

**JOURNEE INVESTISSEURS**

---

**PRIORITE A LA CROISSANCE RENTABLE ET A LA CREATION DE VALEUR**

---

Rexel, un acteur majeur de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, tient aujourd'hui à Paris une Journée Investisseurs, au cours de laquelle la société actualisera sa stratégie et ses ambitions à moyen terme.

**Patrick BERARD, Directeur Général, déclare :**

*« Avec une présence forte dans des marchés clés et riche d'une large base de clients ainsi que de partenariats forts avec des fabricants mondiaux, Rexel est bien placé pour saisir les opportunités potentielles dans le monde de l'énergie en rapide évolution.*

*La stratégie que nous mettons en œuvre pour les prochaines années se concentrera sur trois priorités : accélérer la croissance organique afin d'accroître nos parts de marché, être plus sélectif dans notre allocation de capitaux et réduire notre endettement et, enfin, améliorer notre performance opérationnelle et financière.*

*Avec mon nouveau Comité exécutif et des équipes engagées, nous ferons de Rexel une entreprise plus concentrée, plus forte et plus rentable, qui génère de la croissance et crée de la valeur pour toutes les parties prenantes. »*

Au cours de sa Journée Investisseurs, Rexel présente les principaux atouts qui permettront au Groupe de réaliser ses ambitions à moyen terme, avec pour priorités la croissance rentable et la création de valeur.

Dans un monde de l'énergie en rapide évolution qui offre de nouvelles opportunités de croissance, Rexel joue un rôle clé dans la chaîne de valeur entre fabricants et clients et s'appuie sur :

- **Une base de clients riche et étendue :** En 2016, Rexel a géré plus de 650 000 comptes-clients actifs sur trois marchés finaux (résidentiel, commercial ou non résidentiel et industriel) ;
- **Une présence forte dans des marchés clés :** Rexel détient des positions de leader ou stratégiques dans la plupart des marchés dans lesquels il opère ;
- **Des partenariats clés avec des fabricants mondiaux :** Rexel entretient des relations de long terme avec ses fournisseurs, notamment des partenariats forts avec ses 25 premiers fournisseurs, qui représentent plus de 50% de ses achats totaux ;
- **Des compétences-métier parmi les meilleures du marché :** Rexel offre une combinaison unique de proximité client, d'une large offre de produits et des solutions, d'une grande expertise, d'un niveau élevé de service, et de solides capacités logistiques et de systèmes d'information ;
- **Une approche client de plus en plus multicanale,** incluant une présence numérique forte avec des ventes en ligne atteignant déjà 1 milliard d'euros.

**A moyen terme, Rexel a pour but d'être un Groupe :**

- Plus concentré en termes de géographies et de segments de marché,
- Générant de façon structurelle une croissance de ses ventes supérieure à celle du marché,
- Plus profitable,
- Dont la structure financière est renforcée, permettant ainsi une plus grande flexibilité,
- Qui s'appuie sur des équipes renforcées et engagées,
- Qui crée de la valeur pour ses parties prenantes.

Pour atteindre ces objectifs, Rexel met en oeuvre une stratégie fondée sur trois priorités :

## 1. ACCÉLÉRER SA CROISSANCE ORGANIQUE

La priorité de Rexel sur la croissance organique est fondée sur deux piliers fondamentaux : « Plus de clients & Plus de références » (« More Customers & More SKUs »).

En effet, Rexel vise à la fois des gains nets de clients et une augmentation de la part de portefeuille réalisée avec chaque client.

Son approche client sera différenciée, selon trois principaux profils de clients :

- **Clients « Proximité » (représentant environ 60 % des ventes du Groupe)** : Rexel renforcera sa présence dans des régions choisies grâce à des ouvertures d'agences ou de comptoirs, accélérera le développement de son approche multicanale et améliorera constamment son niveau de service;
- **Clients « Projets » (représentant environ 25 % des ventes du Groupe)** : Rexel industrialisera son processus d'offre de produits et solutions à destination de ses clients gérant des projets industriels ou commerciaux ;
- **Clients « Spécialités » (représentant environ 15 % des ventes du Groupe)** : Rexel accroîtra sa capacité à satisfaire des besoins spécifiques de produits et solutions spécialisés.

Cette stratégie « Plus de clients & Plus de références » (« More Customers & More SKUs ») sera soutenue par la numérisation accélérée des ventes et des opérations, incluant le développement et la mise en œuvre de nouveaux outils et applications.

