



RÉUNION F2iC – PARIS, 11 juin 2015

Le groupe Rexel en bref

The background of the slide is a dark, out-of-focus photograph of city lights at night. The lights are blurred into soft, glowing circles of various colors, including warm yellows, oranges, and reds, with a few cooler blue and purple tones scattered throughout. The overall effect is a bokeh or 'light painting' style, creating a sense of depth and a festive or urban atmosphere.

Notre mission

Accompagner nos clients pour leur permettre d'optimiser leurs activités, en leur offrant une gamme de produits et de services durables et innovants dans le domaine des automatismes, de l'expertise technique et de la gestion de l'énergie.



L'AMBITION DE REXEL
EST DE FACILITER LA TRANSITION VERS

LA MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE

grâce aux solutions d'efficacité énergétique
et à la convergence croissante entre
le numérique et l'énergie.



REXEL DANS LE MONDE, C'EST



2 300
AGENCES



38 PAYS



30 000
COLLABORATEURS

UNE PRÉSENCE INTERNATIONALE

AMÉRIQUE DU NORD



EUROPE



AMÉRIQUE DU SUD

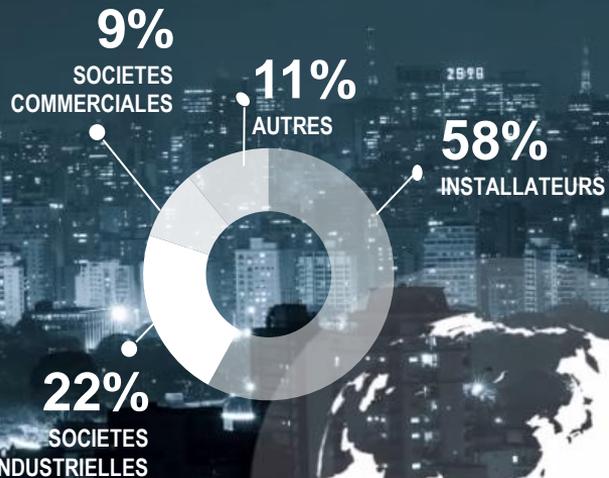
ASIE-PACIFIQUE

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE REXEL S'ÉLÈVE À

13,1 MILLIARDS €

EN 2014

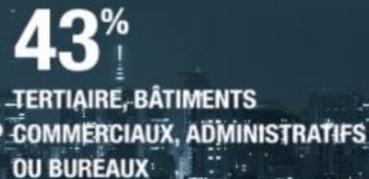
UNE ACTIVITE DIVERSIFIEE



+ 600 000
CLIENTS DANS LE MONDE



3 MARCHÉS CLÉS



AVEC PRÈS DE

8%

DE PART DU MARCHÉ
MONDIAL

35 000

RÉFÉRENCES À J+1

135

STRUCTURES
LOGISTIQUES

2 300

AGENCES

REXEL COMMERCIALISE

+ 1 MILLION

DE RÉFÉRENCES PRODUITS
EN MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

60%

- DES VENTES DANS
DES PAYS OU NOUS
SOMMES N°1, 2 ou 3

UN POSITIONNEMENT SOLIDE

UN ROLE DE CONSOLIDATEUR

EN 2013, REXEL S'EST
IMPLANTÉ

1 Md€ DE CA

ADDITIONNEL ACQUIS
ENTRE 2012 et 2014

FRANCE



AUX
ÉMIRATS
ARABES
UNIS

AUX
PHILIPPINES

THAÏLANDE

SINGAPOUR

ET A POURSUIVI
SON DÉVELOPPEMENT EXTERNE AVEC

3 ACQUISITIONS

+ 4

ACQUISITIONS
EN 2014

824M€

VENTES CLIENTS INTERNATIONAUX
ET GRAND PROJETS

+9%

DE VENTES
2014 vs. 2013

1 277M€

VENTES AUX SEGMENTS
A HAUT POTENTIEL

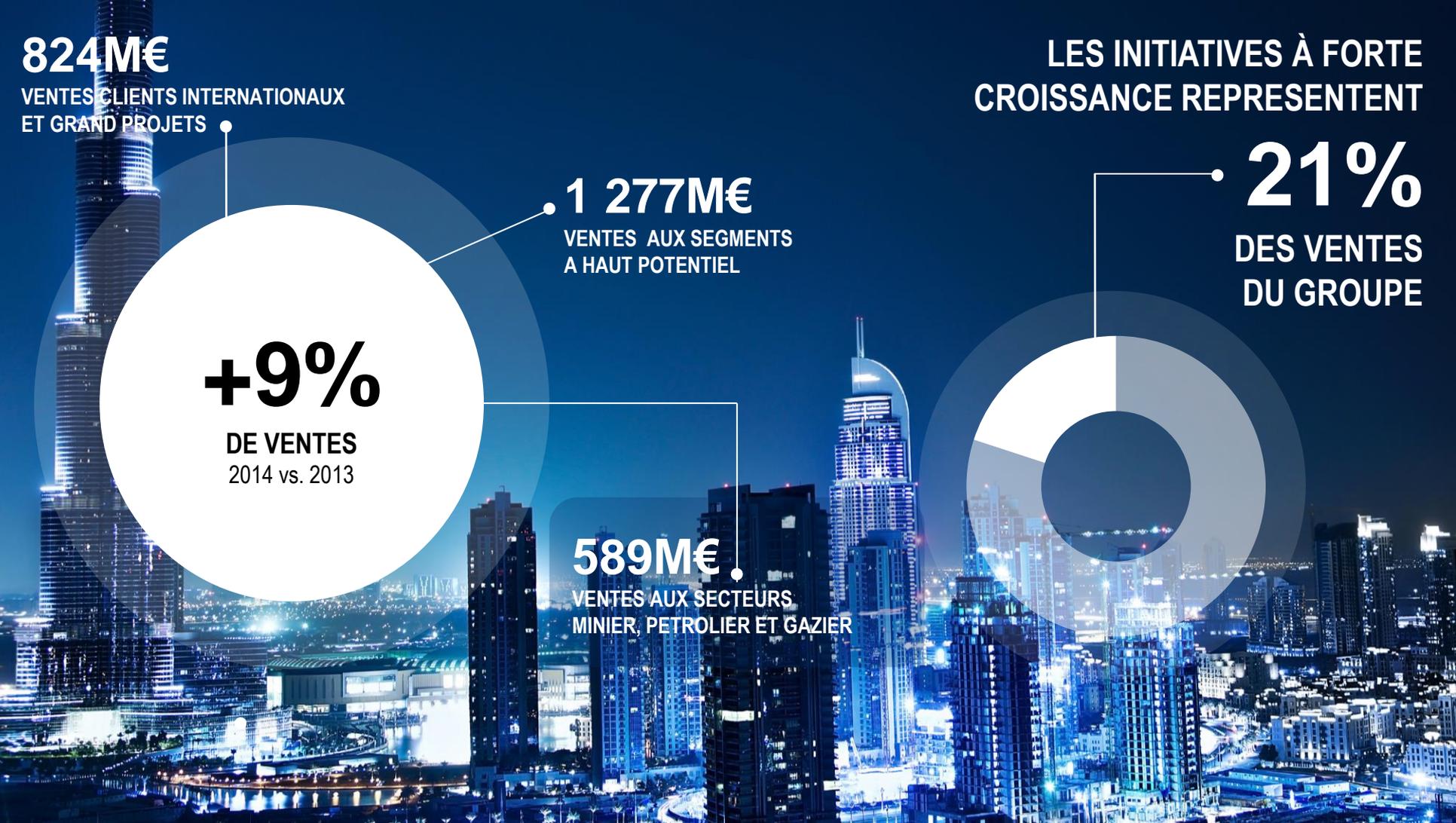
589M€

VENTES AUX SECTEURS
MINIER, PETROLIER ET GAZIER

LES INITIATIVES À FORTE
CROISSANCE REPRESENTENT

21%

DES VENTES
DU GROUPE



Rexel en 2015

A blurred background image of a city at night, showing a dark blue sky with some clouds and a row of bright, out-of-focus lights along the horizon, likely reflecting on water.



1967 CREATION DE LA CDME

