

REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

Assemblée Générale

19 Mai 2011

Financial statements at December 31, 2010 were authorized for issue by the Management Board on February 1, 2011 and were modified by the Management Board on February 8th, 2011 to take into account certain information related to events incurred after the reporting period. They were audited by Statutory auditors.



Table des matières

1. Rexel en bref
2. Résultats 2010
3. Informations sociales et environnementales
4. Gouvernement d'entreprise
5. Résultats du 1^{er} trimestre 2011
6. Perspectives
7. Questions/réponses
8. Résolutions

1. REXEL en bref

Jean-Charles PAUZE,
Président du Directoire

Rexel opère sur un marché porteur

■ Des opportunités de croissance à long terme sur un marché de près de 150 milliards d'€⁽¹⁾

- ▶ Demande croissante de valeur ajoutée dans les **marchés matures**
- ▶ Accès à l'électricité grandissant dans les **marchés émergents**
- ▶ **Consommation d'électricité** : + 76% d'ici à 2030 ⁽²⁾

■ Une concentration croissante sur l'efficacité énergétique...

- ▶ Demande croissante de constructions écologiquement responsables
- ▶ Evolution et multiplication des standards « verts » nationaux et internationaux
- ▶ Aide au développement des énergies renouvelables par incitation fiscale
- ▶ Une réelle capacité à mesurer la consommation accélérera la transformation de l'industrie

■ ... impactant la création de valeur grâce à :

- ▶ Des “produits intelligents” (pour la construction neuve et la rénovation)
- ▶ Des services à valeur ajoutée
- ▶ La maintenance et le contrôle de la gestion de l'énergie

(1) Marché de la distribution électrique adressable en 2010 (source Rexel)

(2) Source: Eutelsat

Rexel a continué à renforcer ses positions de leader

■ Amérique du Nord < 30% des ventes

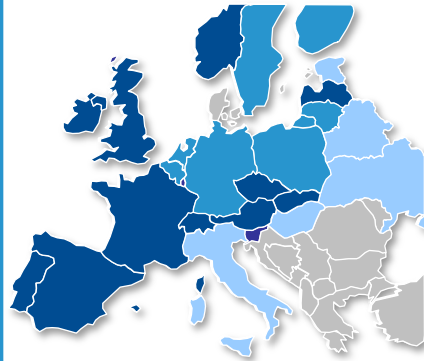
N°1 de la distribution électrique aux Etats-Unis & N°1 au Canada



▶ 524 agences

■ Europe ~ 60% des ventes

N°1 dans 10 pays (sur 22) représentant ~60% des ventes en Europe



▶ 1,275 agences

■ Asie-Pacifique < 10% des ventes

N°2 en Australie, N°1 en Nouvelle-Zélande & N°3 en Chine



▶ 293 agences

■ Amérique latine ~3% des ventes

N°1 au Chili & N°3 au Brésil



▶ 72 agences

Part de marché 2010

■ # 1

■ # 2 or # 3

■ other

Rexel au cœur de la chaîne de valeur

Fabricants

REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

Clients

*Marchés
Finaux*

Offre complète de solutions à valeur ajoutée

- Large gamme de produits et de services
- Proximité et disponibilité
- Personnalisation de l'offre et flexibilité
- Expertise technique et diffusion d'innovation
- Excellence opérationnelle

Installateurs PME
38%

Gros installateurs
20%

Sociétés
tertiaire 8%

Sociétés
industrielles 18%

Autres clients
16%

*Résidentiel
25%*

*Tertiaire
43%*

*Industrie
32%*

Schneider
Electric

PHILIPS

legrand®

OSRAM

SIEMENS

exans

Rockwell
Automation

General Cable



**25 fournisseurs représentent
~ 50% des achats de Rexel**

*122 millions de lignes de commande / an
+1 millions de références disponibles
20% de nouvelles références / an
+45 millions de colis / an*

**Les grands comptes représentent
~ 18% des ventes de Rexel**

REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

Rexel aujourd'hui : un modèle significativement amélioré

- Un leader mondial qui a doublé son chiffre d'affaires en 5 ans et qui continuera à consolider le marché de la distribution électrique

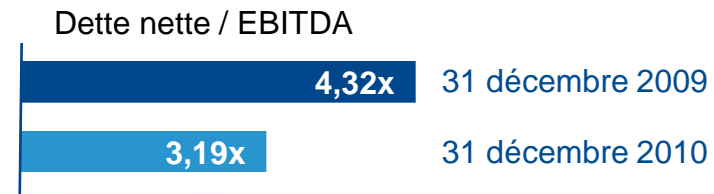


- Un modèle d'entreprise de plus en plus centré sur les services et solutions à valeur-ajoutée

- ▶ D'un "distributeur de produits" à "un distributeur de services et solutions à valeur ajoutée"
- ▶ Une approche client segmentée et plus verticale
- ▶ Une proximité renforcée avec le client : e-commerce, centre de compétences
- ▶ Un back-office plus efficace et une structure de coût optimisée

- Une structure financière renforcée

- ▶ Un désendettement significatif
- ▶ Une flexibilité financière accrue



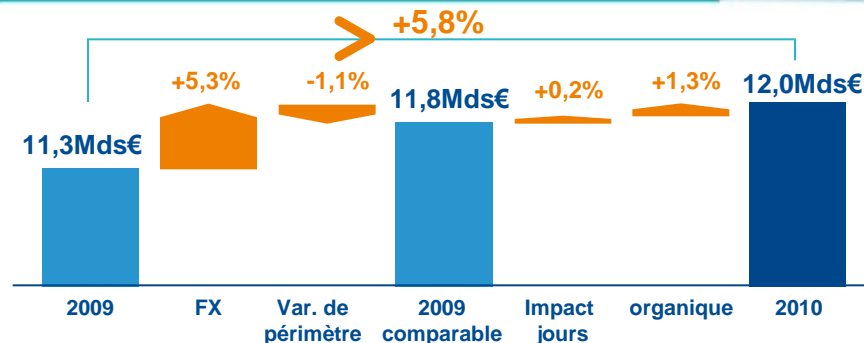
2. Résultats 2010

Michel FAVRE,
Directeur Finance,
Contrôle et Juridique

Résultats 2010 supérieurs aux objectifs

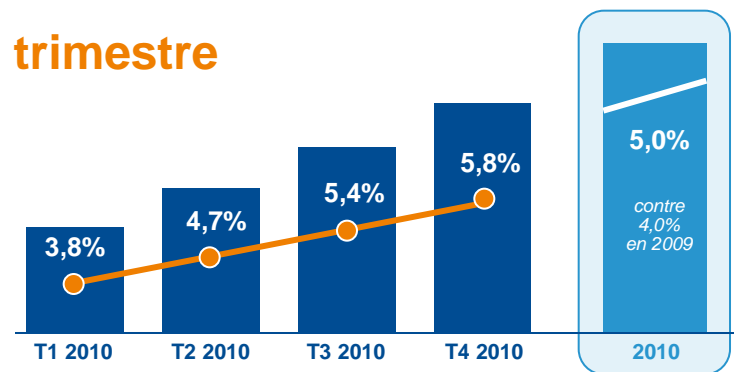
■ Chiffre d'affaires proche de 12Mds €

- ▶ +5,8% en données publiées
- ▶ +1,3% en données comparables et à nombre de jours constant
- ▶ Retour progressif à la croissance organique en cours d'année



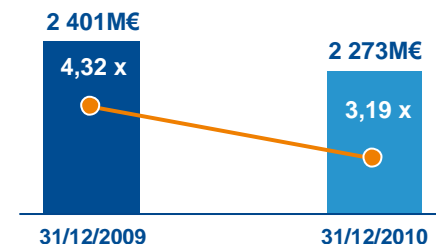
■ Amélioration de la rentabilité trimestre après trimestre

- ▶ EBITA publié en hausse de 31,2% à 616M€
- ▶ Marge d'EBITA¹ de 5.0% (contre 4.0% en 2009)
 - > Marge brute: +10bps à 24,4% du chiffre d'affaires
 - > Charges opérationnelles réduites de 60,9M€ sur l'année



■ Forte réduction du ratio d'endettement

- ▶ Flux net de trésorerie avant intérêts et taxes de 570M€
- ▶ Ratio d'endettement à 3,19x (contre 4,32x au 31/12/2009)



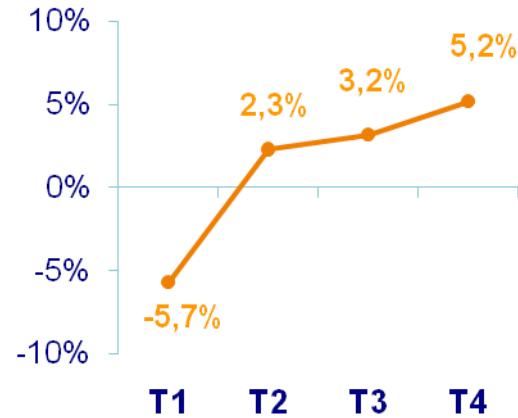
■ Proposition d'un dividende de 0,40€ par action

