



Rexel

Solutions d'efficacité électrique

2010

Rapport d'activité
et de responsabilité
d'entreprise

Sommaire

- 2 Chiffres clés
- 4 Rexel dans le monde
- 6 Faits marquants
- 8 Message de Roberto Quarta
- 10 Entretien avec Jean-Charles Pauze

14 Accompagner

- 16 Bâtiment basse consommation
- 18 Grands projets
- 20 Expert multisectoriel
- 24 Pays à forte croissance

26 Innover

- 28 Convergence des dispositifs de vente
- 30 Promotion de l'efficacité électrique
- 32 Une supply chain d'excellence

34 S'engager

- 36 Environnement
- 40 Ressources humaines
- 44 Comité exécutif
- 46 Gouvernement d'entreprise
- 47 Bourse et actionnaires

49 Mesurer

- 50 Chiffres clés commentés
- 52 Comptes consolidés
- 56 Indicateurs environnementaux et sociaux





Rexel, leader mondial de la distribution de matériel électrique

DISTRIBUTEUR DE SOLUTIONS ET DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUES

Implanté sur tous les continents, le groupe Rexel rassemble plus de **28 000 collaborateurs** dans une **quarantaine d'enseignes**. Groupe d'origine française, il réalise un chiffre d'affaires de **12 milliards d'euros**, dont 80 % à l'international.

ACTEUR GÉNÉRALISTE

Rexel déploie son expertise dans les solutions d'**efficacité électrique**, de **maîtrise de l'énergie**, de la **gestion technique du bâtiment** et des **énergies renouvelables**. Grâce à des centres experts, le Groupe s'adresse aussi bien aux installateurs électriciens qu'aux marchés spécialisés du tertiaire hospitalier, des data centers ou du secteur industriel.

ACCÉLÉRATEUR DE PROGRÈS ÉLECTRIQUE

Rexel s'engage sur les problématiques **d'économies d'énergie** et des **solutions d'éco-efficacité**. Leader mondial sur son secteur, le Groupe est un acteur responsable vis-à-vis de la société et de l'environnement. Pour un monde plus sûr, plus confortable, plus performant et plus durable.

Rexel en 2010

N°1 en Amérique du Nord

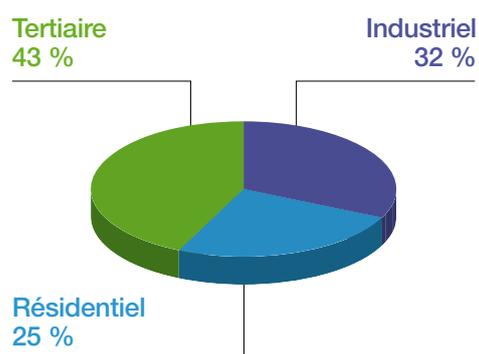
N°1 en Asie-Pacifique

N°2 en Europe

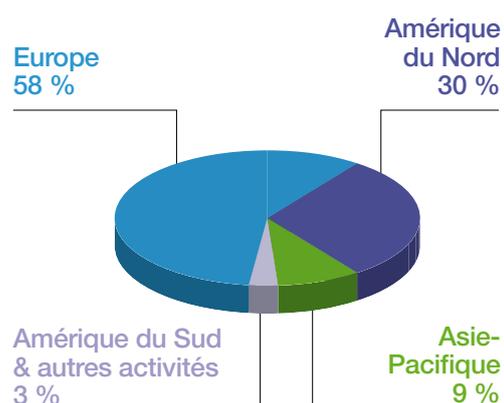
2200 agences

40 enseignes commerciales

Répartition du chiffre d'affaires par **marché**



Répartition du chiffre d'affaires par **zone géographique**





FINANCE

12 Md€

de chiffre d'affaires (+5,8%)

+31,7% Résultat opérationnel courant avant autres produits et charges (593 M€)

+154,7% Résultat avant impôt (287 M€)



SOCIAL

5 000

salariés dans 11 pays, concernés par le nouveau programme de prévoyance *Rexel Plus Protection For All*

41% des salariés formés à la sécurité en 2010



ENVIRONNEMENT

1^{re} évaluation de l'empreinte carbone du Groupe

11 500 tonnes de déchets valorisées par le Groupe en 2010

VENTES

+73% d'équipements photovoltaïques

+36% d'éclairages basse consommation

Rexel dans le monde

Rexel est le distributeur de référence de tous types de matériel et solutions électriques pour tous ses clients, partout dans le monde. Tout en renforçant sa présence dans les zones à fort potentiel que sont la Chine, l'Asie du Sud-Est, l'Inde et l'Amérique du Sud, le Groupe consolide ses positions au sein des économies matures en Europe et en Amérique du Nord.



Amérique du Nord

30 % des ventes
530 agences
7 300 collaborateurs
Position de Rexel : N° 1

CANADA
Nedco
Westburne

ÉTATS-UNIS
Gexpro
Rexel Inc.

Amérique du Sud & autres activités

3 % des ventes
70 agences
1 600 collaborateurs

BRÉSIL*
Nortel

CHILI
Flores y Kersting
Rexel Electra

AUTRES ACTIVITÉS
Activités ACE
Bizline
Conectis

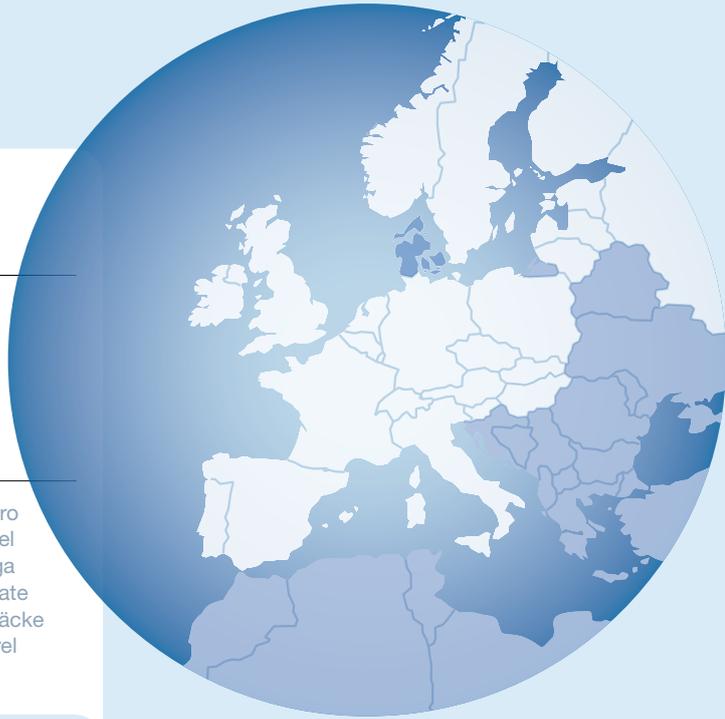
Europe

58 % des ventes

1 300 agences

16 500 collaborateurs

Position de Rexel : **N° 2**



ABM Rexel	Hagard: HAL	Regro
Coaxel	Hagemeyer	Rexel
Denmans	Kellihers	Selga
Elektro-Material AG	Moel	Senate
Elektronabava	Newey & Eyre	Schäcke
Elektroskandia	Onexis	Storl
Grossauer	Parker Merchanting	WF

ROYAUME-UNI
IRLANDE

ROYAUME-UNI
IRLANDE

EUROPE
CONTINENTALE
DU SUD

ESPAGNE
FRANCE
ITALIE
PORTUGAL

EUROPE
DU NORD

BELGIQUE
ESTONIE
FINLANDE
LETTONIE
LITUANIE
LUXEMBOURG
NORVÈGE
PAYS-BAS
RUSSIE
SUÈDE

EUROPE
CENTRALE
ET DE L'EST

ALLEMAGNE
AUTRICHE
HONGRIE
POLOGNE
RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
SLOVAQUIE
SLOVÉNIE
SUISSE



Asie-Pacifique

9 % des ventes

300 agences

2 600 collaborateurs

Position de Rexel : **N° 1**

AUSTRALIE
CHINE
INDE*
INDONÉSIE

MALAISIE
NOUVELLE-ZÉLANDE
SINGAPOUR
THAÏLANDE

Beijing Lucky Well Zhineng*	Impel Inaco	Redeal Networks Suzhou Xidian
EIW	John R. Turk	Wuhan Rockcenter
Gexpro Asia	Lear&Smith	Yantra Automation*
Huazhang Electric	Page Data	
Ideal	Rexel	

* depuis janvier 2011.

Faits marquants

JANV.



Fourniture de l'éclairage de **150 HÔTELS** de la chaîne Sol Melia en Espagne

FÉV.

E-COMMERCE
déploiement de la nouvelle plateforme Groupe de web marchand

MOBILISATION
en faveur des salariés chiliens du Groupe suite au **tremblement de terre**

MARS

GEXPRO REMPORTE UN CONTRAT DE 5 ANS
avec GSA (General Services Administration), en charge des bâtiments publics aux États-Unis

AVRIL

Rexel Chine fournit une partie des équipements d'éclairage pour les bâtiments de l'Exposition Universelle de Shanghai



JUIL.



Rexel France lance le site Internet Inexel.tv, **la chaîne des professionnels de l'électricité**



Social : Mise en place de « Rexel Plus, Protection for All », un **programme de prévoyance** pour les salariés dans 11 pays du Groupe

AOÛT



Rexel Inc (USA) remporte le TED Magazine

“BEST OF THE BEST” MARKETING AWARD

SEPT.



Rexel intègre l'indice **FTSE EuroMid**



Lancement du **plan d'actionnariat salarié Opportunity 2010**, qui s'adresse à 22 000 collaborateurs dans 12 pays

OCT.

