier destiné à la reconstruction avec notamment une participation au financement de 3 000 kits d'éclairage pour les foyers relogés et l'installation d'un éclairage public solaire dans les villages et les camps de réfugiés. L'efficacité énergétique est aussi un levier d'insertion sociale et professionnelle. En France, la Fondation Rexel s'est associée à la Fondation Teknik pour promouvoir les métiers de la filière électrique auprès des collégiens et lycéens des zones d'éducation prioritaire. Lancée en avril 2015 sous l'égide de la Fondation Agir contre l'exclusion (FACE), la Fondation

Nominations au Comité exécutif

En 2015, deux nouveaux membres indépendants ont rejoint le Comité exécutif de la Fondation Rexel pour le progrès énergétique, aux côtés d'Ernst Worrell, professeur à l'université d'Utrecht (Pays-Bas) : Brice Lalonde, conseiller spécial du Pacte mondial des Nations unies, et Dan Esty, professeur à l'université de Yale (États-Unis).

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

••• Teknik développe, avec le ministère de l'Éducation nationale, un projet d'envergure nationale pour redonner goût à la culture technique et industrielle et promouvoir l'égalité des chances et la mixité. Rexel France participe ainsi à l'élaboration de modules pédagogiques et à des séances d'information dans les collèges et les lycées. D'ici à 2020, 100 000 jeunes devraient bénéficier de cette initiative dans une quinzaine de territoires.

LA DIFFUSION DES CONNAISSANCES ET DES SAVOIRS

La promotion de l'efficacité énergétique repose en grande partie sur la diffusion de connaissances, pour mieux comprendre les modes de consommation de l'énergie mais aussi pour faire évoluer les comportements ou développer de nouvelles solutions. La Fondation soutient donc des programmes de recherche et des projets éducatifs, notamment par le biais de bourses octroyées à des étudiants et à des chercheurs et par le financement d'études en lien avec l'efficacité énergétique. Elle contribue ainsi à la constitution d'un socle de connaissances partagées sur l'efficacité énergétique.



La Fondation Rexel finance la formation d'animateurs DORÉMI, qui accompagnent les collectivités et les propriétaires dans la rénovation énergétique des maisons individuelles (lire page 67).



En 2015, la Fondation Rexel a signé un partenariat avec la Fondation des Nations Unies autour des objectifs du Millénaire. La Fondation co-organise notamment en 2016 trois webinaires sur le thème de « L'efficacité énergétique, pour l'accès de tous à l'énergie ». Le premier webinaire a été organisé

en février 2016 sur le sujet de « L'efficacité énergétique des appareils électriques en contexte de ressources limitées ». En 2015, la Fondation a également contribué à la publication de deux guides pratiques. Le *Guide de la mesure d'impact social*, réalisé par (IM)PROVE, est destiné aux entrepreneurs

sociaux. Il présente de façon simple et concrète la méthodologie pour mesurer l'impact social des actions menées, à l'aide notamment d'un répertoire d'indicateurs de mesure spécifiquement mis au point pour le secteur de l'énergie. Autre projet financé, le *Référentiel pour la réussite des projets d'accès à l'électricité*,

élaboré avec l'aide d'Électriciens sans frontières, du fabricant de matériel électrique Hager et d'experts, qui liste les critères importants et les bonnes pratiques. Ce référentiel est à la disposition des associations, entreprises et ONG pour les aider à optimiser leurs initiatives.