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

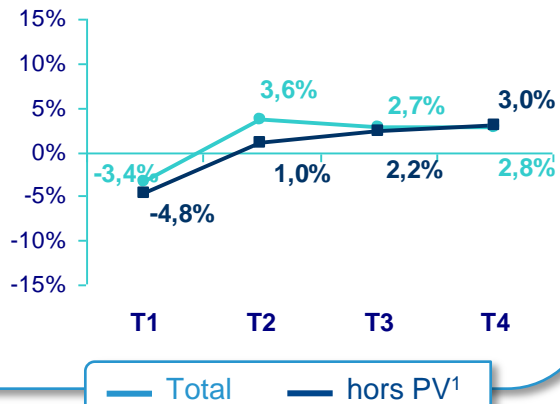
- > excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre
- > avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Amélioration continue des ventes tout au long de l'année

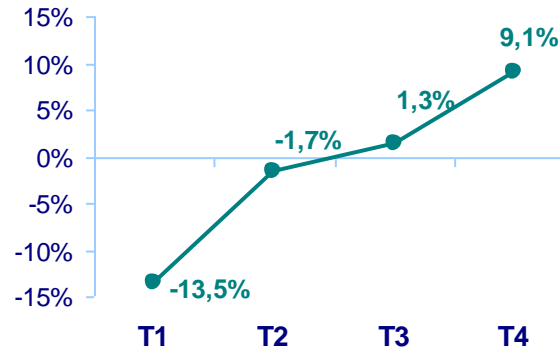
Groupe



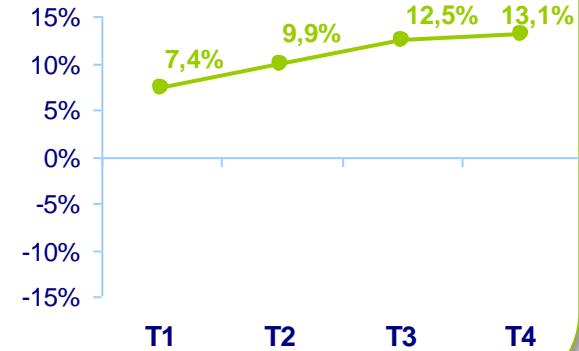
Europe



Amérique du Nord

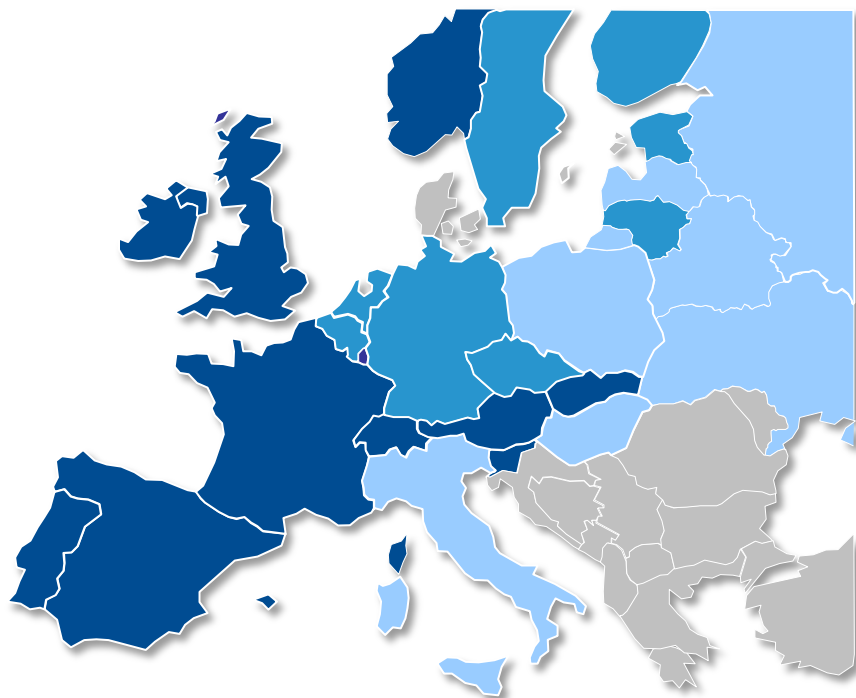


Asie-Pacifique



Europe (58% des ventes) : Amélioration continue et marge d'EBITA¹ à 6,2%

Présence de Rexel (2010)



- numéro 1
- numéro 2
- autre
- pas de présence Rexel

Faits marquants 2010

- ▶ Forte croissance en Suisse (+8,4%), en Finlande (+8,5%), en Autriche (+11,3%) et en Allemagne (+11,6%)
- ▶ France : +2.0%, activité tirée principalement par le marché final industriel
- ▶ Royaume-Uni : légère baisse -3.2% (après -14.2% en 2009) grâce à une amélioration de la tendance trimestre après trimestre
- ▶ Italie : +2,5% (après -14,6% en 2009), tirée par les ventes d'équipements photovoltaïques
- ▶ Gain de part de marché dans les 3 principaux pays : France, Royaume-Uni et Allemagne
- ▶ Forte hausse de la marge d'EBITA¹ : +140 bps grâce à l'amélioration de la marge brute et aux mesures de contrôle des coûts

Chiffres-clés¹

M€	2010
Chiffre d'affaires	6 966,8
Comparable et nb jours constant	+1,4%
EBITA	428,8
En % des ventes	6,2%
Variation	+140bps

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

> excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

> avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Amérique du Nord (30% des ventes) : Amélioration séquentielle des ventes

Présence de Rexel (2010)



- numéro 1
- numéro 2
- autre
- pas de présence Rexel

Faits marquants 2010

- ▶ **USA (ventes : -3,4% en données comparables et nombre de jours constant)**
 - > Amélioration des ventes pour l'industrie trimestre après trimestre
 - > Le marché de la construction (à la fois résidentielle et tertiaire) très difficile
 - > 36 agences fermées au cours des 12 derniers mois (-17%)
 - impact sur les ventes de 3,1 pts sur l'année
 - > Effectifs réduits de 9% sur les 12 derniers mois
- ▶ **Canada (ventes : +4,3% en données comparables et nombre de jours constant)**
 - > Ventes tirées par le marché industriel et par l'activité au Québec et en Ontario

Chiffres-clés¹

M€	2010
Chiffre d'affaires	3 530,8
Comparable et nb jours constant	-1,2%
EBITA	118,1
En % des ventes	3,3%
Variation	+70bps

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

- > excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre
- > avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Asie-Pacifique (9% des ventes) : Croissance à deux chiffres tirée par la Chine et l'Australie

Présence de Rexel (2010)



- numéro 1
- numéro 2
- autre
- pas de présence Rexel

Faits marquants 2010

- ▶ **Australie** (63% des ventes de la région) : forte croissance (+8,3% en données comparables et nombre de jours constant), tirée par l'activité projet
- ▶ **Chine** (20% des ventes de la région) : forte croissance en données comparables et nombre de jours constant (+28,4%), avec une bonne performance du secteur des automatismes
- ▶ **Nouvelle-Zélande** (12% des ventes de la région) : légère baisse des ventes (-1,4%)

Chiffres-clés¹

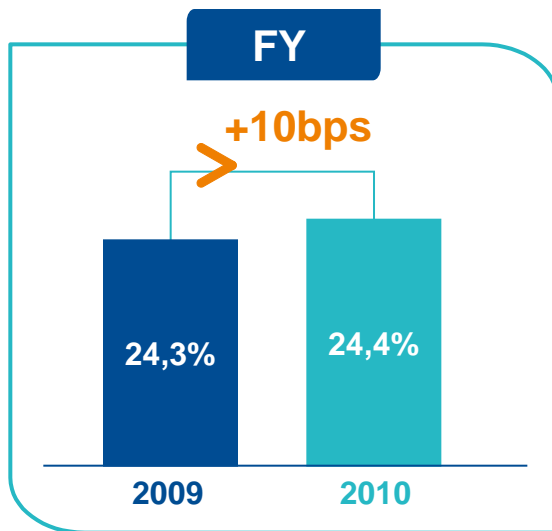
M€	2010
Chiffre d'affaires	1 116,3
Comparable et nb jours constant	+10,9%
EBITA	63,1
En % des ventes	5,7%
Variation	+30bps

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

> excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

> avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Amélioration de la marge brute tirée par l'Europe et l'Amérique du Nord



■ Europe : +20bps en 2010

- ▶ Evolution favorable du mix pays
- ▶ Meilleures conditions d'achat incluant les synergies liées à l'intégration de Hagemeyer
- ▶ Evolution défavorable du mix produit (part plus forte des câbles dans les ventes du Groupe)

■ Amérique du Nord : +20bps en 2010

- ▶ Evolution favorable du mix des canaux de distribution (plus grande part des ventes directes par rapport aux ventes via centre de distribution)

■ Asie-Pacifique : -80bps en 2010

- ▶ Evolution du mix de la zone (part croissante de la Chine où la marge brute est inférieure)
- ▶ Part des projets plus importante et pression sur la marge des câbles en Australie

Amélioration de la rentabilité et forte hausse de l'EBITA

Comparable et ajusté ¹ (M€)	2010	Variation
Chiffres d'affaires	11 960,1	+1,5%
Marge brute	2 920,9	+2,0%
<i>en % de ventes</i>	24,4%	+10bps
Frais adm. et com. (dont amort.)	(2 328,4)	-2,5%
<i>en % de ventes</i>	19,5%	+80bps
EBITA	592,5	+24,8%
<i>en % de ventes</i>	5,0%	vs. 4,0%