Inauguration du **Rugby Stadium d'Auckland (Nouvelle Zélande)** où aura lieu la Coupe du monde de Rugby en 2011



MAI



Gexpro lance **ACTIVE-8**, un programme commercial global autour de l'efficacité énergétique



Lancement du **Rexel Business Leadership Cycle**, programme de haut niveau destiné aux managers à haut potentiel

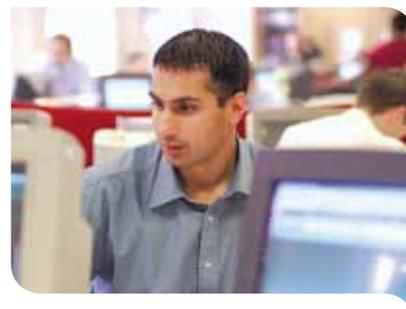
Prix de la meilleure opération de financement

remis par le Club des Trente qui regroupe les directeurs financiers des principaux grands groupes français, avec le concours de HEC Paris et le soutien de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Gexpro présent à **Wind Power** à Dallas et Hagemeyer Deutschland à **Intersolar** à Munich (les deux plus grands salons internationaux consacrés respectivement à l'éolien et au photovoltaïque)

JUIN

Inauguration du **MARINA BAY SANDS** de Singapour



Le groupe Rexel renforce sa **démarche éthique** dans les filiales

NOV.



BILAN CARBONE™

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Rexel réalise sa première évaluation d'empreinte carbone selon la méthode Bilan Carbone®

DÉC.

ISO 14001

Hagemeyer Deutschland obtient la certification pour l'ensemble de ses sites



Acquisition en Suisse de la société Grossauer

JANV. 2011

Brésil & Inde

Rexel fait son entrée au Brésil et en Inde grâce à l'acquisition des sociétés Nortel Suprimentos Industriais et Yantra Automation

Chine

Rexel renforce ses positions en Chine en acquérant Beijing Lucky Well Zhineng et Wuhan Rockcenter



Message de Roberto Quarta

Président du Conseil de surveillance

En 2010, Rexel a retrouvé le chemin de la croissance rentable et démontré de nouveau la solidité de son modèle.

En dépit d'un environnement économique difficile, Rexel a dégagé des performances très satisfaisantes au cours du dernier exercice. Avec un chiffre d'affaires de près de 12 milliards d'euros, le Groupe affiche une hausse de ses ventes, portée non seulement par le redressement progressif de la conjoncture au cours de l'année, mais surtout par son positionnement sur des segments de marché à fort potentiel de croissance. Grâce à la réactivité des équipes et aux mesures d'optimisation des coûts mises en place dès le début de la crise, Rexel est parvenu à gagner un point de rentabilité et à dégager une forte hausse de ses résultats. Dans le même temps, Rexel a réduit sa dette nette de près de 128 millions d'euros et significativement amélioré ses ratios financiers.

La conjonction de solides performances opérationnelles et de l'amélioration de sa structure financière permet à Rexel, après deux ans d'interruption, de renouer avec le versement d'un dividende à ses actionnaires. Ceux-ci se verront proposer le versement d'un dividende de 0,40 € par action au titre de l'exercice 2010.

UN MODÈLE PERFORMANT

Les solides résultats de Rexel en 2010 témoignent de sa capacité d'adaptation et la pertinence de ses choix stratégiques. Rexel est clairement positionné sur des segments qui sont au cœur des enjeux de son secteur et recèlent un fort potentiel de croissance : efficacité énergétique, développement des énergies renouvelables, grands projets internationaux d'infrastructure. En évoluant d'un simple distributeur de matériel électrique à un fournisseur de solutions à forte valeur ajoutée, Rexel apporte à ses clients un niveau de service, de conseil et d'innovation de plus en plus important. Rexel est ainsi idéalement placé pour répondre aux défis de demain et renforcer son leadership sur le marché de la distribution de matériel électrique.

UN GROUPE RESPONSABLE ET TRANSPARENT

En 2010, Rexel a également fait de nouvelles avancées en matière de responsabilité sociale. Le Groupe a mis en place un programme de prévoyance universelle à l'international. Ce dispositif garantit un niveau minimum de protection sociale en matière de risques professionnels (accident du travail / maladie professionnelle) dans onze pays où les régimes obligatoires sont inférieurs aux standards fixés par le Groupe. Afin d'associer plus étroitement les équipes de Rexel aux performances et augmenter leur participation au capital, Rexel a lancé à l'automne *Opportunity 2010*, le deuxième plan d'actionnariat salarié proposé depuis l'introduction en Bourse en 2007.

Poursuivant son engagement d'observer les meilleures pratiques en termes de gouvernement d'entreprise, Rexel a aussi modifié la composition de son Conseil de surveillance pour en renforcer l'indépendance et la diversité avec les nominations de Françoise Gri, d'Amaury Hendrickx et de Manfred Kindle.

**De solides performances
opérationnelles et l'amélioration
de sa structure financière
permettent à Rexel de renouer avec
le versement d'un dividende**

**Avec des fondamentaux solides,
Rexel est bien armé pour saisir
les opportunités de croissance
et consolider sa position de leader**

UN POTENTIEL DE CROISSANCE RENFORCÉ

Au cours des derniers mois, Rexel a également repris le chemin de la croissance externe, consolidant ses positions tant dans les marchés matures que dans les marchés émergents. Après avoir réalisé à la fin de 2010 une acquisition en Suisse, le Groupe a annoncé au début de 2011 quatre acquisitions en Chine, au Brésil et en Inde qui augmentent sensiblement le chiffre d'affaires réalisé dans les pays émergents et créent des bases solides pour tirer parti du fort potentiel de croissance de ces marchés.

Avec des fondamentaux solides, une structure financière renforcée, un *business model* adapté aux enjeux de son industrie et des positions fortes sur ses principaux marchés, Rexel est bien armé pour saisir les opportunités de croissance et consolider sa position de leader.

Les marchés financiers le reconnaissent, comme en témoigne la hausse de 60 % du titre Rexel au cours de 2010. C'est une des plus fortes hausses parmi les sociétés du SBF 120.

En conduisant depuis plusieurs années la transformation du secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique, le Groupe a prouvé sa capacité à créer de la valeur. Le Conseil de surveillance et moi-même sommes très confiants dans la solidité et dans l'avenir de Rexel.





Entretien

avec Jean-Charles Pauze

Président du Directoire

L'EXERCICE 2010 EST-IL CELUI DE LA REPRISE POUR REXEL ?

Nous avons en effet renoué avec la croissance en 2010, et l'amélioration régulière de nos performances tout au long de l'année nous a même permis de dépasser nos objectifs. Notre chiffre d'affaires a atteint près de 12 milliards d'euros, soit une hausse de 5,8 % en données publiées et de 1,3 % à taux de change, périmètre et nombre de jours constants. Notre rentabilité a atteint 5 % contre 4 % en 2009. Notre EBITA s'élève à 616 millions d'euros sur l'année, soit une hausse de 31,2 % par rapport à 2009. Enfin, nous avons considérablement amélioré notre structure financière et réduit notre ratio d'endettement à moins de 3,2 fois notre EBITDA à fin 2010 contre 4,3 fois notre EBITDA un an auparavant. Dans un environnement qui s'est amélioré mais est resté difficile, Rexel réalise des performances très satisfaisantes en 2010 : nous avons réussi à augmenter nos ventes, améliorer notre rentabilité et nous désendetter.

EST-CE QUE CES BONS RÉSULTATS DE 2010 VOUS PERMETTRONT DE VERSER UN DIVIDENDE ?

Oui. Notre fort désendettement et l'amélioration continue de nos performances nous permettent de reprendre le versement d'un dividende et nous proposerons à nos actionnaires lors de l'Assemblée générale du 19 mai de verser un dividende de 40 centimes d'euro par action, payable en numéraire ou en actions au choix de l'actionnaire. Ce montant correspond à un taux de distribution de 39 % du résultat net récurrent. Nous sommes très heureux de pouvoir remercier nos actionnaires de leur fidélité en reprenant le versement d'un dividende.

AVEZ-VOUS RENOUÉ AVEC LA CROISSANCE DANS TOUTES LES ZONES GÉOGRAPHIQUES ?

Nous avons en effet constaté un retournement de tendance progressif tout au long de l'année. À l'échelle du Groupe, nous sommes passés d'une évolution négative de nos ventes au premier trimestre à une évolution positive dès le deuxième trimestre et cette tendance s'est ensuite poursuivie, voire accélérée. À partir du troisième trimestre, nous avons été en croissance dans toutes les zones où nous opérons, y compris en Amérique du Nord après y avoir connu neuf trimestres consécutifs de baisse.

Dans un environnement qui s'est amélioré mais est resté difficile, Rexel réalise des performances très satisfaisantes en 2010

En Europe, notre chiffre d'affaires sur l'année a progressé de 1,4 % et nos performances se sont redressées dans tous nos principaux marchés.

En Amérique du Nord, où la crise a sévi très fortement, nous connaissons un retournement important puisque nous enregistrons une croissance organique de 9,1 % au dernier trimestre alors que le premier trimestre avait été marqué par une baisse de 13,5 %. Au total sur l'année, nos ventes en Amérique du Nord restent légèrement négatives, avec un recul de 1,2 %, mais ceci représente une très nette amélioration par rapport aux - 27 % enregistrés en 2009.

L'Asie-Pacifique, quant à elle, a connu une croissance à deux chiffres sur l'ensemble de l'année, soutenue notamment par la très forte croissance de la Chine mais également par les bonnes performances en Australie. Sur l'ensemble de l'année, la zone a enregistré une croissance organique de près de 11 %.

LE REDRESSEMENT DE REXEL EST-IL DÛ PRINCIPALEMENT À L'AMÉLIORATION DE LA CONJONCTURE OU EST-IL AUSSI DÛ AUX MESURES MISES EN PLACE POUR SURMONTER LA CRISE ?