PLUS DE

100 000

PERSONNES
IMPACTÉES
POSITIVEMENT PAR
LES ACTIONS
DE LA FONDATION
DEPUIS SA CRÉATION
EN 2013

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

15 PROJETS D'INNOVATION SOCIALE MENÉS DEPUIS 2013

.. L'innovation sociale au service de l'efficacité énergétique

LA PLATEFORME DE SOUTIEN AUX ENTREPRENEURS SOCIAUX

Créée en 2014 par la Fondation Rexel pour le progrès énergétique, la Plateforme a pour vocation d'accompagner les entrepreneurs sociaux lors du démarrage de leurs projets ou à différentes étapes importantes de leur développement. La Fondation leur offre non seulement un soutien financier, mais facilite

aussi leur accès à des outils, des compétences, des réseaux d'experts ou des marchés. La Plateforme est un vecteur d'innovation sociale qui permet de faire émerger de nouveaux modèles répondant à des exigences environnementales, économiques et sociales, dans un objectif d'accélération de la transition énergétique. La Plateforme se positionne ainsi sur le déploiement de dispositifs d'accès à l'efficacité énergétique innovants ou

peu répandus sur les marchés traditionnels.

IMPACT SOCIAL ET INNOVATION DANS LE DOMAINE DE L'ÉNERGIE

Le soutien de la Fondation via cette Plateforme s'articule notamment autour des grands thèmes d'intervention suivants : la promotion de nouveaux modes de production, de distribution ou de financement des énergies renouvelables, l'optimisation de l'efficacité énergétique dans les bâtiments et l'évolution des usages par la sensibilisation et la formation. La promotion des énergies renouvelables s'est en particulier concrétisée par le soutien au réseau Énergie Partagée (France), qui accompagne des alliances de citoyens dans leur concertation avec des collectivités publiques pour qu'elles puissent élaborer, financer et gérer leurs projets de production d'énergies renouvelables. Le financement de la Fondation a permis de sensibiliser 103 élus et 300 citoyens pour 19 porteurs de projets en région Provence-Alpes-Côte d'Azur. L'optimisation de l'efficacité énergétique dans les bâtiments s'illustre par exemple par le soutien au



dispositif DORÉMI*, dont la mission est de favoriser l'accès du plus grand nombre à la rénovation de l'habitat. L'idée est de proposer aux propriétaires ou aux collectivités un dispositif simple leur garantissant rénovation performante et maîtrise des coûts grâce à la formation et à l'accompagnement de groupements d'artisans. La Fondation a financé l'élaboration du kit de déploiement du dispositif. Une trentaine d'animateurs DORÉMI ont été formés en 2015. Avec en moyenne cinq groupements d'artisans

par zone géographique, le dispositif doit toucher une centaine de groupements d'artisans d'ici à 2016 pour une rénovation de 1 000 à 1 500 maisons par an dès 2017. L'évolution des usages par la sensibilisation et la formation peut aussi passer par l'open source (logiciel libre) et le DIY (*Do It Yourself*). La Fondation soutient ainsi l'association finlandaise GoSol, première plateforme numérique de transfert de

technologies destinée aux plus défavorisés. GoSol conçoit des guides gratuits permettant la fabrication de concentrateurs solaires afin que les paysans et les artisans des pays en développement puissent produire eux-mêmes, gratuitement, une énergie verte. Un premier guide de construction d'un concentrateur solaire de 1 m² a été mis en ligne en 2015. Un second est prévu en 2016 pour un concentrateur de 4 m².

* Dispositif opérationnel de rénovation énergétique des maisons individuelles.

PROMOUVOIR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE

.. L'appel à projets auprès des collaborateurs

Pour la première fois en 2015, la Fondation a lancé un appel à projets auprès des collaborateurs de Rexel, afin de les associer à ses actions solidaires. L'appel a été entendu et a suscité un réel enthousiasme. Initié dans

le cadre des EcoDays (*lire page 53*), il répond au souhait de la Fondation Rexel, mais aussi des collaborateurs du Groupe, d'accentuer leur engagement en faveur des plus défavorisés. Lancés en avril 2015, les Prix de la Fondation Rexel et des collaborateurs ont

invité tous les salariés à présenter un projet. Six projets ont été sélectionnés par un comité avant d'être soumis au vote des collaborateurs, en octobre 2015. Trois projets ont reçu le prix EcoDays, mais tous seront financés et mis en œuvre en 2016.



