

## FORTE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2006

Année 2006:

**9,3 milliards d'euros, + 26,0% en données publiées, + 11,1% en données comparables\***

Quatrième trimestre 2006:

**2,7 milliards d'euros, + 36,7% en données publiées, + 7,9% en données comparables\***

Le chiffre d'affaires consolidé de Rexel pour l'année 2006 s'est élevé à 9 299 millions d'euros, en augmentation de 26,0% en données publiées et de 11,1% en données comparables\* par rapport à 2005.

L'augmentation du chiffre d'affaires en données publiées inclut une croissance des ventes de 1 002 millions d'euros liée aux évolutions favorables du périmètre de consolidation et 20 millions d'euros liés à des variations positives de change. L'effet positif des variations de périmètre sur le chiffre d'affaires de l'année 2006 est constitué de 1 078 millions d'euros correspondant aux ventes générées par les acquisitions réalisées en 2006, 17 millions d'euros liés au chiffre d'affaires des acquisitions de 2005 et une réduction de 93 millions d'euros au titre des cessions réalisées en 2005. L'impact des variations de change sur le chiffre d'affaires de l'année 2006 reflète principalement l'appréciation du dollar canadien contre l'euro.

Le chiffre d'affaires consolidé de Rexel au quatrième trimestre 2006 s'établit à 2 723 millions d'euros, en croissance de +36,7% en données publiées et de +7,9% en données comparables\* par rapport au quatrième trimestre 2005. La croissance en données publiées inclut un impact positif de 596 millions d'euros de variations de périmètre et 53 millions d'euros liés à des variations positives de change, reflétant principalement la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Répartition et évolution du chiffre d'affaires par zone géographique :

En millions d'euros	CA T4 2006 (publié)	T4 2006 / T4 2005 (comparable*)	CA 12 mois 2006 (publié)	2006 / 2005 (comparable*)
Europe	1 287	+11,5%	4 588	+10,4%
Amérique du Nord	1 251	+4,0%	4 017	+12,2%
Asie - Pacifique	170	+10,8%	636	+9,1%
Autres marchés et activités**	15	+17,7%	58	+22,1%
<b>TOTAL</b>	<b>2 723</b>	<b>+7,9%</b>	<b>9 299</b>	<b>+11,1%</b>

\* À structure, taux de change et nombre de jours comparables

\*\* Incluant notamment le Chili et les activités support

**Jean-Charles Pauze, Président - directeur général de Rexel, a commenté :**

*"Rexel a enregistré une forte performance opérationnelle en 2006 dans ses trois principales zones géographiques. La croissance organique du chiffre d'affaires s'est établie à un niveau élevé de 11,1%, alimentée par le fort dynamisme concurrentiel de Rexel ayant conduit à des gains de parts de marché dans de nombreux pays. Cette performance reflète également la croissance du prix du cuivre, que Rexel a en grande partie répercutée à ses clients, et qui a contribué environ pour moitié à la croissance du chiffre d'affaires sur base comparable.*

*Au cours du quatrième trimestre, les activités en Europe ont généralement enregistré une croissance à deux chiffres. Rexel a enregistré globalement une forte croissance organique en Amérique du Nord en 2006 malgré une décélération anticipée de la croissance du chiffre d'affaires aux États-Unis au quatrième trimestre 2006, principalement imputable à une base de comparaison élevée au quatrième trimestre 2005 et dans une moindre mesure au ralentissement du marché résidentiel. L'Asie-Pacifique a été le troisième pilier de la croissance du quatrième trimestre et pour l'ensemble de l'année, portée par notre position de leader en Australie.*

*En 2006, la croissance organique a été complétée par de nombreuses acquisitions, incluant l'acquisition stratégique de GE Supply, qui a permis à Rexel de devenir numéro 1 aux États-Unis et de renforcer sa position de leader mondial : sur base pro forma incluant les acquisitions réalisées en 2006, les pays dans lesquels Rexel est le numéro 1 du marché représentent désormais plus de 85% de notre chiffre d'affaires consolidé."*

Par zone géographique, les faits marquants de l'activité en 2006 ont été les suivants :  
(Croissance du chiffre d'affaires à structure, taux de change et nombre de jours comparables)

### **Europe (49% du chiffre d'affaires du Groupe) : +10,4%**

La croissance des ventes a été soutenue à un niveau élevé tout au long de l'année grâce à de nombreux développements commerciaux et marketing dans les pays ainsi qu'à une forte croissance des ventes de câbles.

- France : +10,4%

Cette amélioration a été principalement portée par le segment des petits installateurs. Par famille de produits, Rexel a réalisé des avancées significatives dans les domaines du génie climatique et de l'éclairage. Le réseau Coaxel a contribué à la croissance des ventes dans le marché résidentiel. Concernant les clients grands comptes, un centre d'appels a été mis en place dans la région parisienne pour développer la qualité des services offerts à cette clientèle importante.

