

Rexel, expert mondial de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie, offre à ses clients une gamme adaptée et évolutive de produits et services de maîtrise de l'énergie pour la construction, la rénovation, la production et la maintenance.

# Lettre à nos actionnaires

**REXEL**

un monde d'énergie

#21  
Décembre  
2017



**PATRICK BERARD**  
Directeur Général



La performance de Rexel démontre que la stratégie présentée en février commence à porter ses fruits.

## **Cher actionnaire,**

La performance de Rexel depuis le début de l'année démontre que la stratégie présentée lors de notre Journée Investisseurs en février dernier porte ses premiers fruits.

À cette occasion, nous avons annoncé mettre l'accent sur trois priorités clés, qui montrent, sur les neuf premiers mois de l'année, des résultats encourageants :

### **1 - Accélérer la croissance**

**organique :** au troisième trimestre, la croissance des ventes s'est accélérée pour le quatrième trimestre consécutif, grâce notamment à des tendances positives en France, dans les pays nordiques et aux États-Unis.

### **2 - Accroître la sélectivité dans l'allocation du capital et renforcer notre structure financière :**

nous avons effectué les premières opérations de notre programme de désinvestissement en cédant deux activités non-stratégiques en Asie du Sud-Est. Par ailleurs, nous accélérons notre digitalisation en consacrant, en 2017, près de 60% de nos dépenses d'investissements aux systèmes d'information et à la digitalisation. Enfin, nous avons récemment refinancé avec succès une partie de notre dette, en allongeant son profil de maturité et en réduisant nos coûts globaux de financement.

### **3 - Améliorer notre performance opérationnelle et financière :**

nous sommes désormais organisés autour d'une enseigne unique au Royaume-Uni et nous voyons les premiers bénéfices de nos investissements aux États-Unis dans l'organisation logistique et l'expansion du réseau d'agences.

Notre proposition de valeur s'appuie sur une forte expertise en matière d'offre, une approche multicanale permettant une multiplicité de points de contact complémentaires, une capacité à proposer des solutions sur

mesure dans un monde de produits connectés, une tarification personnalisée et un réseau logistique segmenté basé sur la proximité afin d'améliorer nos opérations.

Tout ceci explique notre bonne performance au troisième trimestre, avec des ventes en données comparables et à nombre de jours constant en hausse de 5,2%, une hausse de 8,5% de l'EBITA ajusté, une augmentation de 78,7% du résultat net et une réduction de 6,3% de notre dette. Notre performance sur les neuf premiers mois et nos attentes pour le dernier trimestre nous permettent de confirmer nos prévisions pour l'année, qui ont été légèrement mises à jour. Nous visons une croissance organique des ventes à un chiffre inférieure à 5%, une augmentation de l'EBITA ajusté d'environ 5% et une dette nette inférieure à 3 fois l'EBITDA à la fin de l'année.

Pour Rexel, la performance n'est pas seulement chiffrée, elle se révèle également au travers de mesures de long terme. Vous trouverez dans cette lettre des articles présentant la nouvelle stratégie de développement durable et ses objectifs, ainsi que d'autres actions innovantes portées par la Fondation Rexel afin de lutter contre la précarité énergétique. Je vous invite à télécharger notre Rapport d'activité et de développement durable sur notre site internet pour découvrir l'ensemble des actions menées par le Groupe pour agir de façon responsable dans nos opérations, au quotidien. Enfin, je suis heureux que nos équipes aient été épargnées et qu'aucun dommage sérieux n'ait affecté nos infrastructures suite aux ouragans Irma et Harvey ainsi qu'aux incendies qui ont touché la Californie.

Je tiens à vous remercier de votre confiance renouvelée.