1^{er} prix • La lutte contre la précarité énergétique en Autriche, qui touche 200 000 à 300 000 personnes. Soumis par Rexel Autriche, le projet sera mené en partenariat avec l'ONG Caritas auprès de 170 foyers par an. Il portera sur des actions d'audit et de conseil, la fourniture ou le remplacement de certains équipements électriques et une aide financière temporaire, en cas de difficulté des ménages à payer leurs factures d'électricité.

// Nous souhaitons être en mesure d'étendre nos services à l'ensemble du territoire autrichien et accroître la sensibilisation à l'efficacité énergétique //

ROBERT J. PFARRWALLER
Directeur Général Rexel Autriche

2^e prix • L'électrification de 12 villages au Laos, dans la région de Phongsaly. Ce projet porté par BizLine, marque propre du Groupe, sera mis en place avec Électriciens sans frontières. L'installation de panneaux photovoltaïques et de solutions hydroélectriques permettra d'électrifier les habitations des villageois mais aussi des infrastructures telles que des hôpitaux ou des écoles.

// Nous allons pouvoir continuer d'aider les populations défavorisées en facilitant leur accès à l'efficacité énergétique //

PATRICK FOUCOÏN
Directeur Bizline

// Nous disposons aujourd'hui de moyens suffisants pour fournir des panneaux photovoltaïques, des systèmes de montage, des câbles et du matériel d'isolation électrique à Preah Dak //

PASCAL BALLON
Vice-Président Rexel Integrated Solutions et Rexel IPG en Asie-Pacifique

3^e prix • L'amélioration des conditions de vie des villageois à Preah Dak, dans la région de Siem Reap (Cambodge). Rexel en Asie-Pacifique, la Western International School of Shanghai et *Partnering Against Poverty Association* installeront des panneaux photovoltaïques pour permettre aux villageois qui utilisaient traditionnellement des batteries au plomb ou des générateurs diesel pour s'alimenter en électricité, d'accéder à une énergie propre et durable. ●