L'amélioration de la conjoncture nous aide bien évidemment, mais les bonnes performances de Rexel sont surtout attribuables aux importants efforts d'adaptation que nous avons faits dès le début de la crise et dont nous récoltons aujourd'hui les fruits. Rexel est aujourd'hui un groupe plus solide et plus flexible car nous avons abaissé durablement notre structure de coûts et optimisé notre logistique et notre réseau d'agences. Mais surtout, Rexel s'est organisé de façon à être en mesure de saisir proactivement de nouvelles opportunités de croissance dans des segments très porteurs, tels que l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, ou en développant nos compétences dans les grands projets.

Nous avons mis en place des équipes spécialisées dans ces segments qui travaillent en étroite concertation pour partager leurs expériences et échanger les bonnes pratiques. Cette organisation reflète l'évolution continue de notre *business model* : d'un simple distributeur de produits de matériel électrique, nous sommes devenus un prescripteur de solutions et de services à valeur ajoutée pour nos clients.

COMMENT COMPTEZ-VOUS POURSUIVRE ET ACCÉLÉRER VOTRE CROISSANCE ORGANIQUE ?

Nous avons identifié quatre domaines dans lesquels nous poussons les feux pour accélérer notre croissance. Ces quatre domaines sont l'efficacité énergétique, l'énergie photovoltaïque, l'éolien et les grands projets internationaux. En interne, nous appelons ces quatre activités les SOGs, pour *Structural Organic Growth drivers*, et nous comptons sur eux pour générer 400 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel d'ici 2012. Nous sommes déjà en bonne voie, puisque ces quatre segments ont représenté un chiffre d'affaires de 427 millions d'euros en 2010 contre 280 millions d'euros en 2009, soit une hausse de près de 53 %.

Rexel est aujourd'hui un groupe plus solide et plus flexible

Dans le domaine de l'efficacité énergétique, la conversion vers les éclairages basse consommation ou les nouvelles technologies d'éclairage représentent d'énormes opportunités, et nos équipes sont mobilisées pour les saisir. À titre d'exemple, aux États-Unis nous avons déployé une dizaine d'équipes de deux personnes chacune, à Houston et dans le Colorado, pour cibler le marché des concessionnaires automobiles. En deux jours, ils ont gagné treize projets, représentant un chiffre d'affaires de 350 000 dollars, en leur proposant des solutions qui peuvent représenter des économies d'énergie de 35 % à 50 %. En 2010, nous avons réalisé 73 % de croissance sur le photovoltaïque et 36 % sur l'éclairage basse consommation. En 2015, 50 % de notre chiffre d'affaires réalisé dans le bâtiment devrait participer à l'amélioration de l'efficacité énergétique.

**Face au défi énergétique
et environnemental,
nous avons choisi de nous
impliquer pleinement dans la
promotion et la mise en œuvre
des solutions électriques
les plus performantes**

Dans les grands projets d'infrastructure, nous avons créé une structure dédiée, International Projects Group (IPG) pour collaborer avec les cabinets d'ingénierie internationaux et suivre les clients dans leur croissance. Rexel IPG coordonne les réseaux opérationnels de Rexel à travers le monde et offre à ses clients d'importantes économies sur leur processus d'approvisionnement. Nous avons par exemple fourni la solution globale d'éclairage pour le casino-hôtel Marina Bay Sands à Singapour.

Consommer moins, diminuer les rejets de CO₂, produire des énergies renouvelables : par notre position de prescripteur, nous nous sommes affirmés comme un acteur incontournable pour répondre à ces défis.

VOUS AVEZ ÉGALEMENT REPRIS LA CROISSANCE EXTERNE, NOTAMMENT DANS LES PAYS À FORTE CROISSANCE. QUELS SONT VOS OBJECTIFS ?

Effectivement, les acquisitions font également partie de notre stratégie pour accélérer notre croissance. Après une pause nous avons annoncé cinq acquisitions depuis décembre 2010, toutes relatives et rentables dès la première année.

Notre stratégie de croissance externe s'articule autour de trois axes. Tout d'abord renforcer notre position sur les marchés en forte croissance. Début 2011, Rexel a acquis quatre sociétés dans des pays stratégiques : Chine, Brésil et Inde. En Chine, Beijing Lucky Well Zhineng et Wuhan Rockcenter Automation complètent l'offre du Groupe à destination de la



clientèle industrielle. Rexel revient sur le marché brésilien en prenant le contrôle de Nortel Suprimentos Industriais, un important distributeur comptant de nombreuses multinationales parmi ses clients et qui nous donne ainsi une plateforme solide dans ce pays pour nous développer. En Inde, il s'agit d'une première entrée pour le Groupe avec Yantra Automation, spécialiste de la distribution d'automatismes et de contrôles industriels.

Nous avons réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de plus de 620 millions d'euros dans les pays émergents, soit 5,2 % de notre chiffre d'affaires total. Nous voulons doubler nos ventes entre 2010 et 2013 sur les pays à forte croissance, avec un objectif de ventes d'un milliard d'euros en 2012.

Notre deuxième axe consiste à renforcer nos parts de marché dans les pays matures où nous opérons actuellement. Nous venons ainsi d'acquérir Grossauer, le quatrième distributeur de matériel électrique en Suisse, dont la forte présence dans le secteur industriel et l'implantation géographique sont très complémentaires avec Electro-Matériel premier distributeur d'équipements électriques du pays et filiale de Rexel.

Enfin, et c'est notre troisième axe stratégique, saisir des opportunités d'acquisition de sociétés qui présentent un savoir faire particulier, complémentaire de notre offre. Actuellement, nous sommes très attentifs aux domaines de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables (audits énergétiques, gestion de projet).

Sur les pays à forte croissance, nous voulons doubler nos ventes entre 2010 et 2013

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE EST UN ENJEU MAJEUR. QUE FAIT REXEL EN LA MATIÈRE ?

Face au défi énergétique et environnemental, nous avons choisi de nous impliquer pleinement dans la promotion et la mise en œuvre des solutions électriques les plus performantes et dans l'offre de solutions dans les énergies renouvelables. Nos actions de sensibilisation et de formation vont dans ce sens : faire consommer mieux et donc moins d'énergie, grâce aux nouvelles fonctionnalités des équipements électriques et à leur intégration dans des systèmes optimisés.

Bien sûr, cette démarche se prolonge au sein de notre Groupe, qui met en place des pratiques exemplaires : recyclage des déchets, conformité aux normes... Nous souhaitons réduire notre empreinte environnementale, et nous le faisons avec nos fournisseurs et nos clients avec lesquels nous avons tissé pour cela des partenariats. En 2010, nous avons réalisé notre première évaluation d'empreinte carbone et nous avons amélioré les outils d'évaluation internes ; nous souhaitons que nos collaborateurs acquièrent une culture de l'indicateur carbone.



ET QUE FAITES-VOUS EN DIRECTION DE VOS COLLABORATEURS ?

Nous avons une politique très proactive en matière de formation. Nous proposons à nos collaborateurs des parcours de formation sur mesure. Nous avons ainsi mis en place en 2010 le *Business Leadership Cycle*, formation de haut niveau destinée aux managers amenés à occuper des fonctions stratégiques. Nous utilisons les technologies de l'information et de la communication pour cartographier les compétences, comme en France, ou pour proposer de l'*e-learning* et ainsi éviter les déplacements inutiles, comme en Australie.

À la suite d'une revue des indicateurs sociaux réalisée en 2009, nous avons initié en 2010 un programme de prévoyance universelle, « *Rexel Plus Protection for All* », destiné à 5 000 de nos collaborateurs dans 11 pays où nous avons estimé que les systèmes obligatoires n'étaient pas suffisants. Enfin, nous avons souhaité associer plus étroitement nos collaborateurs aux performances du Groupe avec le plan d'actionnariat salarié *Opportunity 2010*, qui a ouvert la possibilité à 80 % de nos effectifs d'acquérir des titres du Groupe à un prix préférentiel.

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES DU GROUPE POUR L'ANNÉE 2011 ?

Si 2010 a été l'année au cours de laquelle nous avons renoué avec la croissance, 2011 nous permettra de prolonger et de renforcer cette tendance tout au long de l'année.

Nous attendons une hausse du chiffre d'affaires qui nous permettra de consolider notre position de leader sur le marché mondial. Nous sommes confiants dans une hausse des volumes sur 2011 pour soutenir la croissance organique et nous continuerons, en outre, à mener une politique active de croissance externe, notamment dans les marchés à plus forte croissance.

Nous continuerons également en 2011 à améliorer notre rentabilité et à optimiser nos capitaux engagés. Nous visons une nouvelle amélioration de notre marge d'EBITA de l'ordre de 50 points de base par rapport à 2010.

Enfin, nous resterons très attachés à générer un cash flow élevé en gérant de façon stricte l'évolution du besoin en fonds de roulement. Cela nous permet de viser un flux de trésorerie libre avant intérêts et impôts de plus de 500 millions d'euros en 2011.

En cinq ans le Groupe a doublé de taille, amélioré sa rentabilité et affirmé son leadership. Je souhaite remercier les 28 000 collaborateurs du Groupe pour les succès accomplis. Plus que jamais, Rexel est prêt à relever de nouveaux défis et poursuivre son développement.

Accompagner Innover S'engager Mesurer

NOTRE APPROCHE SUR 4 SEGMENTS DE MARCHÉS

Nouveaux marchés, nouvelles opportunités... la distribution de matériel électrique est en pleine évolution. Les pays émergents renforcent considérablement leur demande, tandis que les pays développés insufflent au secteur un souffle nouveau en répondant au défi environnemental. Pour ses clients, Rexel déploie les compétences d'un leader international : expertise dans les nouveaux produits de l'efficacité électrique, logistique des grands projets, implantations au plus près des besoins. Pour Rexel, accompagner, c'est anticiper et s'engager pour être aux côtés de ses partenaires et de ses clients.