1983 1^{ère} COTATION
A LA BOURSE DE PARIS

1990 PPR (KERING) DEVIENT
L'ACTIONNAIRE PRINCIPAL DE CDME,
RENOMME REXEL A PARTIR DE 1993

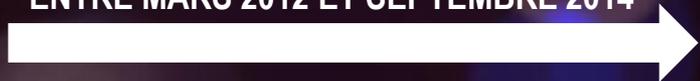


2004-2005 PPR VEND
REXEL A RAY INVESTMENT ;
SORTIE DE LA BOURSE DE PARIS

2007 RE-INTRODUCTION EN
BOURSE ; RAY INVESTMENT
DETIENT PLUS DE 70% DE REXEL

2012-2014 RAY
INVESTMENT SORT DU CAPITAL DE
REXEL PROGRESSIVEMENT

7 PLACEMENTS
DE RAY INVESTMENT
ENTRE MARS 2012 ET SEPTEMBRE 2014



3x
LIQUIDITE ACCRUE
ENTRE 2011 et 2014

EVOLUTION DU
PROFIL BOURSIER

98%

FLOTTANT



Résultats T1 2015

3,3 Md€
CHIFFRE
D'AFFAIRES

4,0%
MARGE
OPÉRATIONNELLE¹

50M€
RÉSULTAT NET
RECURRENT

Activité T1 2015

+7,1%
CROISSANCE
DES VENTES²

FAVORISE PAR UN EFFET
DE CHANGE POSITIF DE
+8,0%

¹ Résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges, retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

² En données publiées

PERSPECTIVES 2015

Dans un environnement qui demeure incertain et difficile,
Rexel confirme les objectifs annoncés
en Février (à structure constante) :

- Une croissance organique des ventes comprise entre -2% et +2% (en données comparables et à nombre de jours constant),
- Une marge opérationnelle (marge d'EBITA ajusté¹) comprise entre 4,8% et 5,2% (vs. 5,0% en 2014),
- Un flux de trésorerie solide :
 - d'au moins 75% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,
 - d'environ 40% de l'EBITDA, après intérêts et impôts.

En outre, Rexel confirme sa politique de dividende
consistant à distribuer au moins 40%
de son résultat net récurrent.

¹ avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges, retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câblés à base de cuivre.



ORIENTATIONS STRATEGIQUES

- ACCÉLÉRER LA MISE EN ŒUVRE DES INITIATIVES À FORTE CROISSANCE PAR UNE GESTION STRATÉGIQUE DU PORTEFEUILLE
- ACCENTUER LE RECENTRAGE CLIENT POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE ORGANIQUE DU CŒUR DE MÉTIER
- DYNAMISER LA CROISSANCE PAR DES ACQUISITIONS CIBLÉES
- RENFORCER L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE COMME LEVIER DE CROISSANCE RENTABLE

Conclusion

- › **Un des leaders mondiaux de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie**
- › **Un rôle central dans la chaîne de valeur**
- › **Une présence internationale**
- › **Un positionnement solide**

En savoir plus

Lettre aux actionnaires

Réunions d'actionnaires

Assemblée générale

0 800 666 111

rexel.com > finance



RÉUNION F2iC – PARIS, 11 juin 2015