Marge brute améliorée

+

Struct. de coût optimisée

=

Rentabilité accrue

Publié (M€)	2010	Variation
Chiffres d'affaires	11 960,1	+5,8%
EBITDA	691,9	+25,2%
Amortissements	(76,1)	
EBITA	615,9	+31,2%

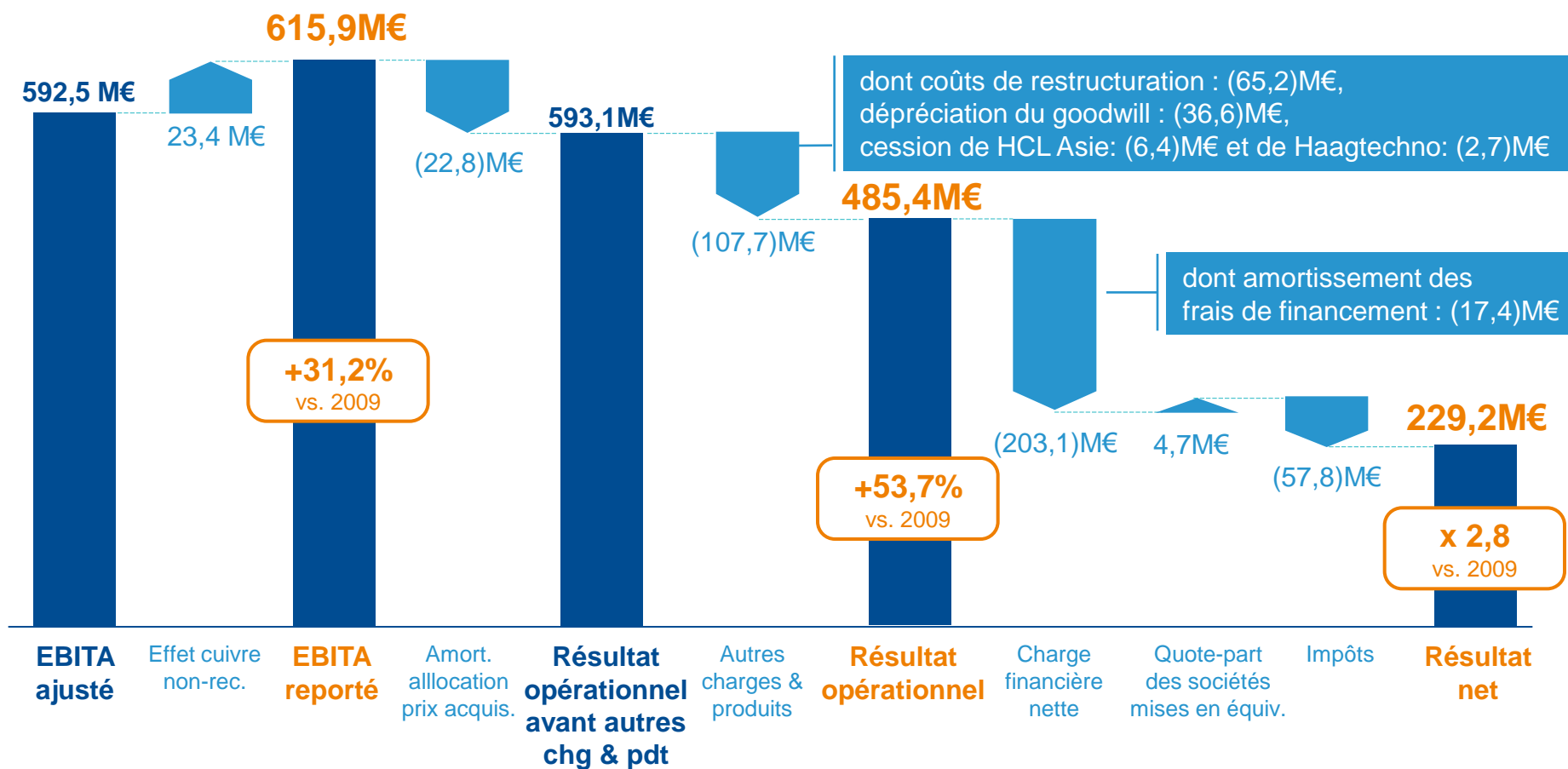
Forte hausse de l'EBITA

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

> excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

> avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Quasi-triplement du résultat net



Solide génération de trésorerie nette disponible

M€	2010
EBITDA	691,9
Autres charges et produits opérationnels	(111,7)
Variation du BFR	42,0
Dépenses d'investissements nettes	(52,4)
<i>Dépenses d'investissements brutes</i>	<i>(59,4)</i>
<i>Cession d'actifs et autres</i>	<i>7,0</i>
Trésorerie nette disponible avant intérêts et impôts	569,8

dont coûts de restructuration : (78,3)M€
et règlement du litige Ceteco : (29,8)M€

■ Trésorerie nette disponible avant intérêts et impôts de 569,8M€ en 2010 :

- ▶ Impact du règlement du litige Ceteco pour 29,8 millions d'euros en mars
- ▶ Dépenses brutes d'investissements représentant 0,48% des ventes
- ▶ Baisse du BFR¹ grâce au strict contrôle des opérations

¹ Le BFR au 31 décembre 2010 représente 10,6% des ventes avant effet de la déconsolidation de la titrisation américaine (€78,5m) contre 11,0% au 31 décembre 2009 et 9,9% des ventes après effet de la déconsolidation de la titrisation américaine.

Désendettement significatif

M€	2010
Trésorerie nette disponible avant int. et impôts	569,8
Intérêts payés (net)	(160,7)
Impôts payés	(36,9)
Investissements financiers (net)	(54,4)
Effet de la variation des taux de change	(164,5)
Autres	(25,4)
Diminution (Augm.) de l'endettement net	127,9
Dette nette en début de période	2 401,2
<i>Ratio d'endettement (selon les termes du crédit sénior)</i>	<i>4,32x</i>
Dette nette en fin de période	2 273,3
<i>Ratio d'endettement (selon les termes du crédit sénior)</i>	<i>3,19x</i>

dont coûts de restructuration :
(78,3)M€ et règlement du litige
Ceteco (29,8)M€

dont effet net des cessions:
HCL Asie pour 3,4M€
Haagtechno pour 10,2M€

principalement USD pour (50,0)
M€, CAD pour (23,2)M€, SEK pour
(23,1)M€ et CHF pour (21,6)M€



Baisse de la dette nette de 159,5M€ sur le trimestre et réduction du ratio d'endettement à 3,19x au 31 décembre

■ Au 31 Décembre, la dette nette s'établit à 2 273,3M€ dont :

▶ Emprunt obligataire	669,5 M€	(maturité : fin 2016)
▶ Contrat de crédit sénior (facilités A et B)	761,5 M€	(maturité : fin 2014)
▶ Titrisation ¹	1 067,6 M€	
▶ Billets de trésorerie	56,9 M€	
▶ Autres dettes et disponibilités	(282,2) M€	

■ 931M€ de disponibilités et facilités non tirées

■ En septembre 2010, Rexel a lancé un programme de billets de trésorerie pour un montant de 500M€ avec une maturité fixe de un à trois mois

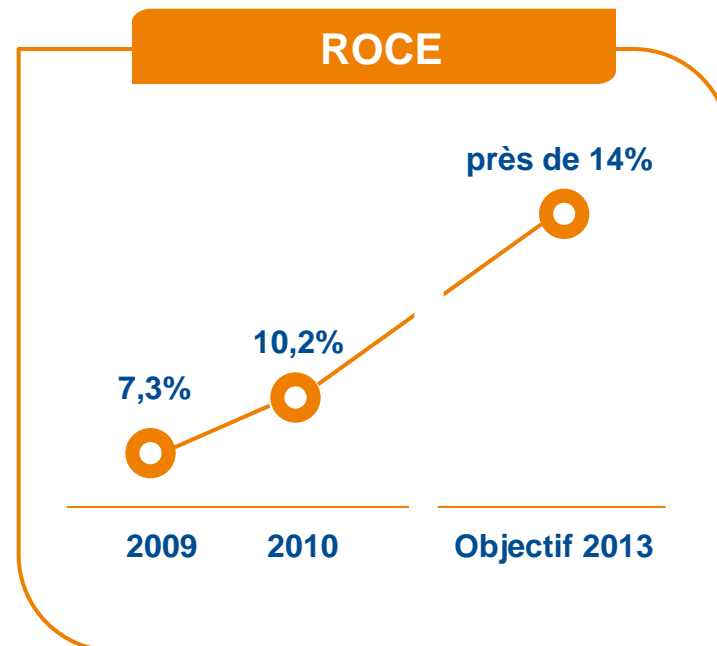
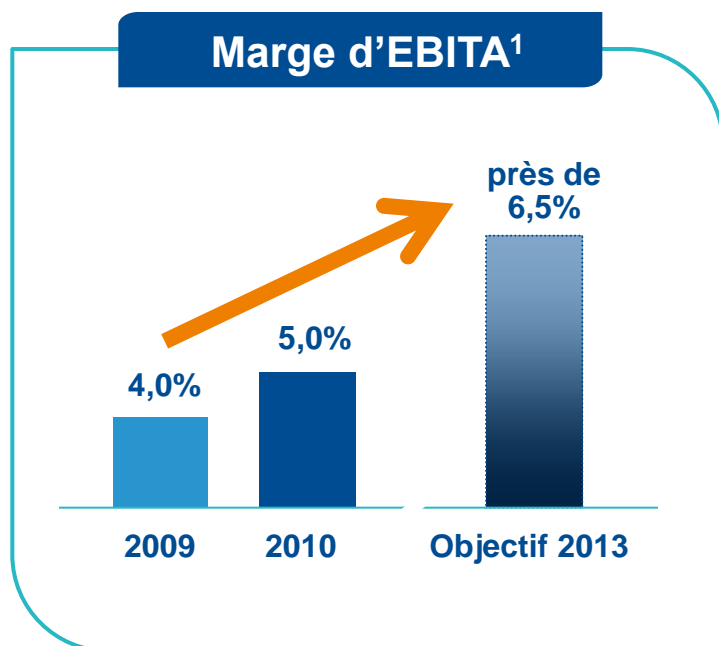
■ Maturité moyenne de la dette : 3,2 ans