Bâtiment **basse consommation**

En s'appuyant sur ses expertises et sur des stratégies commerciales valorisant la performance énergétique, Rexel accompagne l'évolution technologique et réglementaire du secteur de la construction. Le passage au bâtiment basse consommation représente un potentiel considérable d'amélioration de l'efficacité énergétique pour nos sociétés.



Expert **multisectoriel**

Attentif à l'évolution des normes et aux attentes de chaque secteur, Rexel a constitué des équipes spécialisées. Ces pôles d'expertise mobilisent des ressources transversales pour répondre aux besoins spécifiques de chaque segment de marché : hôpitaux, data centers, industrie...



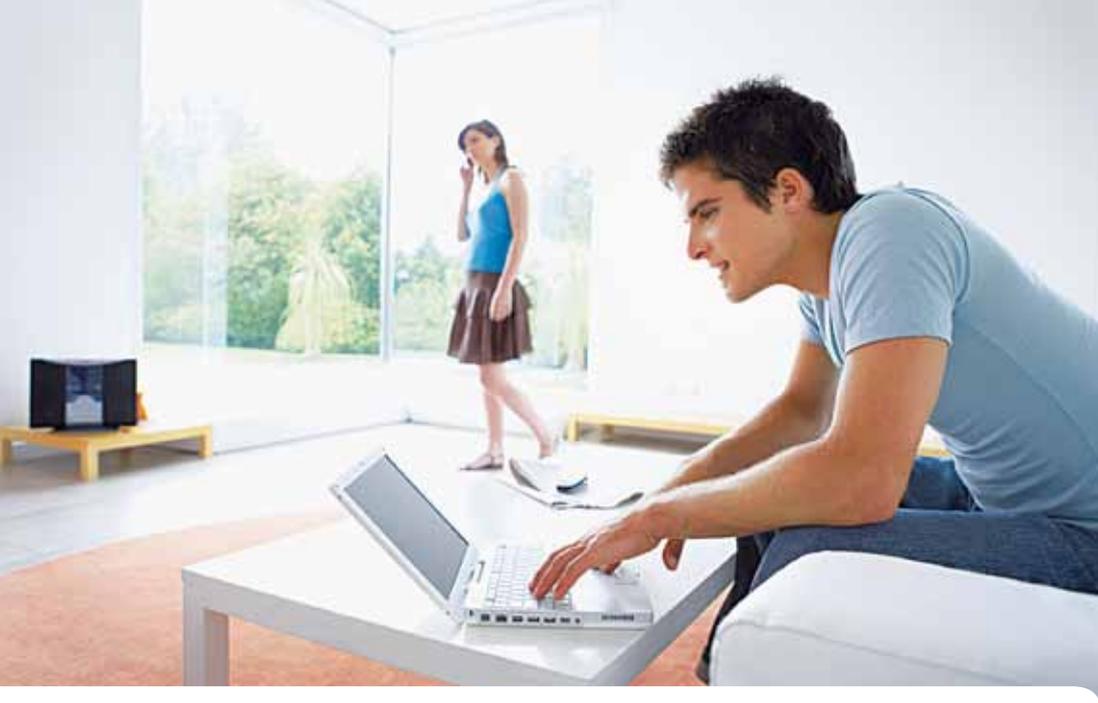
Grands **projets**

Partenaire depuis de nombreuses années des grands cabinets d'ingénierie internationaux, Rexel sait gérer la complexité et mettre en œuvre son savoir-faire dans la gestion des grands projets pour accompagner la réalisation d'infrastructures complexes, avec des solutions logistiques sur mesure.



Pays à **forte croissance**

Avec un niveau d'équipement très varié selon les régions, les pays à forte croissance représentent un potentiel de développement important pour Rexel qui, en 2011, reprend sa politique d'acquisitions en se renforçant en Chine et en s'implantant en Inde et au Brésil.



Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

Les défis du bâtiment basse consommation

Expert dans les solutions pour la maîtrise de l'énergie, Rexel accompagne la transformation technologique et réglementaire du bâtiment basse consommation (BBC). Pour Rexel, l'application des nouvelles normes énergétiques au secteur immobilier ouvre un marché considérable. C'est sur le bâtiment que repose une grande part de la politique de réduction des gaz à effet de serre engagée par les États (Kyoto, Paquet Énergie Climat, Grenelle...). Rénovation et neuf confondus, le « green » building représentera environ 50 % du marché du matériel électrique destiné au bâtiment d'ici 2015.

À nouvelles normes, nouvelle approche ; c'est désormais la performance globale du bâtiment qui est mesurée, et non plus seulement celle des éléments qui le composent. Il s'agit d'analyser la structure, les équipements et les modes de vie des usagers pour concevoir une solution complète et efficace.

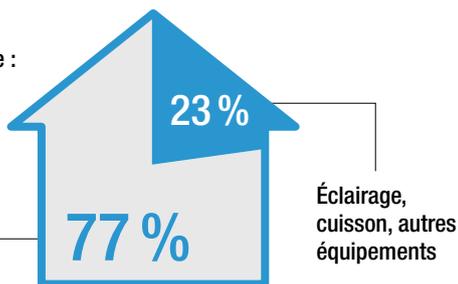
Cette approche systémique concerne l'ensemble des acteurs : professionnels de l'électricité et du bâtiment, autorités de normalisation et associations, propriétaires et occupants. Seule une bonne coordination entre ces différentes parties prenantes permet de concevoir une construction durablement performante. Rexel, par son rôle de prescripteur conseil au cœur de la filière, garantit cette bonne coordination et accélère l'adoption de solutions électriques innovantes.

Responsable de l'énergie est un métier qui se développe rapidement dans la gestion des parcs immobiliers tertiaires et industriels. Considérant la rentabilité énergétique globale du bâtiment sur toute sa durée de vie, il concilie confort, performance et retour sur investissement.

TRAVAILLER AVEC LES PROFESSIONNELS DU GÉNIE CLIMATIQUE

Dans un bâtiment, les deux tiers de l'énergie consommée sont consacrés au chauffage, à la climatisation et à la production d'eau chaude sanitaire. Le poste de la gestion climatique est donc le plus gourmand en énergie. Dans ce domaine, Rexel dispose d'une gamme de solutions éco-efficaces (pompes à chaleur, chauffe-eau solaires, ventilation double flux...). Rexel France, par exemple, déploie depuis deux ans une stratégie globale de commercialisation de solutions de maîtrise de l'énergie. En tant que distributeur multispécialiste, l'enseigne propose à ses clients des solutions à la convergence des mondes électrique et hydraulique, avec notamment une offre complète en génie climatique et énergies renouvelables. Rexel France a recruté 70 experts et propose cette offre spécifique, couplée à des sessions de formation, dans 150 agences. Une activité qui permet à ses clients électriciens d'investir les marchés de la thermie et à l'enseigne de renforcer sa collaboration avec les plombiers-chauffagistes.

Génie climatique :
chauffage/
climatisation/
eau chaude
sanitaire



Le génie climatique, une composante essentielle du BBC



Patrick Berard

Directeur Général de Rexel France et Europe du Sud

Ouvrir de nouveaux marchés à nos clients

La réussite des politiques d'efficacité énergétique passe par le décloisonnement entre les différents corps de métiers concernés et leur capacité à travailler ensemble. Face à cette évolution, l'installateur électricien a deux options : soit il recrute du personnel qualifié afin de mobiliser les compétences complémentaires, soit il coopère avec des couvreurs, des chauffagistes, des thermiciens, des électroniciens.

Pour s'adapter à cette nouvelle donne, Rexel a décidé d'élargir son offre au delà du matériel purement électrique. Dans son catalogue, Rexel France propose dorénavant des solutions mixtes qui favorisent l'efficacité énergétique (gestion intelligente de l'éclairage, système de délestage automatique, etc.) et des équipements économes en énergie (pompes à chaleur, chauffe-eau solaires, etc.).

Pour inciter les électriciens à franchir le pas, Rexel adapte son catalogue à leurs attentes. Par exemple, l'enseigne leur propose du matériel qui peut être mis en œuvre par simple sertissage et dispense des formations spécifiques à cette technique. Nous insistons également auprès de nos clients sur toute l'intelligence et la valeur ajoutée des nouvelles solutions électriques, comme la domotique ou les systèmes de gestion technique du bâtiment, qui seront les clés de la performance et du confort des installations de demain. La démarche en vaut la peine puisque le marché français de la rénovation est estimé à 18 millions d'habitations. >>



La Deutsche Bank passe au vert

Après deux ans de travaux, la Deutsche Bank a réinvesti ses bureaux, deux tours construites en 1984 et complètement rénovées. Désormais, ce sont les « Green Towers ». À cause de leur couleur ? Non, à cause de leur conception. Éclairages basse consommation, régulation thermique avancée, chauffe-eau solaire, climatisation à récupération de chaleur... tout concourt à l'optimisation des performances. Le bâtiment a ainsi réduit ses consommations de 67 % pour le chauffage, 55 % pour les applications électriques. Au bilan, les Green Towers ont réduit leurs émissions de CO₂ de 90 %, pour un espace utile qui s'est agrandi de 20 % !

Pour réaliser le chantier, le cabinet Imtech a fait appel à **Hagemeyer Deutschland**, filiale du groupe Rexel. « Pendant deux ans, nous avons livré les fournitures via nos centres logistiques de Neuwied et de Weinheim. Plus de 1 000 kilomètres de câbles et une grande quantité d'équipements électriques ont été intégrés aux deux tours », explique Jens Oster, manager Grands Comptes. Une tâche complexe, d'autant que Hagemeyer ne recevait les commandes que deux à trois jours avant l'échéance de livraison. La société s'est donc équipée de containers spécifiques pour délivrer le câble sur place. « De l'emplacement logistique sur site au chantier, la fenêtre de livraison était très étroite. C'était la seule façon de procéder efficacement ; sinon nous aurions provoqué des embouteillages monstres au centre de Francfort, là où sont implantées les tours. » Les containers étaient alimentés pendant le jour, et la nuit les équipes allaient les disposer sur les chantiers, afin que le travail puisse commencer dès le petit matin.