**Patrick Berard**

# Des services sur mesure pour une logistique d'excellence

**L'un des principaux atouts de Rexel est la performance de sa logistique. Les clients de Rexel bénéficient de solutions fiables, rapides et adaptées à leurs besoins.**

En plus d'être approvisionnés dans les meilleures conditions, les clients du Groupe ont accès à une large gamme de produits et solutions logistiques innovants, réduisant les coûts et améliorant la productivité. L'installation d'un conteneur sur un chantier, par exemple, permet d'avoir une base logistique sur

site pour la livraison de matériel, en tout début de journée. L'approvisionnement est réalisé en flux tendu depuis le centre logistique ou l'agence, où un stock dédié est prévu pour les besoins du chantier, écartant ainsi les risques de rupture d'approvisionnement, de vol, pour des livraisons

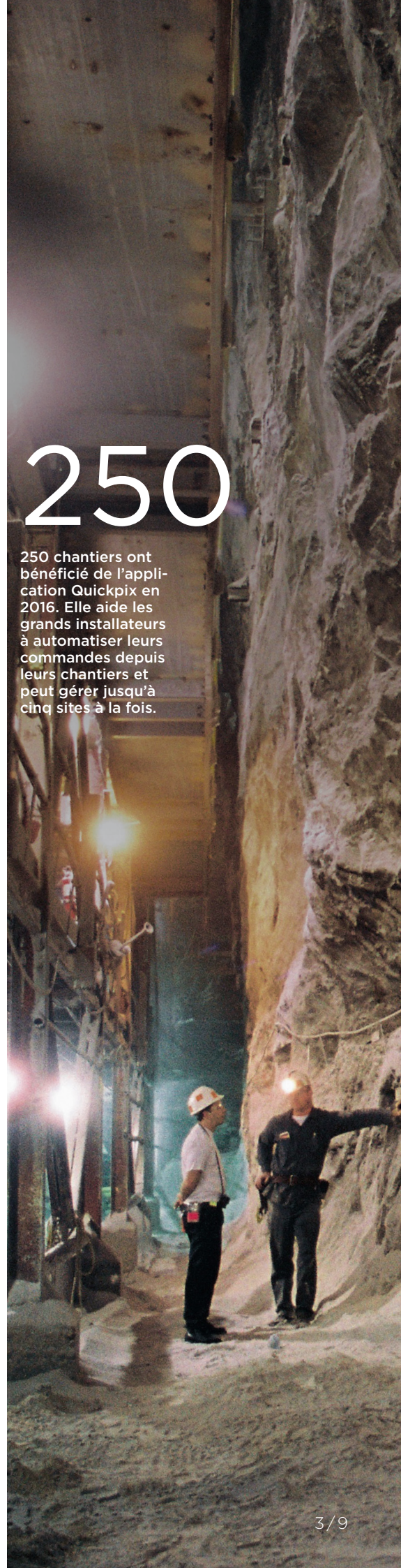
«juste à temps» garanties. Cette solution permet à Rexel d'optimiser les prix et de ne facturer le matériel à son client qu'au moment de la livraison. Autre service proposé par Rexel : la livraison de matériel préassemblé et étiqueté par zone d'installation. Évitant aux clients d'avoir à constituer des stocks, elle leur permet d'optimiser leur chaîne d'approvisionnement. En réalisant l'intégration et la gestion des pièces du chantier, essentiellement dans les centres logistiques, Rexel offre la possibilité de mobiliser les ressources de ses clients sur la progression >>>

En globalisant notre prestation, nous générons de la valeur et apportons plus de productivité, de sécurité et de confort à nos clients.

Clément d'Abbadie, Directeur Grands Chantiers & Export de Rexel France

# 250

250 chantiers ont bénéficié de l'application Quickpix en 2016. Elle aide les grands installateurs à automatiser leurs commandes depuis leurs chantiers et peut gérer jusqu'à cinq sites à la fois.



>>> de l'installation, plutôt que sur la manutention. Sur les projets tertiaires, Rexel propose une offre de services qui s'adapte aux contraintes de chaque client. Par exemple, le chantier d'une surface logistique pour un grand distributeur français a été l'occasion de valoriser l'expertise et la capacité de conseil de Rexel, avec la mise à disposition d'un technico-commercial sur

site. Le matin, il assure la réception et le déchargement de la livraison, le kitting sur site et la livraison à chaque poste, rendue possible par l'identification préalable des besoins par zones du chantier. L'après-midi, le technico-commercial conseille directement le client, lance les réapprovisionnements, partage en accès direct les données du centre logistique de

Rexel et organise les livraisons suivantes. Ce service, facturé au client, se traduit par des gains de productivité considérables et un accès permanent à un interlocuteur qui lui conseille les meilleures solutions à chaque étape du chantier. Satisfait, ce client a choisi de reconduire ce service pour son chantier suivant : la rénovation d'un grand bâtiment historique à Lyon.