■ Couverture de taux d'intérêts sur 90% de la dette nette en 2011, au travers de swaps et caps

¹ Après déconsolidation de la titrisation américaine pour un montant de 78,5 millions d'euros.

Résultats 2010 en ligne avec les objectifs à moyen terme

- L'amélioration des performances en 2010 renforce la confiance du Groupe dans sa capacité à atteindre ses objectifs à moyen terme (annoncés en décembre 2010).



Création de valeur par amélioration du retour sur capitaux investis (ROCE)

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et :

- > excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre
- > avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Objectifs à moyen terme : forte croissance du chiffre d'affaires, amélioration de la rentabilité et profil financier renforcé

Croissance organique

- ▶ Reprise économique, notamment aux Etats-Unis
- ▶ Développement des SOGs
- ▶ ↗ solutions et services

Optimisation de la marge

- ▶ Mix produit
- ▶ Pricing
- ▶ Développement des relations Fournisseurs

Forte génération de trésorerie

- ▶ Fort taux de conversion ($\geq 75\%$)
- ▶ Faible intensité capitalistique 0,7% à 0,8% du CA
- ▶ Gestion serrée du BFR réduction annuelle : 20bps

Croissance externe

- ▶ ↗ présence dans les pays émergents
- ▶ ↗ parts de marchés dans les pays mature
- ▶ ↗ offre de services à valeur ajoutée

Contrôle des coûts

- ▶ Optimisation du back-office
- ▶ Plan Logistique
- ▶ Synergies IT

Structure financière optimisée

- ▶ Sources de financement diversifiées
- ▶ Gestion active de la maturité de la dette
- ▶ Réduction du coût de la dette

FORTE CROISSANCE DU CA dans un cycle d'affaires « normal »

Organique : PNB + 1 à 2 points

+
Acquisitions

RENTABILITE AMELIOREE

Pré-crise (2008) :

5,3% de marge d'EBITA
(13,7Mds de CA)

Crise (2009) :

4,0% de marge d'EBITA
(11,3Mds de CA)



Marge d'EBITA ajusté
près de 6,5%
concomitamment
à la croissance
du CA

PROFIL FINANCIER RENFORCE

- ▶ Flux de trésorerie avant I&T entre 500 et 700 M€ par an
- ▶ Dette nette / EBITDA ~3,0x
- ▶ « Investment grade »

Forte appréciation du cours de Bourse depuis l'A.G. 2010

- La forte hausse du cours de Bourse (+56% entre l'AG 2010 et la clôture d'hier) traduit l'appréciation favorable par les marchés financiers de la stratégie mise en œuvre

du 19 mai 2010 au 18 mai 2011



Comptes sociaux

en M€	2009	2010
Résultat d'exploitation	(9,2)	(29,6)
Résultat financier	45,3	19,8
Résultat courant	36,1	9,8
Résultat exceptionnel	-	-
Impôts sur les sociétés	52,4	69,7
Résultat net	88,5	59,9

Charges d'exploitation : en hausse de 21,1M€ dont 18M€ provenant des commissions bancaires notamment liées à la non-utilisation de la tranche B du crédit senior et de l'amortissement des frais d'émission d'emprunt

Résultat financier en baisse de 25,5M€. Les produits financiers augmentent de 91,8M€ et les charges de 117,3M€, principalement liées aux intérêts relatifs à l'emprunt obligataire et au crédit sénior

3. Informations sociales et environnementales

**Jean-Dominique Perret,
*Directeur des Ressources
Humaines Groupe***

Informations sociales : Qu'avons-nous réalisé en 2010 ?

■ Mise en place de « *Rexel +* » : couverture prévoyance internationale



- ▶ 5 000 collaborateurs concernés, dans 11 pays
- ▶ Versement d'un capital en cas de décès ou invalidité permanente suite à un accident et/ou une maladie professionnelle (coût à la charge exclusive de l'employeur)

- ▶ Prix C&B ORAS de « la responsabilité sociale à l'internationale » remis par RH&M

■ Plan d'actionnariat salarié



- ▶ Associer nos collaborateurs à la performance de l'entreprise
- ▶ 80% des effectifs concernés, dans 12 pays
- ▶ Décote et abondement pour les collaborateurs éligibles

■ Etude d'opinion auprès des collaborateurs

- ▶ Objectif : Connaître les leviers d'engagements des salariés et comprendre certaines de leurs attentes
- ▶ Thématiques : management, bien-être, communication, rémunération



- ▶ Questions additionnelles adressées aux principaux managers sur leur compréhension de la stratégie business du Groupe

■ Plan Exceptionnel d'Actions Gratuites pour les directeurs d'agence et principaux contributeurs terrain

- ▶ Objectif : reconnaître la performance des principaux contributeurs terrain
- ▶ Nombre de bénéficiaires : 536
- ▶ Enveloppe totale équivalente à 0,19 % du capital
- ▶ Règle d'attribution : condition de présence de 2 ans pour 100% de l'attribution



■ Qu'avons-nous réalisé en 2010 ?

▶ **Solidarité avec les salariés du Groupe Rexel au Chili**

Elan de générosité suite au tremblement de terre

▶ **Soutien local de projets solidaires**

Accompagnement de jeunes handicapés

▶ **Doublement des dons**

Montant total des donations au niveau du Groupe Rexel : 669 700 euros

■ Nos priorités pour 2011

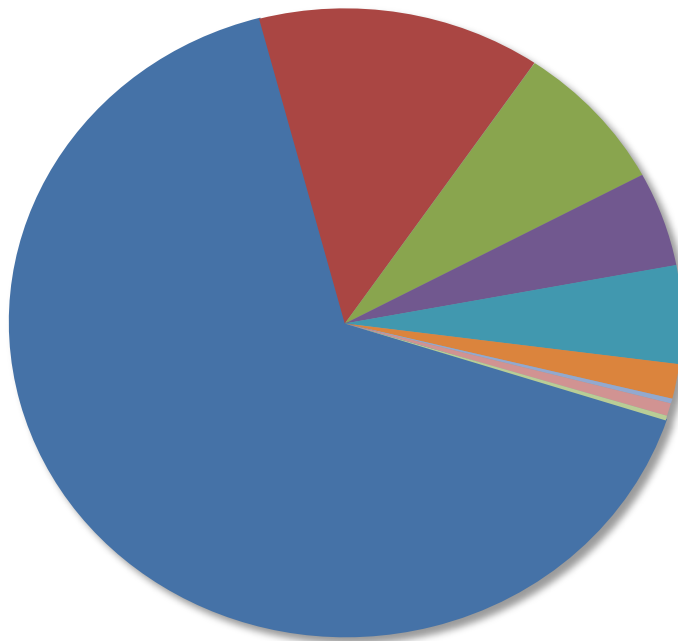
▶ **Créer une charte et des « guidelines » de la politique sociétale du Groupe**

▶ **Soutenir des initiatives sociétales, au niveau du Groupe, en lien avec notre expertise métier**

■ Le renforcement de notre expertise « verte » avec notamment la première étude globale de l’empreinte Carbone du Groupe

► Périmètre

> 7 filiales sollicitées (Etats-Unis, Australie, Royaume-Uni, France, Allemagne et Espagne)



■	Logistique / Transport	: 66%
■	Consommation d'énergies	: 13%
■	Déplacements des collaborateurs	: 8%
■	Amortissement des bâtiment	: 5%
■	Voyages d'affaires	: 5%
■	Fournitures bureau	: 2%
■	Déchets	: 0,1%
■	Packaging	: 1%
■	Fluides Réfrigérants	: 0,03%

1 Limiter l'impact de nos activités & Infrastructures

- ▶ Réduction de notre empreinte environnementale
- ▶ Sensibilisation accrue via notamment la montée en puissance du rôle des correspondants et les « Eco-days »
- ▶ Poursuite du déploiement d'outils de management environnemental