6 conditions pour atteindre le niveau basse consommation

- Une bonne **isolation** (murs, fenêtres)
- Des équipements **économes** (éclairage, chauffage, eau chaude)
- Des énergies **renouvelables** (pompe à chaleur, solaire, petit éolien)
- Des **automatismes** et des **contrôles** (volet roulant, détecteur de lumière et de présence)
- Du **monitoring** et de la **maintenance** (centralisation, domotique, audit)
- Des utilisateurs **acteurs de la performance** énergétique (expliquer, mesurer, adapter)



Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

Solutions logistiques pour **grands projets** d'infrastructure

En s'appuyant sur des équipes dédiées et sur une expertise de plus de vingt ans, Rexel propose des services de gestion de grands projets et un support à l'échelle internationale. Contrats longs, chantiers complexes, les grands projets d'infrastructures constituent pour Rexel des opérations d'envergure que le Groupe réalise en partenariat avec les plus grands cabinets d'ingénierie comme Fluor, Technip ou Imtech.

Spécialiste de la logistique, Rexel déploie une approche d'ensemble qui contribue à améliorer les performances sur les grands chantiers. Une valeur ajoutée pour le client, notamment en termes de productivité, de sécurité et de gestion de l'environnement.

AMÉLIORER LA RENTABILITÉ

En prenant en charge l'approvisionnement et la maintenance (près de 10% des coûts de main-d'œuvre sur un chantier), le Groupe offre une solution globale. Avec les conditionnements adaptés et les pré-assemblages distribués directement sur le site, les temps d'installation sont sensiblement réduits. Rexel, en organisant les flux de produits et d'information tout au long de la chaîne d'approvisionnement, permet de minimiser les pertes, casses et vols, qui peuvent représenter jusqu'à 3% du volume des achats.

SPÉCIALISER LES TÂCHES DE MANUTENTION

Près d'un tiers des accidents de travail survient lors des phases de maintenance. Externalisées, ces manœuvres sont prises en charge par les professionnels Rexel. En plus de réduire les risques, l'intervention du Groupe permet de concentrer les monteurs sur la partie à plus forte valeur ajoutée de leur tâche.

ASSURER LA GESTION DES DÉCHETS

En phase d'équipement électrique, un chantier génère une quantité importante de déchets. Le Groupe met à la disposition de ses clients des solutions de gestion des déchets sur site (système de collecte, bacs en plastique consignés, etc.), apportant ainsi une réponse globale à une obligation réglementaire environnementale.



Situé en Géorgie, près de la ville de Savannah, le terminal de gaz naturel liquéfié d'Elba a significativement augmenté ses capacités de stockage et de chargement. Le chantier, achevé en juillet 2010, représente 200 millions de dollars d'investissement.



Steve Thomas
CB&I Project procurement manager

Nous souhaitons éliminer les tâches liées aux multiples commandes itératives et nous concentrer sur notre cœur de métier. »

Elba III : doubler les capacités des installations

Southern LNG, acteur majeur du gaz naturel liquéfié aux États-Unis, a confié au cabinet d'ingénierie CB&I la conception et la réalisation de l'agrandissement de son terminal d'Elba (Géorgie), afin de doubler les capacités de stockage et de chargement des navires.

À cette occasion, les équipes de CB&I souhaitaient parer à deux problèmes récurrents sur ce type de chantier : la **répétition des commandes de pièces identiques** et la faible motivation des équipes pour les **tâches d'approvisionnement**. Grâce à la solution logistique sur mesure proposée par Rexel, CB&I a pu suivre en temps réel les quantités commandées, livrées, stockées et consommées, le logiciel *Oasis* lui offrant la possibilité de piloter directement ses besoins et de réduire ses coûts. Rexel a également mis en place une agence sur site permettant un approvisionnement sans rupture de charge ni stockage inutile. Une équipe dédiée a pris en charge le service logistique sur le chantier.

La chaîne de valeur Rexel

APPROVISIONNEMENT

Commandes
Réception
Logistique adaptée



MISE À DISPOSITION

Préparation dédiée
Étiquetage
Livraison « pied de grue »



SUIVI

Reporting hebdomadaire
Suivi des enlèvements et livraisons
Analyse des litiges



Eric Packer
Directeur de Rexel IPG

5 à 15 % d'économie
sur les coûts
d'approvisionnement

Les activités des grands EPC* sont internationales. C'est pourquoi ces entreprises apprécient d'avoir un interlocuteur unique pour la fourniture de matériel et pour les prestations d'approvisionnement. Pour eux, le Groupe a créé en 2009 Rexel IPG, une structure dédiée chargée de coordonner les réseaux opérationnels de Rexel à travers le monde.

En intégrant leur organisation, leur modèle opérationnel et leur stratégie d'exécution, nous leur offrons d'importantes économies, tout en garantissant le respect des cahiers des charges. D'après nos estimations, notre partenariat avec les EPC leur permet de réduire leurs coûts d'approvisionnement en produits électriques de 5 à 15 %. »

* EPC : Engineering, Procurement and Construction (cabinets d'ingénierie).



Associé depuis de nombreuses années au client Las Vegas Sands International, Rexel a relevé le défi du chantier titanesque de l'Hôtel Marina Bay Sands à Singapour : hôtel-casino, 3 tours de 55 étages, 2 600 chambres, un centre commercial, un centre de convention, une des plus grandes terrasses aériennes au monde... En partenariat étroit avec le bureau d'étude, le Groupe a pris en charge la fourniture de la solution globale d'éclairage intérieure et extérieure. À l'aide d'une structure sur site travaillant en 24/7, Rexel a fourni en quelques mois plus de 100 000 installations d'éclairage.



Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

Une approche spécialisée par domaine d'expertise

Pour saisir les opportunités d'un marché de plus en plus technique, Rexel continue à développer ses expertises sectorielles. Pour adapter son offre à la grande diversité des marchés et des acteurs, Rexel développe une approche verticale, construite par grands secteurs d'activité. Le Groupe ajoute à son cœur de métier la compétence d'un distributeur multispecialiste.

Implanté dans 36 pays, Rexel a construit son leadership mondial en étant présent sur tous les marchés (industrie, tertiaire, résidentiel, infrastructures techniques...) et auprès de tous les clients (cabinets d'ingénierie, artisans, grands installateurs, industriels, etc.).

ADOPTER LA CULTURE DE L'AUTRE

Observateur privilégié des mutations des marchés sur lesquels il opère, Rexel cible les segments les plus porteurs et adapte son organisation en conséquence. Être efficace, c'est adopter la culture de l'autre, c'est bien connaître ses process, de la définition des besoins à la mise à disposition des produits. Le Groupe a ainsi développé des « pôles d'expertise », qui correspondent à la fois à un type de client et à un marché en croissance. Au sein de ces structures, les collaborateurs de Rexel ont intégré les méthodes de travail propres à chaque secteur.

SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DU CLIENT

Ces dernières années, Rexel a renforcé son expérience dans le domaine du bâtiment technique : solutions de connectique pour les data centers, installations médicales pour le tertiaire hospitalier, dispositifs de sécurité pour les établissements pénitenciers. L'expertise acquise sur ces secteurs de haute technicité permet au Groupe de se renforcer sur les marchés traditionnels.

Entre 2008 et 2010, Rexel a développé de **nombreux pôles d'expertise**. Pour animer ces pôles, le Groupe a recruté et formé des experts métiers qui sont les interlocuteurs privilégiés des clients et constituent des référents pour l'ensemble des enseignes du Groupe.

TERTIAIRE HOSPITALIER



Rexel est présent sur le secteur de la santé depuis déjà de nombreuses années.

Le vieillissement de la population, l'augmentation de l'offre de soins, les contraintes techniques et sanitaires : tous ces paramètres expliquent le développement rapide des activités du Groupe sur le marché de la construction et de la rénovation des infrastructures de santé.

Partenaire des bureaux d'étude, le Groupe conçoit des solutions qui répondent à l'ensemble de ces contraintes. Les solutions concernent la conception des « têtes de lits » des patients ou encore des blocs opératoires, où doivent cohabiter dans des espaces exigus des multiples systèmes de courants forts et faibles ainsi que des fluides et des gaz. Des dispositifs techniques innovants comme des interrupteurs antibactériens ou des solutions qui permettent d'assurer la maintenance sans perturber l'activité médicale.

À partir de son expertise acquise dans le domaine du tertiaire hospitalier, Rexel a élargi son activité aux cliniques, aux maisons de retraite, et développe des gammes de produits pour le maintien à domicile des personnes âgées ou handicapées.

Hôpital Forth Valley : une solution complète pour l'éclairage



Le contrat d'éclairage de Forth Valley, le plus important hôpital d'Écosse, a été divisé en 17 blocs. Grâce à une offre cohérente, couvrant l'ensemble des fixations et des luminaires à des prix fixés contractuellement et favorisant les économies d'énergie, Newey & Eyre est parvenu à s'imposer sur l'ensemble de ces blocs, pour un montant total de 1,5 million d'euros.



Ken McQuaker

chargé de compte national, Newey & Eyre (Rexel UK)

Les clients du secteur médical ont besoin de solutions fiables et robustes

Nous avons déjà collaboré avec l'entrepreneur Crown House sur plusieurs projets d'éclairage à grande échelle. Les clients du secteur de la santé ont besoin d'un interlocuteur unique, ainsi que de catalogues produits spécialisés, avec un modèle de tarification renégocié et réévalué tous les ans.