2015
en chiffres

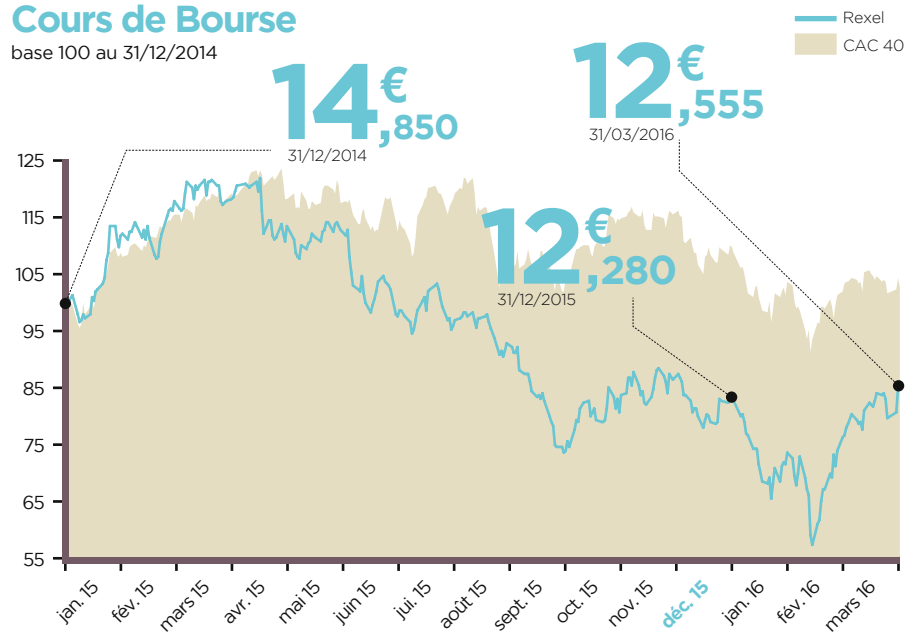
PERFORMANCES

Bourse et actionnaires

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

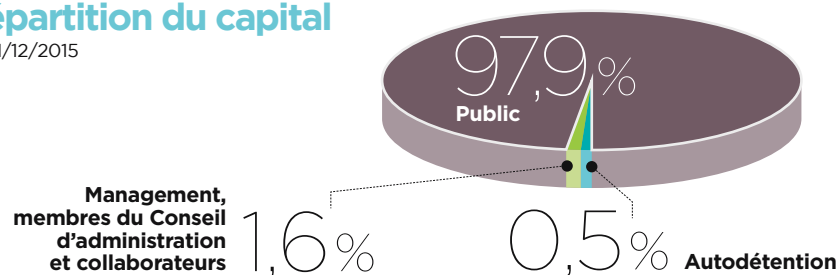
Cours de Bourse

base 100 au 31/12/2014



Répartition du capital

au 31/12/2015



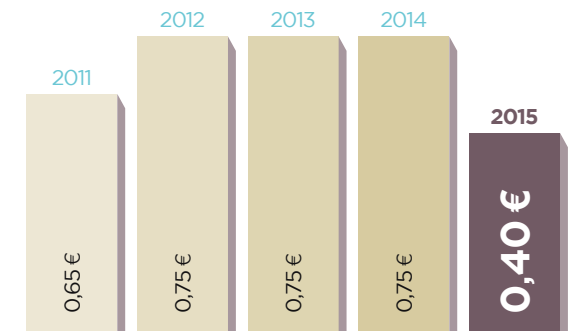
Capitalisation boursière

au 31/03/2016

3,8

MILLIARDS D'EUROS

Dividende/action



Coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, Rexel fait partie des indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600.

Roxel fait également partie des indices ISR suivants : DJSI EUROPE, FTSE4Good Europe & Global, EURO STOXX Sustainability, Euronext Vigeo Europe 120, ESI Excellence Europe et ESI Excellence Global.

Fiche d'identité

Code ISIN : **FR0010451203**
 Code mnémorique : **RXL**
 Marché : **Eurolist by NYSE Euronext**
 Nombre d'actions au 31 mars 2016 : **301 872 878**
 Cours le plus bas de 2015 : **10,905€**
 Cours le plus haut de 2015 : **18,175€**

Agenda

Assemblée générale annuelle
25 mai 2016
 Résultats du 1^{er} semestre
29 juillet 2016
 Résultats du 3^e trimestre
31 octobre 2016

Contacts

Société Générale Securities Services
 32, rue du Champ-de-Tir
 CS 30812
 44308 Nantes Cedex 3
 Depuis la France :
 02 51 85 58 08
 Hors France :
 +33 (0)2 51 85 67 89

Contact actionnaires
actionnaires@rexel.com

N°Vert 0 800 666 111

PERFORMANCES

Compte de résultat consolidé

En millions d'euros - exercice clos le 31 décembre	2015	2014*
Chiffre d'affaires	13 537,6	12 824,3
Coût des ventes	(10 315,1)	(9 705,8)
Marge brute	3 222,6	3 118,5
Frais administratifs et commerciaux	(2 666,6)	(2 487,4)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	555,9	631,1
Autres produits	5,1	11,6
Autres charges	(181,7)	(116,6)
Résultat opérationnel	379,4	526,2
Produits financiers	1,8	4,5
Coût de l'endettement financier	(122,9)	(164,8)
Frais financiers liés aux opérations de refinancement	(52,5)	-
Autres charges financières	(36,4)	(24,1)
<i>Charges financières (nettes)</i>	<i>(210,0)</i>	<i>(184,4)</i>
Résultat net avant impôt	169,4	341,8
Impôt sur le résultat	(84,4)	(100,9)
Résultat net des activités poursuivies	85,0	240,8
Résultat net des activités abandonnées	(69,3)	(40,8)
Résultat net	15,7	200,0
Dont attribuable :		
aux actionnaires de la société mère	16,9	199,7
aux intérêts ne conférant pas le contrôle	(1,2)	0,3
Résultat net par action :		
Résultat de base par action (en euros)	0,06	0,69
Résultat dilué par action (en euros)	0,06	0,69
Résultat net par action des activités poursuivies :		
Résultat de base par action des activités poursuivies (en euros)	0,29	0,84
Résultat dilué par action des activités poursuivies (en euros)	0,29	0,83

* Après reclassement du secteur opérationnel « Amérique latine » en activités abandonnées.