2 Distribuer des solutions « éco-performantes & Energies Renouvelables »

- ▶ Développement d'un Mix-Marketing spécifique
- ▶ Multiplication des « Green Days », et de l'échange des meilleures pratiques
- ▶ Augmentation sensible des ventes de produits dédiés à des éco-solutions
- ▶ Augmentation similaire pour l'ensemble des produits associés à ces installations

- Redimensionner notre approche Développement Durable pour répondre à un contexte en pleine mutation
- Harmoniser notre démarche en mettant en place des plans d'actions à moyen terme déclinés dans chaque entité du Groupe
- Poursuivre nos efforts d'acquisition d'expertises et d'amélioration du pilotage
- Rationalisation de notre politique de transport & Mobilité et encourager la multiplication des initiatives responsables au sein des agences
- Renforcer notre communication tant interne qu'externe afin de sensibiliser nos employés et consolider la réputation du Groupe

4. Gouvernement d'entreprise

Benoît DUTOUR,
Directeur Juridique Groupe

Patrick SAYER,
Vice-Président du Conseil de surveillance

GOVERNEMENT D'ENTREPRISE

CODE ÉTHIQUE – CHARTE DE DÉONTOLOGIE BOUSIÈRE

ACTIONNAIRES

CONSEIL DE SURVEILLANCE

COMITÉ STRATEGIQUE

COMITÉ D'AUDIT

COMITÉ DES REMUNERATIONS

COMITÉ DES NOMINATIONS

DIRECTOIRE

COMITÉ DES RISQUES

COMITÉ EXÉCUTIF

(MEMBRES DU DIRECTOIRE – DIRECTEURS GÉNÉRAUX DES ZONES – DIRECTEUR COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT DURABLE)

STATUTAIRE

OPÉRATIONNEL

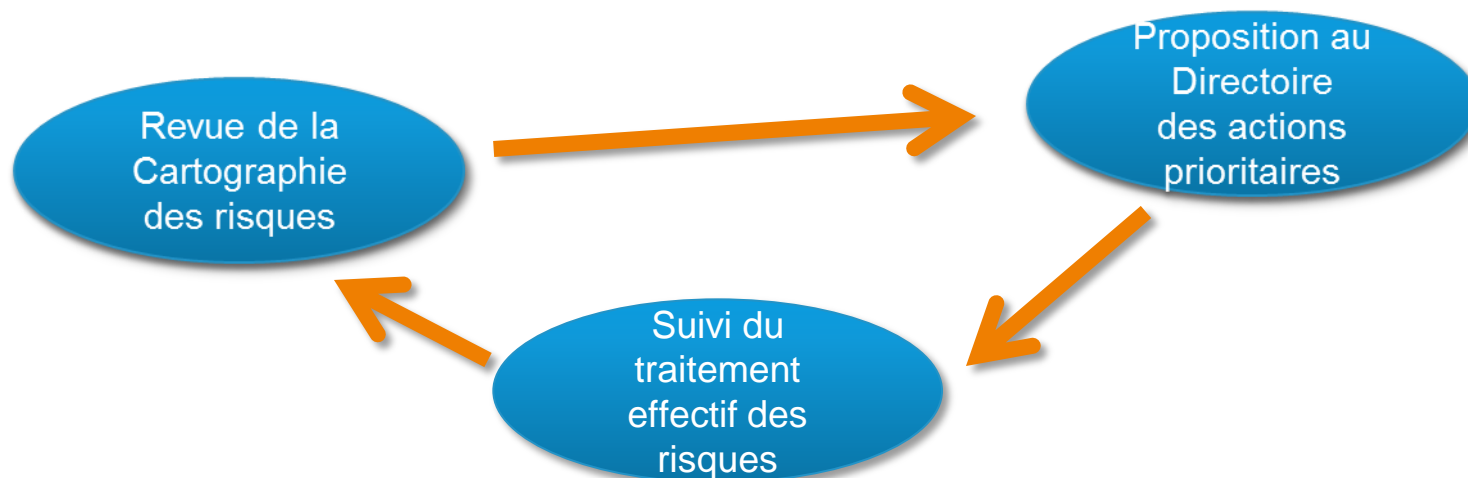
REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

■ Une transition managériale organisée

- ▶ Nomination au Directoire de Mr Rudy Provoost le 1^{er} octobre 2011, portant le nombre de membres du Directoire à 5 personnes
- ▶ Les statuts de Rexel SA prévoient que le Directoire ne peut être composé que de 4 membres au maximum. Nécessité de modifier les statuts afin de passer de 4 à 5. C'est l'objet de la 21^{ème} résolution
- ▶ Renouvellement des mandats des 4 membres actuels pour 4 ans dans les mêmes conditions

■ Un Comité des Risques créé en 2010



■ 12 membres dont 4 indépendants

- ▶ Démission Mr Joe Adorjan le 8 février 2011. Recherche d'un nouveau membre indépendant en cours
- ▶ Renouvellement des mandats pour 4 ans de 3 membres : David Novak, Luis Marini-Portugal & Matthew Turner

■ 10 réunions en 2010 :

- ▶ Un taux de participation de 96%
- ▶ Les membres du Directoire participent à toutes les réunions ; les responsables de zones et les directeurs présentent les projets dont ils ont la responsabilité

■ 4 comités spécialisés :

- ▶ AUDIT : 5 membres, 2 indépendants dont le Président
- ▶ NOMINATIONS : 5 membres, 2 indépendants
- ▶ REMUNERATIONS : 6 membres, 3 indépendants
- ▶ STRATEGIQUE : 5 membres, 2 indépendants

■ Un nombre de réunions particulièrement important cette année

- ▶ Conseil de Surveillance : 10 réunions
- ▶ Comité d'Audit : 4 réunions
- ▶ Comité Stratégique : 5 réunions
- ▶ Comité des Rémunérations : 5 réunions
- ▶ Comité des Nominations : 5 réunions
- ▶ Directoire : 14 réunions

■ Seuls les membres indépendants du Conseil de Surveillance reçoivent des jetons de présence

Exercice clos le 31 décembre 2010

Membres Indépendants du Conseil de Surveillance	Total
<u>Madame Françoise Gri (a compter de mai 2010)</u> En sa qualité de présidente de comité En sa qualité de membre indépendant Part fixe Part variable	46 666,67 €
<u>Monsieur Fritz Fröhlich</u> En sa qualité de président de comité En sa qualité de membre indépendant Part fixe Part variable	70 000 €
<u>Monsieur François David</u> En sa qualité de membre indépendant Part fixe Part variable	60 000 €
<u>Monsieur Joe Adorjan</u> En sa qualité de membre indépendant Part fixe Part variable	56 500 €
Total	233 166,67 €

■ Ce qui a été fait :

- ▶ Comité des risques désormais opérationnel
- ▶ Changement du règlement interne du Conseil de surveillance afin de se conformer à la recommandation de l'AMF de juillet 2010 concernant le comité d'audit et la gestion des risques (un des membres indépendants au moins doit présenter des compétences en matière financière, clarification des missions de contrôle et suivi, auto évaluation du conseil de surveillance tous les ans et par un tiers tous les 3 ans)
- ▶ Auto évaluation du Conseil de surveillance
- ▶ Evaluation des critères d'indépendance des indépendants

■ Point d'amélioration :

- ▶ Le nombre de membres indépendants devrait être majoritaire dans les comités des nominations (2 sur 5) et des rémunération (3 sur 6) et devrait être supérieur au 2/3 dans le comité d'audit (2 sur 5) selon les recommandations AFEP/MEDEF

■ Comité des rémunérations

▶ Revoit annuellement les éléments pour le Directoire et le Comex (13 personnes)

- Rémunération annuelle cash : base + éléments variables (bonus)
- Rémunérations exceptionnelles
- Éléments complémentaires : Régime de retraite et avantages en nature
- Attribution long terme : actions gratuites

▶ Reçoit une enquête mondiale annuelle commandée à un cabinet spécialisé

- Pour l'année 2010 / 2011 enquête menée par le Cabinet Towers Watson pour le Directoire, le Comex + 200 managers
- L'enquête inclut tous les éléments de rémunération cash, retraite et attribution long terme

▶ S'appuie sur un audit récurrent par un cabinet expert en rémunérations de dirigeants

- Cabinet Kepler & Associates - Londres

■ Calendrier du Comité

- Analyse de l'enquête et Audit : Décembre
- Performances financières et individuelles du Directoire (hors Président) et Comex : Février
- Performance du Président du Directoire : Mars
- Critères de performance pour la nouvelle année : Février / Mars