- Royaume-Uni : +13,3%

Cette excellente performance du chiffre d'affaires, reflétant des gains continus de parts de marché, a été réalisée par les deux réseaux Senate et Denmans. La croissance organique a été particulièrement significative dans le segment des petits installateurs et a été soutenue par une activité marketing intense en agences et au niveau national.

- Allemagne : +9,8%

Rexel a enregistré une forte croissance organique à deux chiffres au second semestre 2006, liée à une amélioration du secteur de la construction et à des développements commerciaux spécifiques dans l'industrie et la connectique.

- Autriche : +13,7%

Les deux réseaux de Rexel, Regro et Schacke, ont continué à améliorer leurs positions commerciales dans un environnement économique favorable.

- Europe Centrale : +6,4%

Malgré un environnement économique difficile en 2006 en Hongrie, Rexel a réalisé une bonne performance en Europe Centrale, tirée par la Slovaquie et la République Tchèque, où l'activité a été principalement portée par des projets industriels et commerciaux.

### **Amérique du Nord (43% du chiffre d'affaires du Groupe) : +12,2%**

En 2006, l'augmentation des ventes a été forte dans un contexte de poursuite de la croissance dans l'industrie et d'amélioration progressive dans la construction commerciale. Le chiffre d'affaires des câbles a augmenté significativement, malgré une pression sur les prix de vente au cours du dernier trimestre.

- USA : +13,0%

La performance du chiffre d'affaires 2006 a été forte malgré une décélération attendue au quatrième trimestre. Les états de l'Ouest et du Sud ont été particulièrement dynamiques en particulier grâce à des projets pétroliers et commerciaux dans les deux réseaux Rexel Inc. et GE Supply. GE Supply Services et CLS ont contribué significativement à la croissance organique. Par famille de produits, le développement des ventes a été porté par les automatismes industriels chez Rexel Inc. et par l'éclairage chez GE Supply. L'intégration des 3 acquisitions réalisées en 2006 – GE Supply, CLS et DH Supply – s'effectue conformément à notre plan.

- Canada : +9,9%

Les réseaux Nedco et Westburne ont tous deux enregistré une solide croissance organique, principalement générée par un marché tertiaire actif alors que le marché industriel a souffert d'un dollar canadien élevé. La croissance des ventes a été particulièrement soutenue dans les régions de l'Ouest et au Québec.

## Asie - Pacifique (7% du chiffre d'affaires du Groupe) : +9,1%

- Australie : +9,0%

La croissance du chiffre d'affaires s'est accélérée au cours de l'année 2006, portée par l'activité de projets, notamment dans l'industrie minière.

### Calendrier

Résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre et de l'année 2006 le 14 février 2007.

### À propos de Rexel

Rexel est le numéro 1 mondial de la distribution de matériel électrique, servant trois principaux marchés finaux : l'industrie, le résidentiel et le tertiaire. Le Groupe est présent dans 28 pays à travers un réseau de 1 917 agences et emploie 25 300 collaborateurs. Rexel a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 9,3 milliards d'euros. Rexel appartient depuis mars 2005 à un consortium d'investisseurs principalement constitué de Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site [www.rexel.com](http://www.rexel.com).

Ce communiqué peut contenir des déclarations portant sur des projections futures ou d'autres données prévisionnelles basées sur des estimations, des attentes et des hypothèses de la direction de la société. L'usage de termes tels que «estime», «prévoit», «anticipe», «s'attend à», «projette», «vise», «objectif», «pourra», «pourrait», «devrait» ou des mots ou expressions similaires sont destinés à identifier des données prévisionnelles qui incluent de manière non limitative des prévisions de chiffre d'affaires, de résultats, de performance sectorielle, de flux de trésorerie et d'attributions de contrats. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes, dont la plupart sont difficiles à prévoir et le plus souvent en dehors du contrôle de Rexel, car liés à des événements et dépendants de circonstances qui peuvent survenir ou non dans le futur. Ces données prévisionnelles ne constituent pas des garanties de leur réalisation future. Les résultats opérationnels réels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel ainsi que l'évolution du secteur dans lequel Rexel est présent pourraient différer matériellement des données prévisionnelles telles que contenues dans ce communiqué. Toutes les données prévisionnelles sont basées sur les informations dont Rexel dispose à la date de ce communiqué. Rexel n'a aucune obligation ou ne prend aucun engagement de réviser ou de confirmer des prévisions ou estimations d'analystes, de mettre à jour publiquement ses déclarations prévisionnelles dans le cas où de nouvelles circonstances ou de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué.

#### Presse :

Laetitia Olivier  
Thomas Kamm, Brunswick Group

Tel: +33 1 42 85 59 89  
Tel: +33 1 53 96 83 92

Email: [lolivier@rexel.com](mailto:lolivier@rexel.com)  
Email: [tkamm@brunswickgroup.com](mailto:tkamm@brunswickgroup.com)

#### Analystes Financiers / Investisseurs :

Frédéric de CASTRO

Tel: +33 1 42 85 76 12

Email : [fdecastro@rexel.com](mailto:fdecastro@rexel.com)