En ligne avec cette stratégie, Rexel a aligné ses indicateurs de performance clés (« KPIs ») et créé de nouveaux tableaux de bord transversaux au sein du Groupe, ainsi que révisé ses politiques de bonus tout en poursuivant l'adaptation de sa stratégie de ressources humaines afin de refléter le besoin de nouvelles compétences.

**L'ambition à moyen terme de Rexel est une croissance des ventes organiques supérieure au marché.**

### L'objectif 2017 de Rexel est en ligne avec cette ambition à moyen terme

En 2017, après deux années de recul, Rexel vise une reprise de la croissance organique, avec des ventes en progression à un chiffre et inférieure à 5% (en données comparables et à nombre de jours constant).

## 2. ETRE PLUS SELECTIF DANS L'ALLOCATION DE SES CAPITAUX ET RENFORCER SA STRUCTURE FINANCIERE

Rexel sera plus sélectif dans l'allocation de ses capitaux, tant en termes d'investissements opérationnels que d'investissements. Le Groupe renforcera également sa structure financière et augmentera sa flexibilité en améliorant son ratio d'endettement.

En ligne avec sa stratégie visant à se concentrer davantage sur les géographies et segments de marché offrant les meilleures opportunités de croissance rentable et de création de valeur, Rexel annonce aujourd'hui un programme de cession d'actifs qui sera réalisé d'ici à la fin de 2018. Sur la base des comptes consolidés 2016, le programme de cessions, une fois intégralement réalisé, devrait avoir les impacts financiers suivants :

- Une réduction du chiffre d'affaires consolidé du Groupe d'environ 800 millions d'euros,
- Une contribution positive d'environ 25 points de base sur la marge d'EBITA ajusté<sup>1</sup> consolidé du Groupe,
- Une légère amélioration du ratio d'endettement.

<sup>1</sup> A périmètre de consolidation et taux de change constants et avant (i) amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation des prix d'acquisition et (ii) l'effet non-récurrent des variations de prix des câbles à base de cuivre.

En ce qui concerne les investissements opérationnels, ils seront concentrés à la fois sur les investissements de nature à renforcer la croissance organique et sur ceux destinés à améliorer la productivité, à travers l'accroissement du numérique et l'optimisation du réseau d'agences, d'une part, et l'automatisation de la logistique et la numérisation du back-office, d'autre part.

Rexel veut aussi renforcer son bilan en réduisant son levier financier, tout en maintenant une politique de dividende attractive avec une distribution d'au moins 40 % de son résultat net récurrent.

Rexel vise désormais un ratio d'endettement<sup>2</sup> structurellement en-dessous de 2.5x à chaque fin d'année à partir du 31 décembre 2018.

A moyen terme, Rexel poursuivra sa stratégie d'acquisitions ciblées de taille moyenne à partir de 2018, conformément à son objectif de réduction du levier financier et à ses critères stricts de création de valeur. Avec cette stratégie d'acquisitions, Rexel poursuit trois objectifs principaux : renforcer sa présence sur les géographies et segments de marché les plus attractifs (les USA étant la priorité), se développer sur des segments adjacents dans des marchés clés et capturer une plus grande part de la chaîne de valeur.

**L'ambition à moyen terme de Rexel est d'allouer ses capitaux aux géographies et segments qui présentent les plus forts taux de croissance et les plus fortes rentabilités et d'utiliser sa solide génération de cash-flow pour (par ordre de priorité) :**

- Financer des investissements opérationnels compris entre 100 et 150 millions d'euros,
- Distribuer un dividende d'au moins 40% du résultat net récurrent,
- Réduire son ratio d'endettement<sup>2</sup> avec l'objectif d'être structurellement inférieur à 2,5x à chaque fin d'année à compter du 31 décembre 2018,
- Réaliser, à compter de 2018, des acquisitions de taille moyenne répondant à des critères stricts de création de valeur,
- Restituer l'excédent de trésorerie aux actionnaires, en l'absence d'opportunités d'acquisitions.

**L'objectif 2017 de Rexel est en ligne avec cette ambition à moyen terme**

En 2017, Rexel paiera en numéraire un dividende stable de 0,40 euro par action, mettra en veille sa politique d'acquisitions, cèdera des actifs non-stratégiques et réduira son ratio d'endettement<sup>2</sup> en-dessous de 3x au 31 décembre 2017.