■ Recommandations au Conseil de Surveillance

Rémunérations versées aux membres du Directoire

	2009	2010	2010 vs 2009	2011	2011 vs 2010
Jean-Charles Pauze					
Fixe (€)	780 000	795 600	+2.0%	819 400	+3.0%
Bonus/objectifs (€)	682 200	944 280	+ 38.4%	Suivant performance	-
% d'atteinte	72,9%	98,9%			
Prime de sujétion (€)	170 000	170 000	0%	170 000	0%
Autres (€) (1)	96 660	96 780 (1)	+0.8%	-	-
Total (€)	1 728 860	2 006 660	+ 16.1%	-	-
Michel Favre					
Fixe (€)	328 013 (2)	439 890	+ 2.3% (3)	453 000	+3.0%
Bonus/objectifs (€)	155 380 (2)	318 225	+ 53.6% (3)	Suivant performance	-
% d'atteinte	79,0%	120,6%			
Autres (€)	9 684	11 439		-	-
Total (€)	493 077 (2)	769 554	+17.1% (3)	-	-
Pascal Martin					
Fixe (€)	420 000	435 120	+3.6%	453 000	+4,1%
Bonus/objectifs (€)	184 968	315 558	+ 70.6%	Suivant performance	
% d'atteinte	73,4%	120,9%			
Autres (€)	13 417	14 064	+ 4.8%	-	-
Total (€)	618 385	764 742	+ 23.7%	-	-
Jean-Dominique Perret					
Fixe (€)	265 000	279 840	+5.6%	288 000	+ 2,9%
Bonus/objectifs (€)	97 255	183 723	+88.9%	Suivant performance	
% d'atteinte	73,4%	119,4%			
Autres (€)	7 714	7 679	-0.5%	-	-
Total (€)	369 969	471 242	+27.4%	-	-
Total Directoire	3 374 650 (3)	4 012 198	+ 18,9%	-	-

(1) Inclus 90 000 € de jetons de présence et 6 780 € d'avantages en nature

(2) La rémunération 2009 de M. Favre correspond à 9 mois de présence. Sa rémunération fixe annuelle 2009 était de 430 000 €

(3) Sur base Exercice 2009 annualisé

Critères de détermination de la partie variable 2010 versée en 2011 et répartition de la structure du bonus 2011 pour les membres du Directoire

■ Critères financiers partie variable 2010

> Fonction et sur la base des résultats de Rexel

- ✓ EBITDA
- ✓ BFR
- ✓ Flux de Trésorerie libre

■ Critères qualitatifs

> Fonction des responsabilités exercées et des missions confiées

■ Répartition 2011

	Bonus nominal en % de la rémunération fixe en cas d'atteinte de 100 % des objectifs individuels et financiers	Dont critères financiers	Dont critères qualitatifs
JC. Pauze (1)	120%	90,00%	30,00%
Michel Favre	65%	39,00%	26,00%
Pascal Martin	65%	42,25%	22,75%
JD. Perret	60%	39,00%	21,00%

(1) Si les résultats dépassent 100% des objectifs le bonus peut dépasser le montant nominal sans aller au delà de 130% de la rémunération fixe annuelle

Plans d'actions gratuites: modalités

■ Historique des plans d'actions gratuites

	Nombre de bénéficiaires à l'attribution	% du capital en actions à l'attribution
Mai 2009	300	0,53%
Mai 2010	300	0,6%
Mai 2011	321	0,61%

■ Règles d'attribution pour Directoire, Comité Exécutif et Leadership Group (environ 90 managers)

- > Condition de présence de 2 ans pour 100% de l'attribution
- > Conditions de performance pour 100% de l'attribution
- > Depuis plan 2010 obligation de conserver 20% de l'attribution pendant la durée du mandat (10% précédemment)

■ Conditions de performance

- > Variation de la marge d'EBITDA sur 2 années consécutives
- > Niveau d'EBITDA
- > Ratio dette nette / EBITDA
- > Possibilité d'atteindre 130% du montant nominal attribué en cas de surperformance des indicateurs

■ Règles d'attribution pour les autres bénéficiaires

- > Condition de présence de 2 ans pour 100% de l'attribution
- > Conditions de performance pour 80% de l'attribution

■ Application des recommandations AFEP / MEDEF

Plans d'actions gratuites: répartition pour les membres du Directoire

	JC. PAUZE	M. FAVRE	P. MARTIN	JD. PERRET	
Plan 2009	Attribution	0	58 500 (1)	0	0
	Valeur à l'attribution (6,42€/action)	-	375 570 €	-	-
	Définitivement acquis au 11 mai 2011	0	48 983	0	0
Plan 2010	Attribution (2)	78 708	35 581	46 255	39 910
	Valeur à l'attribution (11,40 €/action)	897 271€	405 623 €	527307 €	454 974 €
Plan 2011	Attribution (2)	78 708	35 581	39 910	35 581
	Valeur à l'attribution (17,22 €/action)	1 355 352 €	612 705 €	687 250 €	612 705 €

(1) M. Favre a été nommé mandataire social postérieurement à cette attribution

(2) Les membres du Directoire doivent conserver au nominatif 20% du nombre d'actions attribuées jusqu'à cessation de leurs fonctions

Indemnités en cas de rupture du contrat de travail pour les membres du Directoire

- Indemnités de rupture contractuelle incluant l'indemnité légale ou conventionnelle et l'indemnité compensatrice de non-concurrence, le cas échéant,
- Respect du plafond AFEP / MEDEF de 24 mois,
- Pas de versement en cas de départ ou de mise à la retraite, néanmoins possibilité de rémunérer la clause de non-concurrence,
- Indemnités contractuelles soumises à des conditions de performance => 3 critères liés à l'EBITDA, BFR, ROCE.

	Jean-Charles PAUZE	Pascal MARTIN (1)	Michel FAVRE (1)	Jean-Dominique PERRET (1)
Montant de l'indemnité de rupture contractuelle	0 mois - Départ à la retraite fin 2012	18 mois	18 mois	18 mois

(1) (Salaire perçu au cours des 12 derniers mois + moyenne des 2 derniers bonus) / 12 x nombre de mois

- **Application des recommandations AFEP / MEDEF :**
 - > Toutes les recommandations sur les indemnités de départ sont respectées sauf une : la possibilité de rémunérer la clause de non-concurrence en cas de départ ou de mise à la retraite.

■ Suite à la loi de réforme des retraites promulguée le 10 novembre 2010:

▶ Amendements du régime supplémentaire de retraite à prestations définies:

- > liquidation possible de la retraite supplémentaire uniquement à compter de l'âge minimum de liquidation au régime général (contre un âge fixe de 60 ans auparavant)
- > possibilité pour les bénéficiaires ayant atteint l'âge minimum de liquidation au régime général, mais n'ayant pas atteint le taux plein au titre du régime général, de liquider leur retraite supplémentaire à un taux réduit, avec application d'une pénalité pour trimestres manquants ;
- > instauration d'une ancienneté minimum de 4 ans au sein de Rexel au moment de la liquidation de la retraite supplémentaire pour pouvoir bénéficier de ce régime.

■ Suite à ces amendements, Rexel reste en conformité avec 5 des 6 recommandations posées par l'AFEP / MEDEF

- ▶ Proportion des mandataires sociaux par rapport au nombre de bénéficiaires: *non conforme*

Changement de Présidence du Directoire - Processus

- **Rappel: Jean-Charles PAUZE atteindra la limite d'âge au cours de l'exercice 2012**
- **Recherche de candidat**

Date	Processus
Mai 2010	Décision du Conseil de surveillance (CS) de démarrer la recherche
Juin 2010 – Fév. 2011	Choix d'un cabinet de recrutement – sélection de candidats externes et internes
Mars 2011	Recommandations des Comités Nominations et Rémunérations sur la nomination de Mr. Rudy PROVOOST comme membre du Directoire futur Président
3 mai 2011	Communication aux marchés

- **Processus de changement**

Date	Processus
Octobre 2011	Rudy PROVOOST nommé membre du Directoire
Février 2012	J.C PAUZE démissionne de ses fonctions de mandataire social R. PROVOOST nommé Président du Directoire
Mars – Déc. 2012	J.C. PAUZE reste au sein du Groupe pour assurer une bonne transition

■ Démission des fonctions de mandataire social en Février 2012.

■ Le contrat de travail reprend effet:

- ▶ Missions dans les domaines de consolidation des relations Clients / fournisseurs et croissance externe du Groupe, et accompagnement dans la transition

■ Changement des conditions de rémunération

	Précédemment	A partir de Février 2012
Rémunération fixe annuelle (€)	819 400	819 400
Bonus sur objectifs (€) / Rem fixe annuelle	120%	100%
Prime de sujétion (€)	170 000	0
Attribution d'actions gratuites / SO	Oui	0
Indemnité de rupture contractuelle	Applicable	0

■ Départ à la retraite: 1^{er} janvier 2013

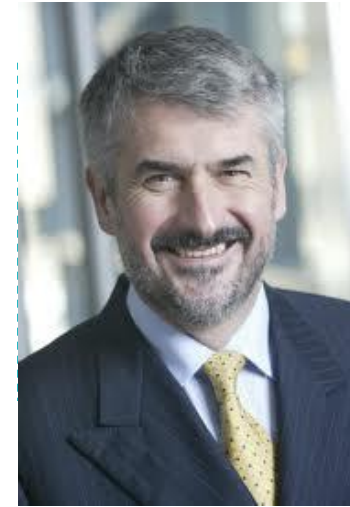
- ▶ Eligible aux régime de retraite obligatoire + régime de retraite supplémentaire à prestations définies (Art. 39)

■ Clause de non concurrence

- ▶ Afin de préserver les intérêts de Rexel, mise en application de la clause contractuelle de non concurrence pour une période étendue à 2 ans à compter du départ à la retraite.