Bilan consolidé

En millions d'euros - exercice clos le 31 décembre	2015	2014
ACTIF		
<i>Goodwill</i>	<i>4 266,6</i>	<i>4 243,9</i>
Immobilisations incorporelles	1 108,0	1 084,0
Immobilisations corporelles	288,7	287,1
Actifs financiers non courants	33,8	24,8
Actifs d'impôt différé	159,0	175,2
Total des actifs non courants	5 856,2	5 815,0
Stocks	1 535,0	1 487,2
Créances clients	2 129,4	2 206,0
Créances d'impôt courant	47,6	9,7
Autres actifs	495,3	499,0
Actifs destinés à être cédés	53,8	3,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	804,8	1 159,8
Total des actifs courants	5 065,8	5 365,4
Total des actifs	10 922,1	11 180,4
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	1 509,4	1 460,0
Prime d'émission	1 680,5	1 599,8
Réserves	1 154,1	1 275,9
Total des capitaux propres attribuables aux actionnaires de la société	4 343,9	4 335,7
Intérêts ne conférant pas le contrôle	9,0	7,7
Total des capitaux propres	4 352,9	4 343,4
DETTES		
Dettes financières non courantes	2 342,1	2 995,9
Provisions pour retraites et avantages assimilés	343,4	344,2
Passifs d'impôt différé	211,2	196,9
Provisions et autres passifs non courants	72,3	93,7
Total des passifs non courants	2 968,9	3 630,7
Dettes financières courantes	660,4	361,5
Intérêts courus	8,1	9,7
Dettes fournisseurs	2 138,3	2 126,8
Dettes d'impôt exigible	29,8	42,1
Autres dettes	712,9	666,2
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	50,7	-
Total des passifs courants	3 600,2	3 206,3
Total des passifs	6 569,1	6 837,0
Total des passifs et des capitaux propres	10 922,1	11 180,4

PERFORMANCES

Indicateurs sociaux*

	2015	2014
Effectifs		
Effectif total	27 834	29 591
% de femmes (sur l'effectif total)	23,2%	23,1%
% de managers (sur l'effectif total)	19,6%	17,8%
% de collaborateurs en CDD	2,7%	2,4%
Âge moyen des collaborateurs (CDI et CDD)	42,8 ans	42,8 ans
Nombre total de recrutements externes	3 970	4 166
Taux de rotation	14,2%	13,8%
Organisation du temps de travail		
Taux d'absentéisme	3,1%	2,8%
Formation		
Nombre de personnes formées dans l'année	15 395	16 568
Diversité		
% de personnes déclarant un handicap (sur l'effectif total)	1%	0,9%
Hygiène et sécurité		
Taux de fréquence des accidents du travail (par million d'heures travaillées)	6,6	6,1
Taux de gravité (par 1 000 heures travaillées)	0,24	0,17
% de personnes formées à la sécurité (sur l'effectif total)	43%	42%
Actionnariat salarié		
% du capital détenu par des salariés ou ex-salariés dans le cadre de plans d'actionnariat	0,45%	0,48%

* Pour plus de détails sur le périmètre couvert, voir le paragraphe 4.1.7 « Note méthodologique » du Document de référence 2015 de Rexel.