### FOCUS

#### APP ESABORA

Rexel conçoit et propose à ses clients des outils à forte valeur ajoutée, toujours plus simples à s'approprier. Esabora est une suite logicielle qui permet aux artisans, TPE, PME de gagner à la fois en efficacité et en crédibilité. Faciliter la vente, concevoir des études techniques, simplifier les tâches administratives, Esabora permet d'optimiser et d'améliorer la rentabilité de l'activité des installateurs.



#### DES INSTALLATIONS ÉLECTRIQUES ULTRAMODERNES

À Paris, la chaîne d'hôtel Peninsula a modernisé un immeuble haussmannien pour en faire son nouveau fleuron européen. Les installations électriques et de production d'énergie ont nécessité trois ans de travaux. L'installateur s'est appuyé sur Rexel pour choisir et assembler les équipements électriques du bâtiment et assurer un approvisionnement en continu, deux fois par semaine pendant plus de deux ans. Rexel a développé une solution logistique sur mesure, basée sur du kitting, qui consiste à regrouper, préassembler, puis livrer l'équipement électrique nécessaire à une zone précise du chantier, par exemple les systèmes d'éclairage destinés à chaque chambre de l'hôtel.



## Résultats au 30 septembre 2017

**Le 27 octobre dernier, Rexel a publié ses résultats du 3<sup>e</sup> trimestre et des neuf premiers mois de l'année**

### RÉSULTATS DU 3<sup>e</sup> TRIMESTRE

Au cours du 3<sup>e</sup> trimestre, les ventes se sont élevées à 3,2 milliards d'euros, en hausse de 1,4% en données publiées. Cette amélioration inclut les effets négatifs liés aux devises pour 2,4% et au nombre de jours ouvrés pour 1,1%, partiellement compensés par un effet positif de la variation des prix du câble à base de cuivre pour 1,5%. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes du

trimestre s'accroissent de 5,2%, : l'Europe progresse de 6,5%, bénéficiant de l'accélération des ventes dans la plupart des pays européens, l'Amérique du Nord est en hausse de 3,3%, soutenue par l'activité de proximité aux États-Unis et l'Asie-Pacifique est à +5,1%, tirée par la Chine et l'Australie. La marge brute s'établit à 24,1% pour l'ensemble du Groupe (contre 23,9% au troisième trimestre 2016). La marge opérationnelle (marge d'EBITA ajusté) s'établit à 4,2%, en hausse

de 17 points de base par rapport à 4,0% au troisième trimestre 2016. Cette performance reflète une amélioration en Europe (5,1% des ventes contre 4,9% au troisième trimestre 2016) et en Asie-Pacifique (1,3% du chiffre d'affaires contre 1,0% au T3 2016), compensée par une baisse de la marge d'EBITA ajusté en Amérique du Nord (4,1% du chiffre d'affaires contre 4,3% au T3 2016), du fait des investissements pour la croissance future réalisés aux États-Unis.



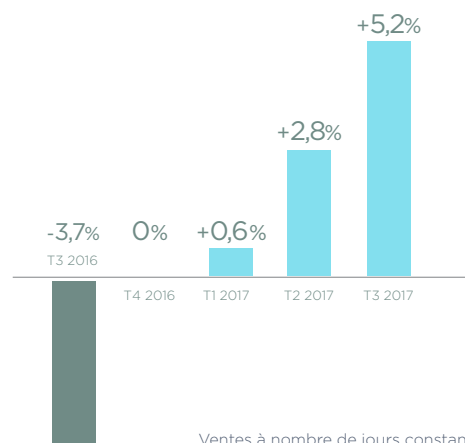
# 9 904,7 M€

chiffre d'affaires des neuf premiers mois de 2017, soit une augmentation de

## +2,8%

vs. 2016 en données comparables et à nombre de jours constant

### CROISSANCE DES VENTES POUR LE 4<sup>E</sup> TRIMESTRE CONSÉCUTIF



# RÉSULTATS

# 420,8 M€

EBITA ajusté des neuf premiers mois de 2017, soit une augmentation de

## +5,1%

vs. 2016

# 163,6 M€

résultat net des neuf premiers mois de 2017, soit une augmentation de

## +22,6%

vs. 2016

## RÉSULTATS DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2017

Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes se sont élevées à 9,9 milliards d'euros, en hausse de 2,1% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de 2,8%

(Europe : +3,7%, Amérique du Nord : +2,1% et Asie-Pacifique : +0,6%).