C'est donc tout naturellement que ces derniers se sont tournés vers nous lorsque le projet de l'hôpital de Forth Valley s'est concrétisé. Nous nous sommes appuyés sur l'équipe dédiée de l'agence de Glasgow, spécialisée dans les projets d'éclairage. Elle a planifié et coordonné les actions, centralisé les procédures de livraison requises, et assuré également le reporting. »

DATA CENTERS



Avec l'expansion des applications numériques (cloud computing, virtualisation des capacités informatiques, portabilité des applications, backup et sécurité), **les infrastructures liées à l'informatique et aux réseaux sont en forte croissance**. Normes techniques et de sécurité exigeantes, conseil pour la maîtrise des consommations énergétiques, expertise forte, collaboration avec les grands installateurs : Rexel répond aux exigences d'un marché de grands projets, récurrent, à forte rentabilité.



Nicolas Buono

Directeur des opérations de Teledatagroup France

Rexel a été force de proposition dès la phase d'étude

Nous apprécions tout particulièrement la réactivité et la souplesse des équipes de Rexel. Ils ont été force de proposition très en amont, dès la phase d'étude. En tant que distributeur, ils fournissent des équipements provenant des meilleurs fabricants dans chaque catégorie et leur capacité à assurer les réassorts d'équipement minimise nos propres stocks tout en garantissant une grande sécurité sur les nouvelles mises en service et les opérations de maintenance. >>

Le projet en 3 points clés

- 1 mois entre la signature du contrat et la fin de l'installation électrique initiale
- Plusieurs centaines de kilomètres de câbles courant fort et données
- Des références clés disponibles 7 j/7

Centre Condorcet : une solution de connectique sur mesure

En 2009, Teledatagroup, **leader européen des opérateurs de data centers indépendants**, cherche des prestataires pour la construction de son nouveau centre Condorcet. En consultant Rexel, Teledatagroup lui adresse une double demande : du conseil pour la solution de connectique ; de l'adaptabilité pour répondre aux demandes d'installation spécifiques des clients hébergés par Teledatagroup. En s'appuyant sur une expertise de plus de 10 ans dans le secteur des data centers, Rexel a préconisé une solution de connectique hautement sécurisée et adaptée à la structure du bâtiment. Des câbles courants forts sans PVC, de la fibre optique et des câbles Ethernet légers et compacts adaptés aux contraintes des passerelles en hauteur.

Depuis l'agence d'Aubervilliers, Rexel a mis en place une **solution logistique sans stockage sur chantier** ; des kits pré-montés ont permis d'accélérer les temps d'installation. Cette même solution est mobilisable pour répondre aux demandes spécifiques des clients ; l'agence d'Aubervilliers accompagne Teledatagroup pendant toutes les phases d'installation, d'exploitation et de maintenance. Résultat : un centre de 3400 m² haute performance, économe en énergie et élu « Meilleur data center d'Europe » aux *Data Center Europe Awards*.





Dans des organisations où la qualité et la productivité ont considérablement progressé,

les industriels attendent des distributeurs une logistique globale et des gains substantiels sur les achats, l'approvisionnement et le stockage. Au-delà du simple prix de la pièce, c'est le coût global d'appropriation (CTA) qui est pris en compte.

Dans le secteur industriel, Rexel fournit du matériel pour la maintenance des machines et des bâtiments ainsi que des pièces pour la fabrication des produits. Les clients industriels, souvent des grands comptes, ont des besoins bien spécifiques.

Les besoins des clients industriels

- Interlocuteur unique
- Présence du distributeur sur les sites de production
- Synchronisation et participation à la planification des approvisionnements
- Réalisation d'assortiments (kits)
- Conseils en efficacité énergétique (éclairage, automatismes, moteurs)

Hagemeyer Deutschland et Wacker : intégration haute performance

Actif dans le secteur des **silicones, des polymères et des semi-conducteurs**, affichant 4,75 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2010, Wacker Chemie AG est un acteur majeur de la chimie mondiale. Depuis 12 ans, Hagemeyer Deutschland collabore avec Wacker pour développer des services logistiques et commerciaux fiables et performants. Hagemeyer, aujourd'hui étroitement associé à l'activité du chimiste allemand, centralise les commandes de 110 fournisseurs, et a permis de réduire le volume des livraisons externes de moitié. Prenant également en charge la logistique interne, l'enseigne a divisé par 20 le nombre de livraisons entre les différents sites de production. Wacker Chemie AG et Hagemeyer Deutschland ont récemment renforcé leur partenariat en signant un contrat d'une durée de 5 ans.

En 2010, Hagemeyer a remporté le «**Wacker Chemie AG annual contractor prize**» (prix du meilleur fournisseur), récompense délivrée sur des critères de qualité, de service, de ponctualité et de gestion. Pour chacun des 22 indicateurs qui composaient l'évaluation, Hagemeyer a toujours obtenu au moins 90 % de satisfaction.



Roman Hegenbart

Directeur des ventes pour l'industrie d'Hagemeyer Deutschland

Plus de 6 000 références industrielles en stock

Nous avons inauguré le centre logistique d'Ingolstadt en octobre 2010, une plateforme de 1 300 m² qui stocke 6 100 références industrielles provenant de 1 200 fabricants industriels. Situé au cœur du réseau de transport national, Ingolstadt nous permet d'offrir à nos clients des temps de livraison significativement réduits.

Les services à haute valeur ajoutée incluent : commande en ligne, livraison des produits dans des quantités indépendantes des volumes standards... Le centre logistique est animé par une vingtaine d'employés, bénéficiant tous d'une longue expérience dans le domaine industriel ; elle vient renforcer les 25 centres de compétence dédiés qui maillent le territoire, actifs dans les domaines pétrochimique, agroalimentaire, automobile et des grands producteurs d'énergie. >>



Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

Se **développer** dans les pays à forte croissance

En 2011, Rexel poursuit son développement dans les pays à forte croissance en s'implantant en Inde et au Brésil. Donner accès à l'électricité, répondre à la demande de construction et aux contraintes environnementales, accompagner l'amélioration du niveau de vie, participer à l'organisation du marché de la distribution... Autant d'enjeux pour les pays émergents, autant de raisons pour Rexel de s'implanter sur ces marchés.

Les pays à forte croissance consomment désormais à eux seuls plus de la moitié de l'électricité mondiale. Leur taux de croissance 2010, supérieur à 5%, favorise l'urbanisation et l'augmentation du niveau de vie, qui entraînent un développement rapide du marché de l'équipement électrique. Dans ces pays, les circuits commerciaux sont encore très fragmentés, avec de nombreux intermédiaires (distributeurs, grossistes, détaillants...) qui proposent des produits et des services de qualité moyenne. Pour Rexel, qui dispose d'une expertise logistique et produit, c'est une opportunité de développement.

TROIS LEVIERS STRATÉGIQUES

En fonction de la situation rencontrée dans le pays, Rexel peut jouer sur trois leviers pour renforcer sa présence : créer ou acquérir des enseignes généralistes ; nouer des partenariats avec les fabricants industriels ; accompagner les grands clients nationaux et internationaux. En 2011, le Groupe accélère sa stratégie d'acquisitions, en renforçant ses positions en Chine, et en s'implantant en Inde et au Brésil.

En Inde

Début 2011, le Groupe inaugure ses acquisitions en Inde avec **Yantra Automation**, spécialiste de la distribution d'automatismes et de contrôles industriels.

Créée en 1979, la société Yantra Automation réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de **12 millions d'euros** et s'adresse à une clientèle industrielle.

Basée à Pune, elle se trouve au cœur d'un des centres industriels du pays les plus importants, notamment pour le secteur de la **construction automobile**. Le niveau d'expertise et la forte notoriété de la société Yantra Automation constituent des atouts importants pour la première implantation de Rexel sur le marché indien.



Rexel se renforce en Chine

Depuis 2000, Rexel a constitué une solide plateforme d'activité en Chine à travers les acquisitions successives de *Hailongxing* (Pékin), *Hualian* (Shanghai), *Huazhang* (Hangzhou) et *Xidian* (Suzhou). En 2010, les activités chinoises de Rexel ont contribué pour plus de 220 millions d'euros au chiffre d'affaires du Groupe, en hausse de 28%.

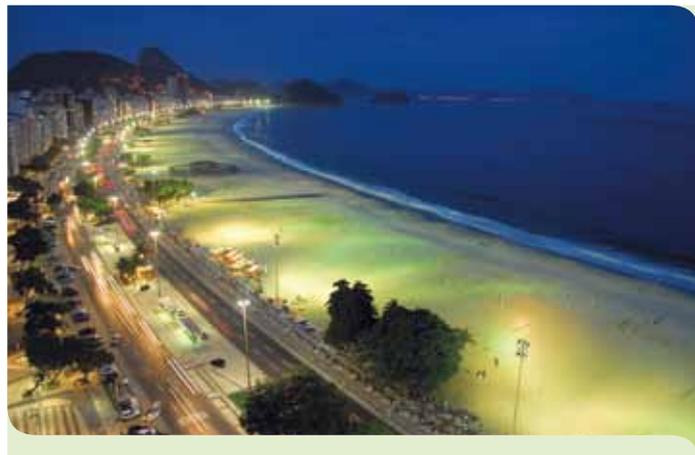
Début 2011, Rexel consolide sa position de n° 3 sur ce marché et fait l'acquisition de *Beijing Lucky Well Zhineng* et *Wuhan Rockcenter*, deux entreprises de distribution qui s'adressent à une clientèle de grands industriels. Le Groupe accroît ainsi sa présence dans les provinces de Pékin et Tianjin, et renforce son partenariat local avec les fournisseurs stratégiques internationaux.

Entrée de Rexel sur les marchés émergents

2000 → Chine

2006 → Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande

2011 → Brésil et Inde



Rexel au Brésil

Avec l'acquisition de Nortel Suprimentos Industriais début 2011, **Rexel prend position sur le marché brésilien**. Nortel est un des trois principaux acteurs nationaux du marché de la distribution électrique, avec une position de leader régional. Fondée en 1966, la société est basée à Campinas, dans l'état de São Paulo, le plus riche et le plus peuplé du Brésil.