Indicateurs environnementaux

Indicateurs	Unité	2015	2015*	2014*	Variation
CONSUMMATION DE RESSOURCES					
Consommation d'énergie	MWh	329 369	329 337	341 855	-3,7%
Consommation d'électricité	MWh	160 502	160 471	161 038	-0,4%
Consommation de gaz naturel	MWh PCS	147 806	147 806	157 915	-6,4%
Consommation de fioul domestique	MWh PCS	9 531	9 531	11 177	-14,7%
Consommation d'eau	m ³	372 251	344 110	382 123	-9,9%
Consommation de matériaux pour l'emballage	Tonnes	12 488	11 732	12 303	-4,6%
dont cartons	Tonnes	4 762	4 540	4 335	+4,7%
dont film plastique	Tonnes	754	728	777	-6,3%
dont emballages bois	Tonnes	6 563	6 058	6 686	-9,4%
Consommation de papier	Tonnes	2 737	2 737	2 987	-8,4%
dont publications commerciales	Tonnes	1 365	1 365	1 563	-12,7%
DÉCHETS					
Quantité totale de déchets générés	Tonnes	25 739	25 198	24 672	+2,1%
dont quantité totale de déchets valorisés	Tonnes	15 825	15 655	15 343	+2,0%
Taux de valorisation	%	61,5	62,1	62,2	-0,1pt
ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE					
Émissions directes de Scope 1	T eq. CO ₂	77 905	77 892	79 426	-1,9%
Émissions liées à la combustion d'énergies sur site	T eq. CO ₂	29 986	29 986	33 474	-10,4%
Émissions liées au transport de marchandises par la flotte interne	T eq. CO ₂	20 556	20 556	18 919	+8,6%
Émissions liées aux déplacements professionnels en voitures de société	T eq. CO ₂	27 363	27 350	27 032	+1,2%
Émissions indirectes de Scope 2	T eq. CO ₂	45 379	45 357	46 464	-2,4%
Émissions liées à la production de l'électricité achetée et consommée	T eq. CO ₂	42 834	42 812	43 636	-1,9%
Émissions liées à la production de chaleur achetée et consommée	T eq. CO ₂	2 545	2 545	2 828	-10,0%
VENTES DE SOLUTIONS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET ÉNERGIES RENOUVELABLES					
Chiffre d'affaires issu des ventes de solutions d'efficacité énergétique	M€	-	1 135	1 068	+7,3%
Chiffre d'affaires issu des ventes de solutions photovoltaïques	M€	-	230	231	-0,3%
Chiffre d'affaires issu des ventes sur le marché de l'éolien	M€	-	129	117	+10,1%

* À périmètre constant. Pour plus de détails sur les périmètres couverts, voir le paragraphe 4.3.5 « Note méthodologique et tableau de synthèse » du Document de référence 2015 de Rexel.

PERFORMANCES

Communication du groupe Rexel sur ses progrès pour le Pacte mondial des Nations Unies

Principes du Pacte mondial	NOS ENGAGEMENTS	Nos initiatives et indicateurs
<p>Promouvoir et respecter les droits de l'homme reconnus sur le plan international</p> <p>Refuser d'être complice de violations des droits de l'homme</p>	<p>Guide d'éthique</p> <p>Clauses de responsabilité sociale incluses dans les contrats d'achat</p> <p>Politiques de responsabilité sociale</p> <p>Charte d'engagement sociétal et Fondation Rexel pour le progrès énergétique</p>	<p>voir p. 40 à 43 voir p. 48 à 53 voir p. 60 à 69</p>
<p>Respecter l'exercice de la liberté d'association et reconnaître le droit à la négociation collective</p> <p>Éliminer toutes les formes de travail forcé et obligatoire</p> <p>Abolir de façon effective le travail des enfants</p> <p>Éliminer la discrimination en matière d'emploi et d'exercice d'une profession</p>	<p>Guide d'éthique</p> <p>Clauses de responsabilité sociale incluses dans les contrats d'achat</p> <p>Politiques de responsabilité sociale</p>	<p>voir p. 42-43 voir p. 46-47 voir p. 52-53</p>
<p>Promouvoir une approche prudente des grands problèmes touchant l'environnement</p> <p>Prendre des initiatives en faveur de pratiques environnementales plus responsables</p>	<p>Guide d'éthique</p> <p>Clauses environnementales incluses dans les contrats d'achat</p> <p>Charte pour l'environnement</p> <p>Politiques environnementales</p>	<p>voir p. 43 voir p. 48 à 53</p>
<p>Encourager la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement</p>	<p>Charte pour l'environnement</p> <p>Feuille de route Rexel 2020</p> <p>Charte d'engagement sociétal et Fondation Rexel pour le progrès énergétique</p>	<p>voir p. 10 à 13 voir p. 32 à 37 voir p. 51 voir p. 60 à 69</p>
<p>Agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion de fonds et les pots-de-vin</p>	<p>Guide d'éthique</p> <p>Politiques de lutte anti-corruption et anti-blanchiment</p>	<p>voir p. 42-43 voir p. 52-53</p>