La marge brute s'établit à 24,4% (contre 24,3% sur les neuf premiers mois de 2016) et la marge opérationnelle (marge d'EBITA ajusté) à 4,2%, en hausse de 9 points de base par rapport aux neuf premiers mois de 2016). Le résultat net

progressive de 22,6% par rapport aux neuf premiers mois de 2016. Cette augmentation reflète principalement la baisse des charges financières nettes. Nos efforts de refinancement récents (cf. colonne de droite) ont permis de baisser significativement notre taux d'intérêt effectif moyen sur la dette brute.

## RÉDUCTION DU COÛT DE FINANCEMENT

En 2017, Rexel a poursuivi sa politique d'optimisation du financement à travers :

- l'extension de deux lignes bilatérales pour environ 80 millions d'euros ;
- le remboursement anticipé de 330 millions de dollars américains sur sa ligne obligataire de 500 millions émise en 2013 avec un coupon de 5,250% ;
- l'émission de deux obligations à échéance respective 2024 et 2025 : en mars, une obligation de 300 millions d'euros portant coupon de 2,625% et début novembre, une obligation de 500 millions d'euros portant coupon de 2,125%.

Ces opérations visent à la fois à réduire le taux d'intérêt effectif moyen de la dette brute de Rexel, qui passe de 4,9% en 2014 à 3,2% sur les neuf premiers mois de 2017 et à améliorer la structure financière du Groupe.

## Perspectives 2017

Compte tenu de la performance de Rexel sur les neuf premiers mois et de nos attentes pour le dernier trimestre, Rexel confirme ses objectifs financiers pour l'exercice 2017, avec une croissance de l'EBITA<sup>1</sup> ajusté en bas de la fourchette annoncée en février :

- **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), **après deux années de recul** ;
- **Une croissance de l'EBITA<sup>1</sup> ajusté d'au moins 5% et inférieure à 10%** ;
- **Un ratio d'endettement** (dette nette/EBITDA, calculé selon les termes du contrat de crédit senior) **inférieur à 3 fois au 31 décembre 2017**.

1 - À périmètre et taux de change constant et en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions.



# Innover contre la précarité énergétique

**Le 10 mai 2017, la Fondation Rexel pour le progrès énergétique a réuni son écosystème de partenaires au cours de son Innovation Day dédié à la lutte contre la précarité énergétique.**

Aujourd'hui 12 millions de français souffrent de précarité énergétique en France. Il s'agit de personnes qui ne parviennent pas à se chauffer correctement ou qui y consacrent une part trop importante de leur budget. L'objectif de cet événement était de réunir l'écosystème de la Fondation Rexel, composé d'entreprises partenaires, d'experts, de collaborateurs internes et d'entrepreneurs sociaux œuvrant dans la lutte contre la précarité énergétique, afin de réfléchir collectivement à des solutions innovantes à ce problème.

L'innovation Day s'est tenu aux Grands Voisins, lieu de collaboration et

d'innovation. Cet ancien hôpital s'est transformé en village auto-suffisant où cohabitent des porteurs de projets solidaires ou artistiques, entrepreneuriaux ou associatifs et des hébergements d'urgence. Les 60 participants se sont réunis en six groupes de travail autour de trois thématiques pour concevoir une solution qui permette aux ménages habitant en logement social de sortir de la précarité énergétique, de réhabiliter des copropriétés en situation financière fragile et de lutter contre la précarité énergétique dans le résidentiel individuel. La journée s'est terminée sur la présentation de chacun des groupes

pour expliquer sa solution. À l'issue d'un vote ayant permis d'identifier le projet gagnant, la Fondation Rexel s'est engagée à lui allouer des ressources afin de concrétiser l'ambition commune de lutter efficacement et de manière innovante contre la précarité énergétique.

La motivation et l'engagement des participants ont été les ingrédients clés de la réussite de cet événement.