Elle emploie 600 personnes, dispose de 3 centres logistiques et de 49 agences, principalement situées dans la région du Sud-Est. En 2010, son chiffre d'affaires s'est élevé à 110 millions d'euros, avec un portefeuille-clients diversifié comptant de grands noms de l'industrie et une base de fournisseurs internationaux et nationaux. Grâce à Nortel, Rexel acquiert une position significative sur le marché brésilien et crée une plateforme solide pour développer une position de leader dans le pays.

Le Brésil constitue un **pays émergent attractif** pour Rexel, tant par son importance (en 2010, le marché de la distribution électrique y est estimé à 2 milliards d'euros) que par son rythme de croissance. Le potentiel économique du Brésil et sa richesse en matières premières, ainsi que les opportunités telles que l'organisation de la Coupe du Monde de Football en 2014 et celle des Jeux Olympiques en 2016, offrent des perspectives de croissance soutenue sur les prochaines années.

Accompagner Innover S'engager Mesurer

LA DISTRIBUTION S'INVENTE AU QUOTIDIEN

Pour Rexel, distribuer, c'est proposer de nouveaux moyens d'accès aux clients, c'est promouvoir les technologies de l'avenir, c'est mobiliser une infrastructure commerciale et logistique performante pour répondre à tous les besoins. Distribuer, c'est ouvrir un espace de travail et de réflexion pour qu'ensemble, tous les acteurs de la filière électrique progressent.





28

Faire **converger** les dispositifs de vente

Agence, catalogue, call center, site Internet, web marchand, application mobile... Rexel déploie sa stratégie commerciale de manière plurielle et complémentaire, pour offrir de multiples points d'accès vers l'ensemble des produits et services du Groupe.



32

Mettre en œuvre une **supply chain** d'excellence

En s'appuyant sur une structure logistique constamment optimisée, Rexel développe des services supply chain sur mesure, tout en diminuant son impact sur l'environnement.

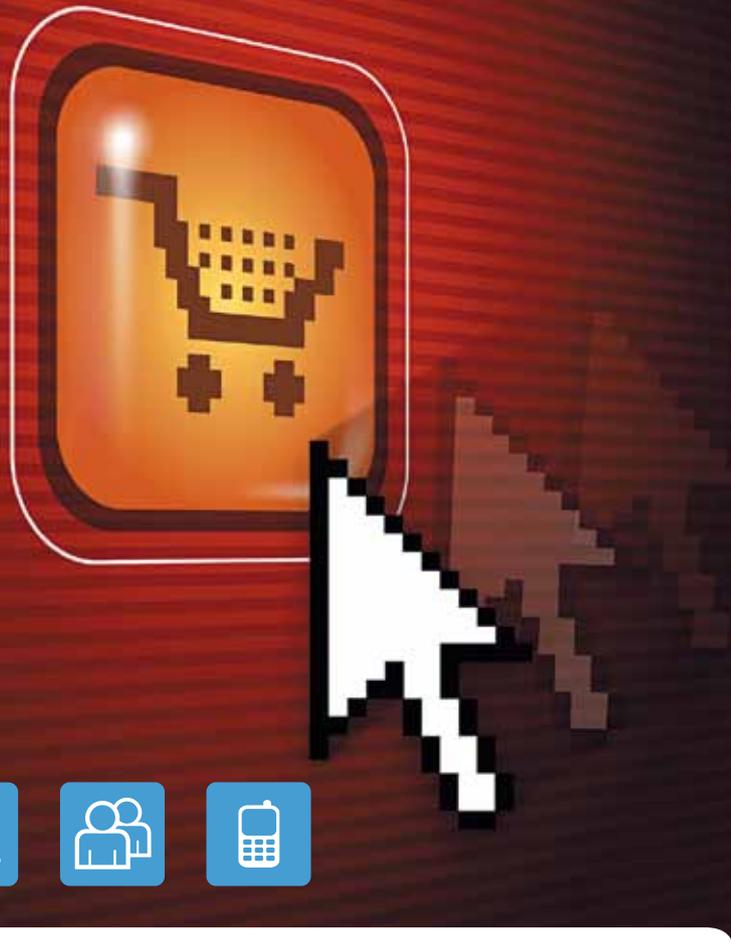


30

Promouvoir les technologies de l'efficacité électrique

L'efficacité énergétique est au cœur des préoccupations des professionnels du secteur électrique. Du concept, Rexel passe à la réalité : formations, conseils, programmes commerciaux, le Groupe participe à la diffusion des technologies de la maîtrise de l'énergie.

Accompagner
Innov
S'engager
Mesurer



Assurer la **continuité** de la relation commerciale

De l'agence au web en passant par les centres d'appels, Rexel propose des approches commerciales complémentaires. La distribution professionnelle doit aujourd'hui répondre aux besoins de mobilité des clients. Anticipant cette tendance, Rexel organise la convergence de ses canaux de vente, et rend ses produits et services accessibles de la façon la plus large possible.

À l'instar des grands groupes, les artisans électriciens et les PME utilisent désormais les nouvelles technologies au quotidien. Si l'agence reste le lieu privilégié de la relation commerciale pour le conseil et pour la vente, les dispositifs tels les centres d'appels et le e-commerce gagnent en importance.

ÊTRE ACCESSIBLE DEPUIS TOUS LES TERMINAUX

Rexel dispose d'une vaste palette d'outils commerciaux en ligne et informatisés : sites marchands, catalogues électroniques sur mesure, cartes d'achat personnalisées, suivi de commande sur Internet... L'ensemble de la plateforme web transactionnelle a été repensé, pour être plus efficace et plus attractive.





Stéphane Clarion

Directeur E-commerce Groupe

Vers une **plateforme d'e-commerce** unifiée à l'échelle du Groupe



Jusqu'à présent, chaque pays utilisait sa propre solution de commerce électronique. Il y avait des degrés de maturité très différents d'un réseau à l'autre. Sur la base d'une plateforme partagée, nous avons développé pendant un an une nouvelle offre d'e-commerce qui permet une navigation plus riche, plus intuitive, et propose de nombreux outils de promotion et de marketing.

Ce webshop est utilisé pour l'instant par neuf enseignes, situées en Suède, au Canada, en Autriche et aux Pays-Bas. Cette plateforme est destinée à devenir un outil d'e-commerce commun à de nombreuses enseignes Rexel.

Une solution attractive pour consolider notre stratégie "en ligne", en s'appuyant sur les technologies de recherche et de marketing les plus performantes du marché, et qui offre à nos clients plus de flexibilité et d'efficacité. >>

Rexel sur iPhone : En 2010, les premiers développements de sites marchands sur smartphone ont vu le jour pour les enseignes de Rexel et Coaxel en France.

Canada : **National Call Center**

+ 150 % de ventes en 2010

En développant ses offres et ses services autour de l'efficacité électrique, le nouveau National Call Center de Westburne au Canada a significativement amélioré ses ventes en 2010, passant de 3 à 7,5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le Groupe développe des programmes spécifiques pour les terminaux mobiles, en connexion avec les sites marchands. Sur son chantier ou dans son véhicule, le client peut maintenant vérifier la disponibilité d'un produit et le commander à partir de son *smartphone*.

DES POOLS RÉGIONAUX POUR LES CENTRES D'APPELS

Dans le cadre de la relation commerciale, les centres d'appels ont été repensés. Auparavant basés en agence, ils sont progressivement coordonnés en pools régionaux spécialisés, adossés à de puissants outils de CRM*. Les experts Rexel y délivrent des informations techniques et commerciales, en complément du service local assuré par les agences.

Outre la fonction support, les technico-commerciaux des centres d'appels démarchent une clientèle élargie (PME, collectivités locales, etc.) pour identifier les besoins et proposer des services spécifiques (audits énergétiques, projets de rénovation...).

FACILITER LA RELATION COMMERCIALE

Rexel a structuré ses outils commerciaux dans une perspective d'unification et de mise en commun des données clients entre leurs différentes sources de collecte. En fonction de ses contraintes ou de ses préférences, le client peut utiliser les ressources de l'agence, d'Internet, des applications dédiées, des centres d'appels... Le contact est permanent.

* *Customer Relationship Management = gestion de la relation client.*



Accompagner
Innov
S'engager
Mesurer

Le **marketing** au service de l'efficacité énergétique

Par ses initiatives commerciales, Rexel joue pleinement son rôle de distributeur conseil de solutions performantes. Les technologies de la performance énergétique représentent un marché en forte croissance. En multipliant les innovations marketing, en développant des compétences à l'interface entre ses clients et ses fournisseurs, Rexel favorise le déploiement des solutions électriques éco-efficaces.

Le parc actuel d'équipements électriques est souvent vétuste, inadapté et très consommateur de ressources. Remplacer les installations actuelles par des équipements éco-performants permettrait de réduire instantanément la consommation d'énergie de 25 % ! Cependant, les technologies de la performance énergétique sont jeunes, en constante évolution. Les professionnels se trouvent confrontés à des produits nouveaux, plus onéreux, dont la rentabilité ne peut s'apprécier que sur la durée de vie totale de l'équipement.

FAIRE CONNAÎTRE LES SOLUTIONS LES PLUS PERFORMANTES

Rexel, à l'interface entre les fabricants et les installateurs, joue un rôle primordial dans la modernisation rentable et responsable des installations électriques. Le Groupe sélectionne avec les fabricants les solutions les plus performantes, puis contribue activement à leur promotion. Dans cette perspective, Rexel a participé en 2010 aux grands salons internationaux concernant les énergies renouvelables, comme Intersolar en Allemagne ou Wind Power aux États-Unis. En France, le

Groupe a investi plus du quart de la surface du *Salon des énergies renouvelables* à Paris, avec en vedette, le stand *Maison Active* et des espaces consacrés au tertiaire et à l'industrie.