### 3. AMELIORER SA PERFORMANCE OPERATIONNELLE ET FINANCIERE

Rexel vise à augmenter de façon continue sa rentabilité grâce à l'amélioration de sa marge brute et à un strict contrôle de ses coûts.

L'amélioration de la marge brute sera atteinte par la mise en œuvre systématique d'initiatives tarifaires et la gestion de la relation avec les fournisseurs. Rexel gèrera aussi de façon stricte sa base de coûts, en réduisant ses frais généraux et en améliorant sa productivité, tout en réallouant des ressources pour accélérer la croissance des ventes et la numérisation.

En plus de ces initiatives à l'échelle du Groupe, Rexel améliorera sa performance dans des pays clés, principalement les Etats-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Australie, qui offrent un potentiel significatif de redressement.

<sup>2</sup> Dette nette/EBITDA calculé selon les termes du contrat de crédit Senior et selon les normes IFRS actuellement en vigueur  
Communiqué de Presse 13/02/2017 – Journée Investisseurs

- Aux Etats-Unis, Rexel évoluera graduellement d'une approche nationale par enseigne à une approche régionale multi-enseigne, centrée sur sept régions clés. Par cette approche, Rexel vise des gains de part de marché et l'atteinte progressive d'une marge d'EBITA ajusté<sup>1</sup> au moins égale à celle du Groupe.
- En Allemagne, au Royaume-Uni et en Australie, au travers d'actions adaptées et différenciées, Rexel vise aussi des gains de part de marché. En Australie, Rexel vise à atteindre progressivement une marge d'EBITA ajusté<sup>1</sup> au moins égale à celle du Groupe, tandis qu'au Royaume-Uni et en Allemagne l'objectif est d'une croissance annuelle moyenne de l'EBITA ajusté<sup>1</sup> supérieure à celle du Groupe avec l'atteinte progressive d'une marge d'EBITA ajusté<sup>1</sup> se rapprochant de celle du Groupe.

**L'ambition à moyen terme de Rexel est d'accroître son EBITA ajusté<sup>1</sup>  
et d'améliorer sa marge d'EBITA ajusté<sup>1</sup> de façon continue**

grâce à une meilleure marge brute, un strict contrôle des coûts et l'amélioration des performances de pays qui offrent un potentiel significatif de redressement.

**L'objectif 2017 de Rexel est en ligne avec cette ambition à moyen terme**

En 2017, Rexel vise une croissance de l'EBITA ajusté d'au moins 5% et inférieure à 10%.

## CALENDRIER

28 avril 2017	Résultats du 1 <sup>er</sup> trimestre 2017
23 mai 2017	Assemblée générale
31 juillet 2017	Résultats du 2 <sup>ème</sup> trimestre et du 1 <sup>er</sup> semestre 2017
27 octobre 2017	Résultats du 3 <sup>ème</sup> trimestre et des 9 mois 2017

## INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 31 décembre 2016, est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre et de l'année 2016 est également disponible sur le site web de Rexel.

## AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, un acteur majeur de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, est présent sur trois marchés : résidentiel, tertiaire et industriel. Le Groupe accompagne ses clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs activités en leur offrant une large gamme de produits, solutions et services durables et innovants, dans les domaines des équipements techniques, des automatismes et de la gestion de l'énergie. Présent dans 32 pays, à travers un réseau d'environ 2 000 agences, Rexel compte plus de 27 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,2 milliards d'euros en 2016.

Rexel est coté sur le marché Euronext d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : FTSE4Good, STOXX® (STOXX® Global ESG Impact, STOXX® Low Carbon indices Global, Europe et EURO), Ethibel Sustainability Index Excellence Europe et du Dow Jones Sustainability Index Europe, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)

## CONTACTS

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET	+33 1 42 85 76 12	<a href="mailto:marc.maillet@rexel.com">marc.maillet@rexel.com</a>
Florence MEILHAC	+33 1 42 85 57 61	<a href="mailto:florence.meilhac@rexel.com">florence.meilhac@rexel.com</a>

### PRESSE

Elsa LAVERSANNE	+33 1 42 85 58 08	<a href="mailto:elsa.laversanne@rexel.com">elsa.laversanne@rexel.com</a>
Brunswick: Thomas KAMM	+33 1 53 96 83 92	<a href="mailto:tkamm@brunswickgroup.com">tkamm@brunswickgroup.com</a>