Retrouvez [l'avis des experts](#) et [le bilan de la journée](#).

## FOCUS

### RAPPORT D'ACTIVITÉ ET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE 2016

La nouvelle édition du rapport d'activité et de développement durable du groupe Rexel est désormais disponible. Il se décline en une version imprimée, un [site internet adapté à la mobilité](#) et se prolonge sur les médias sociaux avec notamment [un compte Instagram dédié](#). Vous retrouverez dans le Rapport d'activité et de développement durable les principales réalisations de Rexel en 2016, ses résultats, l'évolution de ses offres, ses innovations commerciales ainsi que des portraits des collaborateurs qui – chaque jour – font du Groupe le partenaire privilégié de ses clients au cœur de la chaîne de valeur du monde de l'énergie.

### REXEL EXPO PARIS 2017

Pendant cinq jours, plus de 150 fabricants ainsi que des experts Rexel ont présenté les dernières innovations en matière d'efficacité énergétique, de multi-énergie, de pilotage intelligent et de solutions connectées. Plus de 14 000 professionnels du monde de l'énergie ont ainsi pu découvrir de nouvelles offres destinées à simplifier leur activité au quotidien, se former et s'informer sur les évolutions du secteur.

## Trois piliers pour le développement durable

D'année en année, Rexel renforce sa démarche développement durable grâce à une analyse approfondie des enjeux auxquels le Groupe et sa filière sont confrontés. Le Groupe a ainsi pu définir une stratégie développement durable reposant sur trois piliers, accessibles depuis la rubrique engagement

de Rexel.com : le développement de solutions de maîtrise de l'énergie pour les clients et pour la société, la promotion de pratiques responsables sur l'ensemble de la chaîne de valeur et l'amélioration de la performance sociale et environnementale des opérations du Groupe. Ces piliers sont respectivement adossés à trois

objectifs à l'horizon 2020 : doubler a minima nos ventes de produits et services d'efficacité énergétique (référentiel 2011), évaluer la performance durable de 80% de nos volumes d'achats directs en euros et diminuer les émissions de carbone de nos opérations d'au moins 30% (référentiel 2010).

## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

L'Assemblée générale des actionnaires de Rexel s'est tenue le 23 mai 2017 à Paris. Les actionnaires ont approuvé toutes les résolutions, notamment la distribution d'un dividende de 0,40 euro par action, conforme à la politique de Rexel de distribuer au moins 40% de son résultat net récurrent, dont le paiement a eu lieu le 7 juillet dernier. L'Assemblée générale a également ratifié les cooptations de Ian Meakins

et Agnès Touraine, décidées par le Conseil d'administration respectivement le 1er juillet 2016 et le 10 février 2017. Elle a également renouvelé les mandats d'administrateurs de Ian Meakins et François Henrot pour une durée de quatre années et approuvé la nomination de Patrick Berard en qualité d'administrateur pour quatre ans. Les résultats des votes sont disponibles sur [Rexel.com](http://Rexel.com).

## COURS DE BOURSE



## AGENDA

**Mercredi 14 février 2018**  
Résultats annuels 2017

**Vendredi 27 avril 2018**  
Résultats du 1er trimestre de 2018

**Judi 24 mai 2018**  
Assemblée générale, Paris

## FICHE SOCIÉTÉ

Code ISIN **FR0010451203**

Code mnémorique **RXL**

Marché Eurolist by **NYSE Euronext**

**Au 31 octobre, 2017 :**

Nombre d'actions : **303,3 million**

Capitalisation boursière : **4,6Md€**



## **CONTACT**

**Téléphone** 0800 666 111 (numéro vert gratuit depuis un poste fixe en France métropolitaine)

**E-mail** [actionnaires@rexel.com](mailto:actionnaires@rexel.com)

**Internet** [www.rexel.com](http://www.rexel.com)  
> finance > actionnaires

**Courrier Rexel** Service Actionnaires  
13, boulevard du Fort de Vaux  
75017 Paris

## **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES (SGSS)**

32, rue du champ de tir  
CS 30812  
44308 Nantes Cedex 3

From France: 02 51 85 58 08  
From abroad: +33 (0)2 51 85 67 89

[www.sharinbox.societegenerale.com](http://www.sharinbox.societegenerale.com)