Biographie de Rudy PROVOOST

- **1984 - 1987: Procter & Gamble**
- **1987 – 1992: Canon Belgique**
 - ▶ Directeur Ventes et Marketing puis DG Marketing
- **1992 – 2000: Whirpool**
 - ▶ DG Belgique
 - ▶ Fonctions de Dirigeant dont certaines basées en Allemagne et en Italie
- **2000 – 2010: Philips**
 - ▶ 2000: VP Executif Philips branche Electronique Grand Public- Europe
 - ▶ 2004: DG branche Electronique Grand Public – nommé membre du Directoire de Philips (2006)
 - ▶ 2008: DG branche Eclairage et Président du Conseil Développement Durable
- **Agé de 51 ans – Nationalité Belge**
- **Maîtrise en Psychologie et MBA Management – Université de Gand - Belgique**



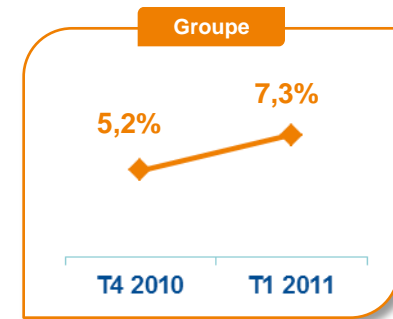
5. Résultats du 1^{er} trimestre 2011

Michel FAVRE,
Directeur Finance,
Contrôle et Juridique

Très bonnes performances au 1^{er} trimestre

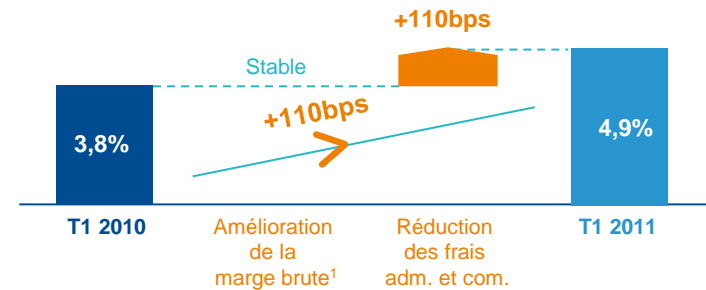
■ Croissance continue des ventes

- ▶ +11,4% en données publiées
- ▶ +7,3% en données comparables et à nombre de jours constant
- ▶ Amélioration séquentielle (+5,2%vs. T4 2010) tirée par l'Europe et l'Amérique du Nord



■ Amélioration de la rentabilité grâce à un strict contrôle des coûts

- ▶ EBITA publié en hausse de 46% à 159,7M€
- ▶ Marge d'EBITA¹ de 4,9% (+110bps vs. T1 2010)



■ Poursuite de l'expansion par acquisitions

- ▶ 2 nouvelles acquisitions en Chine et en Allemagne
- ▶ Depuis décembre 2010, les acquisitions représentent environ 250M€ de chiffre d'affaires annuel

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

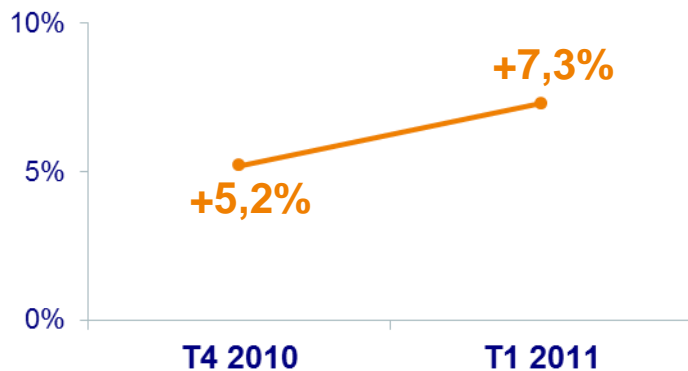
> excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

> avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

Amélioration séquentielle des ventes

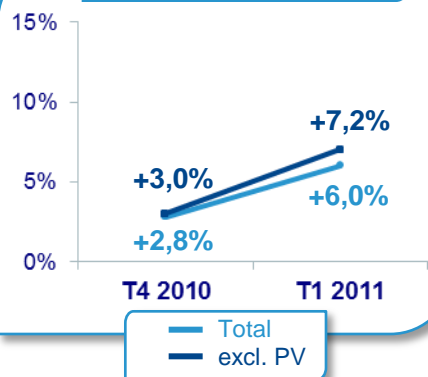
Groupe

en données comparables et à nombre de jours constant



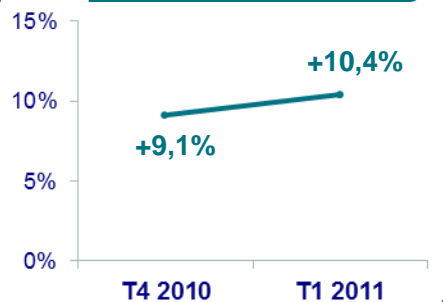
Europe

(60% des ventes Groupe)



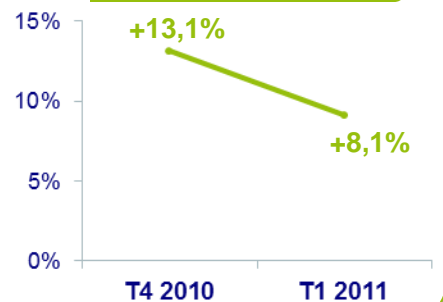
Amérique du Nord

(28% des ventes Groupe)



Asie-Pacifique

(9% des ventes Groupe)

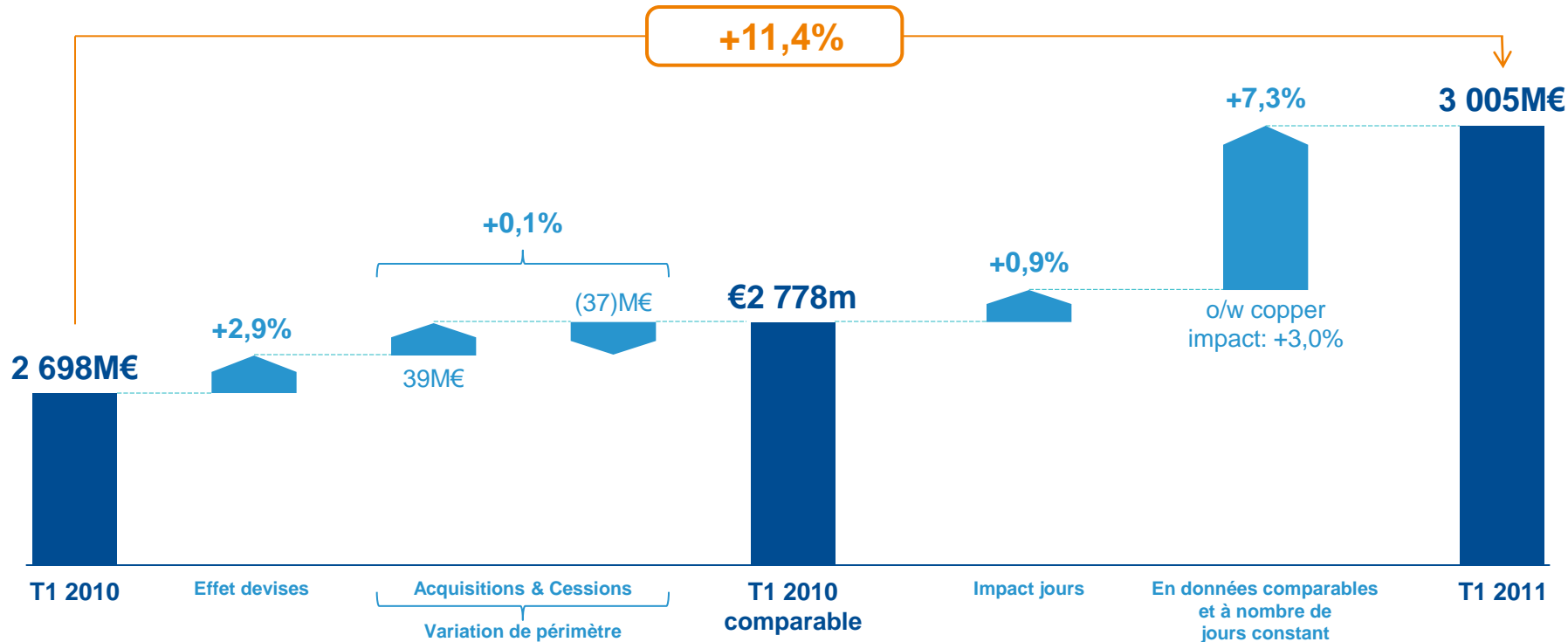


Amérique Latine

(2% des ventes Groupe)



Chiffre d'affaires en forte croissance au 1^{er} trimestre



■ **Chiffre d'affaires publié : +11,4% au 1^{er} trimestre**

■ **Chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant : +7,3% au 1^{er} trimestre**

