

JOURNEE INVESTISSEURS

REXEL PRESENTE SES AXES STRATEGIQUES

Rexel, leader mondial de la distribution de matériel électrique, organise aujourd'hui une Journée Investisseurs à Lyon. Au cours de cette journée, qui inclut des visites de sites représentatifs de ses activités en France, Rexel fera un point sur la stratégie de croissance du Groupe.

Rexel présentera les axes stratégiques visant à renforcer le leadership du Groupe :

- **Saisir des opportunités de marché en s'appuyant sur des leviers de croissance ciblés.** En concentrant ses efforts et ses moyens sur les segments de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables et en fournissant des services à forte valeur ajoutée pour de grands projets, Rexel vise un développement additionnel de son chiffre d'affaires d'environ 400 millions d'euros à l'horizon 2012. En outre, Rexel continuera à être un acteur de la consolidation du marché mondial de la distribution de matériel électrique, en procédant à des acquisitions destinées à renforcer sa part de marché dans les marchés matures européen et nord-américain ou en développant sa présence dans des marchés émergents, tels que la Chine, l'Asie du Sud-Est ou l'Inde.
- **Améliorer son modèle économique afin de poursuivre sa mutation vers des services à forte valeur ajoutée.** En développant son offre multi-canal et en poursuivant la rationalisation de son organisation logistique, Rexel sera en mesure de proposer à ses clients une offre de solutions différenciante.
- **Renforcer sa rentabilité sur des marchés ciblés.** En tirant profit de son double réseau aux Etats-Unis et en améliorant les performances de certaines entités européennes provenant de l'acquisition d'Hagemeyer, Rexel peut capitaliser sur sa position de leader pour améliorer sa rentabilité.
- **Poursuivre son désendettement et le renforcement de sa structure financière.** Après avoir amélioré sa flexibilité financière grâce à la renégociation du *covenant* bancaire en juillet dernier et avoir significativement réduit son endettement, Rexel envisage de faire appel à court-terme au marché obligataire, si les conditions de marché le permettent, afin d'allonger la maturité de ses financements.

PERSPECTIVES

Au cours de la Journée Investisseurs, Rexel actualisera ses perspectives pour 2009 :

- Le chiffre d'affaires devrait s'établir entre 11,2 et 11,3 milliards d'euros
- La marge d'EBITA ajusté devrait être proche de 4,0%
- La dette financière nette de fin d'année devrait être inférieure à 2,5 milliards d'euros, soit une baisse de plus de 400 millions d'euros par rapport à l'année précédente

A moyen-terme, et dans un environnement stabilisé, Rexel devrait afficher une croissance organique annuelle supérieure d'au moins un point à celle du PIB des zones d'activité du Groupe, améliorer de façon significative sa rentabilité et générer un niveau élevé de flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts.

Jean-Charles Pauze, Président du Directoire de Rexel, déclare :

"Rexel a clairement défini les axes stratégiques à moyen-terme qui lui permettront de saisir les opportunités en s'appuyant sur la reprise des marchés. Les équipes et les ressources de Rexel sont pleinement mobilisées pour mettre en œuvre notre stratégie et fournir à nos clients les services et solutions à forte valeur ajoutée qui généreront une croissance rentable pour le Groupe et renforceront sa position de leader."

INFORMATION FINANCIERE

Les présentations qui seront faites pendant la Journée Investisseurs seront disponibles aujourd'hui, dès 12h, sur le site internet du Groupe : www.rexel.com

CALENDRIER

11 février 2010 : Résultats du 4ème trimestre et de l'année 2009.

POUR PLUS D'INFORMATION, MERCI DE CONTACTER :

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc Maillet

☎ +33 1 42 85 76 12

mmaillet@rexel.com

PRESSE

Pénélope Linage

☎ +33 1 42 85 76 28

plinage@rexel.com

Brunswick

Thomas Kamm

☎ +33 1 53 96 83 92

tkamm@brunswickgroup.com

Leader mondial de la distribution de matériel électrique, Rexel sert trois marchés finaux : l'industrie, la construction résidentielle et la construction tertiaire. Le Groupe est présent dans 34 pays, à travers un réseau de 2 300 agences et emploie 30 000 collaborateurs. Rexel a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires pro forma de 13,7 milliards d'euros. Son principal actionnaire est un groupe d'investisseurs dirigé par Clayton Dubilier & Rice, Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et intégré dans les indices suivants : NEXT 150, SBF 120 et CAC Mid 100.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site www.rexel.com

AVERTISSEMENT

Du fait de son activité de vente de câbles, le Groupe est exposé indirectement aux variations du prix du cuivre. En effet, les câbles constituaient environ 15 % du chiffre d'affaires du Groupe et le cuivre représente environ 60 % de leur composition. Cette exposition est indirecte dans la mesure où les prix des câbles sont également dépendants des politiques commerciales des fournisseurs et de l'environnement concurrentiel sur les marchés du Groupe. Les variations du prix du cuivre ont un effet estimé dit « récurrent » et un effet estimé dit « non récurrent » sur la performance du Groupe, appréciés dans le cadre des procédures de reporting interne mensuel du Groupe Rexel:

- l'effet récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet prix lié au changement de valeur de la part de cuivre incluse dans le prix de vente des câbles d'une période à une autre. Cet effet concerne essentiellement le chiffre d'affaires ;

- l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci sont achetés et celui où ils sont vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks (effet direct sur la marge brute). En pratique, l'effet non récurrent sur la marge brute est déterminé par comparaison entre le prix d'achat historique et le tarif fournisseur en vigueur à la date de la vente des câbles par le Groupe Rexel. Par ailleurs, l'effet non récurrent sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute diminué, le cas échéant, de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales (essentiellement la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la variation de la marge brute).

Ces deux effets sont évalués, dans la mesure du possible, sur l'ensemble des ventes de câbles de la période, une majorité du chiffre d'affaires étant ainsi couverte. Les procédures internes du Groupe Rexel prévoient par ailleurs que les entités qui ne disposent pas des systèmes d'information leur permettant d'effectuer ces calculs sur une base exhaustive doivent estimer ces effets sur la base d'un échantillon représentant au moins 70 % des ventes de la période, les résultats étant ensuite extrapolés à l'ensemble des ventes de câbles de la période. Compte tenu du chiffre d'affaires couvert, le Groupe Rexel considère que les effets ainsi mesurés constituent une estimation raisonnable.

Ce communiqué peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document de référence enregistré auprès de l'AMF le 20 avril 2009 sous le n°R.09-022). Aucune garantie ne peut être donnée quant à leur réalisation. Les résultats opérationnels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel pourraient différer matériellement des données prévisionnelles contenues dans ce communiqué. Rexel ne prend aucun engagement de modifier, confirmer ou mettre à jour ces prévisions dans le cas où de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué, sauf si une réglementation ou une législation l'y contraint.