Ce document a été réalisé par la Direction de la Communication et du Développement durable du groupe Rexel.

Rexel remercie ses collaborateurs et partenaires qui ont participé à la rédaction et aux photographies de ce document. Les informations contenues dans le présent document font l'objet de développements complémentaires sur le site internet du Groupe : www.rexel.com

REXEL

13, BOULEVARD DU FORT-DE-VAUX
75838 PARIS CEDEX 17 - FRANCE
TÉL. : + 33 (0)1 42 85 85 00
FAX : + 33 (0)1 42 85 92 02

DIRECTION DE LA PUBLICATION : *Pascale Giet*.

RESPONSABLES DE LA PUBLICATION : *François Ledard, Julien Fernandez*.

COORDINATION : *Oscar Dassetto, Matthieu Santalucia*.

CONCEPTION ET RÉALISATION :

ici Barbès / Sandrine Gazal, Marie-Hélène Moudingo.

RÉDACTION : *Isabelle Huchet*.

GRAPHISME : *William Londiche*.

DIRECTION ARTISTIQUE ET MAQUETTE : *Géraldine Milani*.

FABRICATION : *Olivier Blachère / E-Graphics*.

PUBLICATION : *juillet 2016*.

CRÉDITS PHOTOS :

Couverture et dos : *Henry Rivers/Thinkstock, Fotolia, Photothèque Rexel* ; p.4-5 : *Multi-bits/Getty Images* ; p.10-13 : *Capa Pictures pour Rexel* ; p.16-17 : *Augustin Détienne/Capa Pictures et Franck Juery pour Rexel* ; p.18-19 : *Thinkstock* ; p.20, 41, 60, 65, 67 et 69 : *Photothèque Rexel* ; p.24-25 : *plainpicture, Precip/Tapio Aulu* ; p.25 et 43 : *Pierre-Olivier/Capa Pictures pour Rexel* ; p.26 : *iStock* ; p.27 : *Leelakajonkij/Fotolia, ICC Sydney* ; p.28-29 : *Daniel Ingold* ; p.30 : *Jan Becke/Eyetric/Fotolia* ; p.31 : *christian42/Fotolia* ; p.32 : *HamsterMan/Thinkstock* ; p.34 : *Antoine Dagan* ; p.35 : *Eric Audras/GraphicObsession* ; p.36-37 : *Westend61, Pavel Losevsky* ; p.38-39 : *Bybostanci/Thinkstock* ; p.44-45 : *Gérard Launet, Marko Skrbic/Fotolia, Leung Cho Pan/Fotolia* ; p.46 : *Monkey Business/Fotolia* ; p.48 : *Hungking/Fotolia* ; p.50-51 : *Rickard Kilstrom, Mauro Grigollo, Dave Zuuring* ; p.53 : *Laurent Zylberman pour Rexel* ; p.54-55 : *Henry Rivers/Thinkstock* ; p.56 : *Noblige/Thinkstock* ; p.58-59 : *Lucian H. Milasan/Fotolia* ; p.61 : *Picasa, Sascha Burkard* ; p.62 : *Tan4ikk/Fotolia* ; p.64 : *Jool-Yan/Fotolia* ; p.65 : *Svetlana Nikolaeva/Fotolia* ; p.68 : *Jean-Philippe Wallet, Vitaliy mateha/Fotolia* ; p.71-72 : *William87/Thinkstock*.





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
www.rexel.com