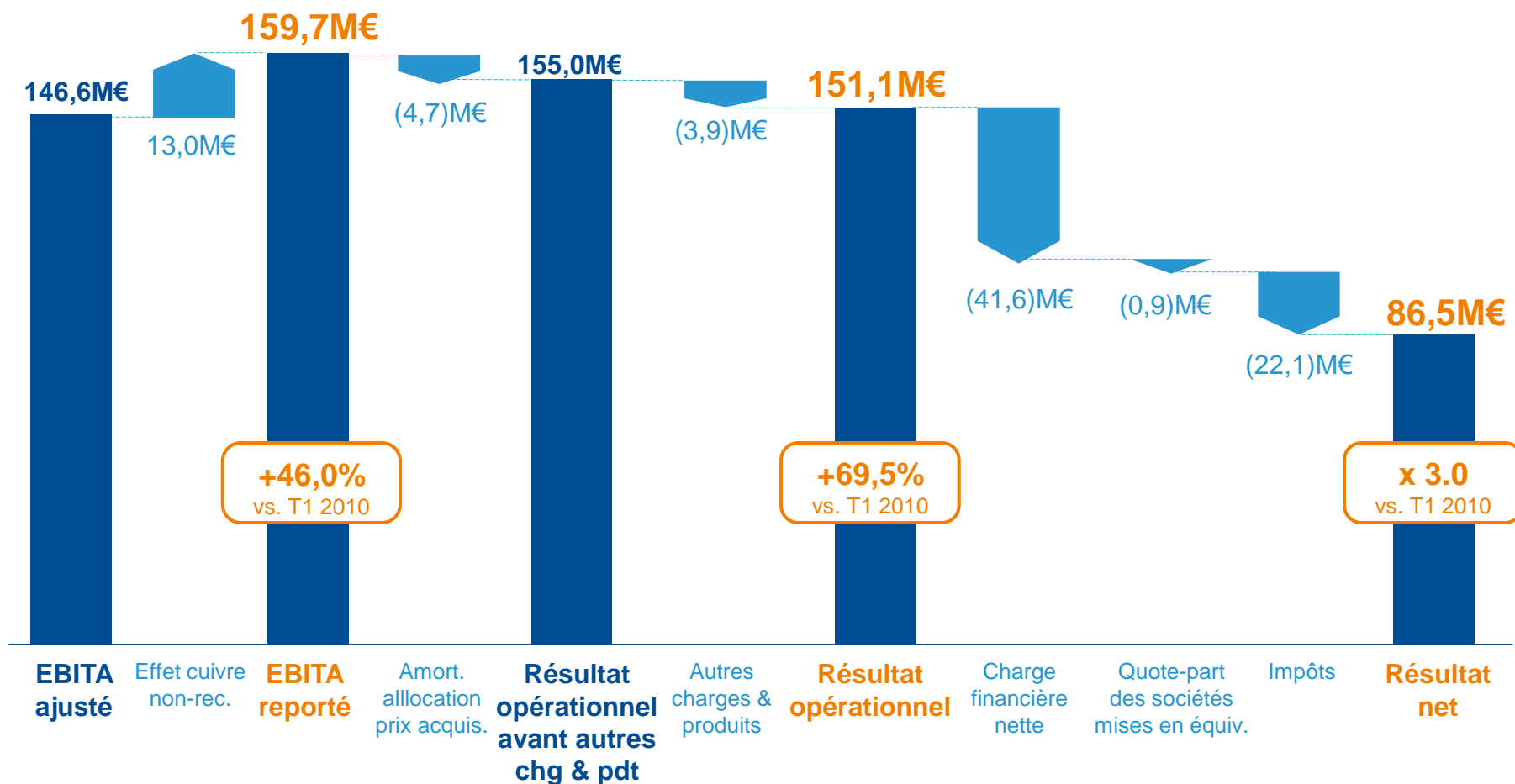
- ▶ Hors effet positif du cuivre, les ventes en données comparables et à nombre de jours constant s'améliorent séquentiellement : +4,3% (vs. +0,5% et +2,6% respectivement au 3^{ème} et 4^{ème} trimestres de 2010)
- ▶ Cette amélioration séquentielle provient principalement du marché final industriel

Amélioration de la rentabilité et forte hausse de l'EBITA

Comparable et ajusté ¹ (M€)	T1 2010	T1 2011	YoY change	
Chiffres d'affaires	2 778,4	3 004,9	+8,2%	
Marge brute	691,9	746,8	+7,9%	— Marge brute stable
<i>en % de ventes</i>	24,9%	24,9%	stable	
Frais adm. et com. (dont amort.)	(586,8)	(600,2)	+2,3%	— Structure de coût optimisée
<i>en % de ventes</i>	21,1%	20,0%	+110 bps	
EBITA	105,1	146,6	+39,6%	— Rentabilité accrue
<i>en % de ventes</i>	3,8%	4,9%	+110 bps	
+				
=				
Publié (M€)	T1 2010	T1 2011	YoY change	
Chiffres d'affaires	2 697,6	3 004,9	+11,4%	
EBITDA	128,3	178,0	+38,8%	
Amortissements	(19,0)	(18,4)		
EBITA	109,3	159,7	+46,0%	— Forte hausse de l'EBITA

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

Quasi-triplement du résultat net



- ▶ **Coûts de restructuration limités à 2,8M€ (vs. 13,7M€ au T1 2010)**
- ▶ **Taux d'intérêt effectif réduit à 6,7% (vs. 7,5% au T1 2010)**
- ▶ **Taux d'imposition limité à 20,2% (vs. 20,9% au T1 2010)**

Bonne gestion du BFR malgré la saisonnalité

M€	T1 2010	Q1 2011	
EBITDA	128,4	178,0	
Autres charges et produits opérationnels	(52,5)	(14,9)	dont coûts de restructuration: €(13,0)m
Variation du BFR	(38,7)	(201,2)	BFR limité à 11,3% du chiffre d'affaires (vs. 11,0% au T1 2010)
Dépenses d'investissements nettes	(10,5)	(7,1)	
<i>Dépenses d'investissements brutes</i>	(11,9)	(18,4)	
<i>Cession d'actifs et autres</i>	1,4	11,3	
Trésorerie nette disponible avant intérêts et impôts	26,6	(45,2)	

■ La trésorerie nette disponible avant intérêts et impôts reflète :

- ▶ Des dépenses d'investissements nettes de 7,1M€
- ▶ Un impact négatif de 201,2M€ sur le BFR provenant de la saisonnalité traditionnelle de la génération de trésorerie et d'un niveau de ventes plus élevé



Un flux négatif limité grâce à la bonne gestion du BFR

6. Perspectives

Jean-Charles PAUZE,
Président du Directoire

Rexel accélère son développement dans les pays à forte croissance

■ 5 acquisitions dans les pays à forte croissance depuis le début de l'année 2011

- ▶ Entrée au **Brésil** avec l'acquisition de Nortel Suprimentos Industriais (environ 110M€ de CA)
- ▶ Entrée en **Inde** avec l'acquisition de Yantra Automation (12M€ de CA)
- ▶ Renforcement de la présence du Groupe en **Chine** avec 3 acquisitions (60M€ de CA)

■ Ces 5 acquisitions représentent environ 190M€ de chiffre d'affaires annuel (basé sur les chiffres 2010)




■ En prenant l'hypothèse (i) d'une croissance organique à deux chiffres en moyenne dans les pays à forte croissance et (ii) de la poursuite de la croissance externe, le chiffre d'affaires dans ces marchés devrait approcher 1 milliard d'euros en 2011 en année pleine (contre 624 M€ en 2010)



Objectif de doublement des ventes dans les pays à forte croissance entre 2010 et 2013

Les « SOGs » (segments prioritaires) continueront à soutenir la croissance organique en 2011

- Rexel a identifié 4 principaux moteurs de croissance organique structurelle qui devraient générer 400M€ de ventes additionnelles entre 2009 et 2012
- En 2010, ces segments ont généré 147M€ de ventes additionnelles par rapport à 2009
- Ils représentent 1,2 point de pourcentage dans la hausse de 5,8% du chiffre d'affaires publié en 2010

Chiffre d'affaires (M€)	2009	2010	Variation
 Efficacité Energétique (Eclairage à économie d'énergie)	60,8	109,2	+79,6%
 Energie renouvelable	192,1	269,3	+40,2%
Photovoltaïque	124,8	215,6	+72,8%
Eolien	67,3	53,8	-20,1%
 Grands projets internationaux (IPG)	27,0	48,8	+80,6%
	279,9	427,3	+52,7%

Objectif de rentabilité pour 2011 revu à la hausse

Révision à la hausse de notre objectif de rentabilité pour l'année :

- **Amélioration de la marge d'EBITA¹ d'au moins 50 points de base en 2011 par rapport aux 5,0% atteints en 2010**

(vs. objectif précédent "une amélioration d'environ 50 points de base")

Confirmation de notre objectif de génération de cash-flow pour l'année :

- **Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts supérieur à 500M€**

Confirmation de nos 3 priorités stratégiques à moyen terme :

- **Renforcer nos positions concurrentielles grâce à la croissance organique et aux acquisitions**
- **Améliorer notre rentabilité et optimiser nos capitaux engagés pour atteindre nos objectifs d'une marge d'EBITA¹ proche de 6,5% et d'un retour sur capitaux engagés (ROCE) proche de 14%**
- **Générer un cash flow solide**

¹ A périmètre de consolidation et taux de change comparables et:

> excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

> avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions

7. Questions / Réponses