DISTRIBUTEUR CONSEIL

Rexel propose ainsi à ses clients des programmes commerciaux couvrant le projet de l'audit préalable à la maintenance (*voir encadré Active-8*), des espaces conseils, des mises en situation réelles. En Espagne, ABM Rexel a conçu un espace de 2 000 m² consacré à l'éclairage, la Ciudad de la Luz. À la fois showroom et bureau d'études, cette *cité de la lumière* expose depuis 2010 les nouvelles solutions LED. Aux États-Unis, Gexpro organise les *Energy Summits*, quatre sessions de formations de deux jours pour les installateurs et les responsables immobiliers. Au programme : la diminution des coûts grâce aux technologies vertes, les produits, les aides gouvernementales... À travers ces initiatives commerciales, Rexel donne à ses clients les clés pour se familiariser avec des solutions électriques performantes et durables.



Inexel TV

À l'occasion du **Salon des énergies renouvelables** qui a eu lieu à Paris en juin 2010, Rexel France a lancé le **site Internet Inexel.tv**, la chaîne des professionnels de l'électricité.

Le site propose des **reportages vidéo** sur les nouvelles solutions de maîtrise de l'énergie : photovoltaïque, domotique, éclairage, génie climatique. Chaque solution est expliquée, et l'installation sur site par un professionnel est détaillée en images.

Outils de diffusion de l'information auprès des professionnels de la filière, les vidéos d'Inexel TV peuvent être **téléchargées** et viennent appuyer les argumentaires faits par les installateurs pour orienter le client final vers la solution la plus adaptée.



Ciudad de la Luz en Espagne. Cette cité de la lumière Rexel est entièrement consacrée aux solutions d'éclairage.



Efficacité énergétique : Active-8, un programme global, clés en main

L'entreprise qui souhaite améliorer la performance énergétique de ses installations doit s'adresser à de multiples intervenants : cabinets d'audit, fabricants, distributeurs, installateurs... Avec son programme Active 8, Gexpro propose **une solution complète, clés en main**, qui rassemble tous les éléments qui fondent l'efficacité énergétique à travers des solutions (éclairage, automatismes, motorisation), associés à des services (audits, management de projet, financement, installation, maintenance).

Active-8 prend en charge la totalité du projet, depuis l'étude de faisabilité jusqu'à l'évaluation et l'optimisation opérationnelle. Les multiples intervenants se placent sous la bannière Gexpro ; là où un fabricant imposerait ses produits, l'enseigne propose de multiples technologies et aide le client à arbitrer en fonction de ses besoins réels. « Dans 90 % des cas, nous pouvons améliorer les performances », déclare Jeff Pecoroni, Directeur des solutions d'énergie. « La plupart de nos clients sont intéressés par ce service, qui leur permet de réaliser d'importantes économies », explique Chris Chikanosky, Directeur des ventes chez Gexpro.

Active-8 en 8 étapes

- 1 Étude de faisabilité
- 2 Audit énergétique
- 3 Plannification du projet
- 4 Spécification des produits
- 5 Optimisation des aides gouvernementales
- 6 Gestion globale du projet
- 7 Suivi de l'installation
- 8 Évaluation du projet/optimisations



Jeff Pecoroni

Directeur des solutions d'énergie
chez Gexpro Services

Active-8 fournit aux clients des solutions complètes, fonctionnelles et rentables

Nos spécialistes de la maîtrise de l'énergie guident l'ensemble des décisions des clients en les accompagnant pas à pas, à travers un processus en huit étapes, établi pour assurer le meilleur retour sur investissement. >>>



Accompagner
Innov
S'engager
Mesurer

Une **supply chain** d'excellence

Augmentation de la qualité de service, richesse de l'offre, baisse des coûts, réduction des stocks, diminution de l'impact sur l'environnement : Rexel optimise les performances de sa chaîne logistique.

Parallèlement à l'informatisation de ses systèmes, Rexel poursuit la rationalisation du nombre, de la taille et de la localisation de ses centres logistiques. Prenant en compte l'approvisionnement dans son ensemble, initiant des partenariats avec ses fournisseurs, le Groupe développe des services sur mesure et fait progresser sa logistique.

Dans le monde de la distribution professionnelle, il n'y a pas une solution unique. Un client préférera une livraison hebdomadaire assortie d'un suivi de stock, là où un autre passe à l'agence tous les jours pour pouvoir adapter sa commande sur place. Rexel offre à chaque client en fonction de ses impératifs, le choix entre différentes options d'approvisionnement. Disponibilité, délai de livraison, mise à disposition... chaque paramètre est pris en compte. La performance logistique est au cœur de l'activité et de la valeur ajoutée du Groupe. C'est elle qui permet à Rexel de s'imposer sur de nombreux marchés.

EN PARTENARIAT AVEC LES FOURNISSEURS

Pour améliorer la qualité de service et la productivité, Rexel a mené avec ses fournisseurs stratégiques une réflexion sur les possibilités de coordination logistique interentreprises. Après des audits poussés sur leurs organisations respectives,

plusieurs grands fabricants ont conclu avec le Groupe des engagements de niveau de service (SLA ou service *level agreement*). Taux de liaisons, informatique, délais, taux de rupture, stocks, réclamations... les indicateurs de la bonne coordination ont été définis conjointement. Ces indicateurs sont partagés et soutiennent les entreprises dans leur démarche d'amélioration continue, passant par la définition et la mise en œuvre de plans d'actions d'amélioration conjoints (EDI, modes de commande et de livraison). Schneider Electric, Philips, Osram, Eaton et Hager, entre autres, participent à ce programme, lancé dans 4 pays et qui s'est étendu en 2010 au Royaume-Uni, à la Belgique et à la Finlande. Les fabricants partenaires ont été choisis pour leur degré d'organisation et leur collaboration étroite avec Rexel. Résultat : une disponibilité améliorée pour les clients et des gains de productivité pour Rexel comme pour ses fournisseurs.



Rüdiger Dehlfing

Responsable logistique, Hagemeyer Deutschland

12 à 15 %
de productivité
supplémentaire
avec le *voice picking*

Nous avons testé en 2009 un système de *voice picking* dans les centres logistiques.

Nos préparateurs de commande sont équipés d'un casque et d'un micro. Une voix leur indique les références et quantités à prélever, le lieu exact où elles sont entreposées et ils valident oralement chaque étape. Cela a permis de fluidifier la préparation des commandes, d'économiser beaucoup de temps et de réduire la consommation de papier. Nous avons constaté une augmentation de 12 à 15 % de la productivité.

Suite à cette expérience très positive, Hagemeyer Deutschland a généralisé le système d'assistance audio à tout son réseau au cours de l'année 2010. Le procédé a considérablement simplifié la tâche des opérateurs et réduit encore le très faible taux d'erreur. >>



Rationalisation des transports

Pour augmenter la productivité de sa chaîne logistique, Rexel renforce sa politique de rationalisation des transports. Grâce au développement des échanges de données informatisées avec ses prestataires, le Groupe peut ainsi mutualiser et fiabiliser les flux. La qualité de service s'améliore (fréquence, suivi, signature électronique), les camions sont mieux remplis, l'empreinte environnementale est réduite. Au bilan, un **transport plus efficace et plus respectueux** de l'environnement, pour un coût réduit.



- 80 % des transports du Groupe sont externalisés
- Plus de 5 % de baisse sur les coûts logistiques en 2010
- 3 jours de réduction sur la durée moyenne de stockage des produits

Accompagner Innover S'engager Mesurer

ACTEUR DE LA DISTRIBUTION DURABLE

Pour Rexel, qu'est-ce que s'engager ? C'est permettre aux entreprises, aux administrations, aux particuliers, d'accéder aux technologies économes en énergie. C'est encourager ses salariés à soutenir les associations et les actions de solidarité. C'est réaliser son bilan carbone et agir pour diminuer sa consommation d'énergie. C'est former ses collaborateurs pour développer leurs compétences professionnelles et personnelles. C'est fixer un standard de protection sociale et se donner les moyens de l'étendre à un maximum de pays. C'est aller au-delà de ce que demandent les normes et règlements en matière de collecte de déchets. C'est agir pour que les changements du monde se traduisent en progrès.





36

Réduire l'impact sur l'environnement

Groupe international, Rexel assume une double responsabilité environnementale. Il s'efforce de favoriser une consommation électrique responsable auprès de ses clients et partenaires, et met en œuvre des actions pour minimiser son empreinte environnementale.



40

Accompagner les talents

Développer les compétences, renforcer la sécurité au travail, favoriser la diversité... c'est par la reconnaissance du capital humain comme principale valeur du Groupe que Rexel s'engage au quotidien auprès de ses collaborateurs.



44

Gouvernance

Organisé en Directoire et Conseil de Surveillance, le groupe Rexel s'efforce d'améliorer par l'ensemble de ses actions, les règles de contrôle, d'information et de bonne gouvernance.



47

Bourse et actionnaires

Afin d'associer ses actionnaires à sa dynamique entrepreneuriale, Rexel s'engage dans une communication financière claire, transparente et régulière.



Accompagner
Innové
S'engager
Mesurer

Réduire l'impact sur l'environnement

Réduire notre empreinte environnementale, favoriser une consommation électrique responsable.

Rexel assume une double responsabilité environnementale. D'une part, en tant que prescripteur de solutions éco-performantes, le Groupe contribue chaque année à améliorer la performance énergétique des bâtiments et installations de ses clients. D'autre part, Rexel a renforcé ses actions internes en faveur d'une meilleure maîtrise des ressources naturelles et de l'impact environnemental de ses opérations.

Fin 2010, le Groupe a réalisé la première évaluation de son empreinte carbone (voir encadré) afin d'identifier les principales sources d'émission de CO₂ et mesurer leurs contributions et impacts. Il en ressort que Rexel, entreprise de services, émet peu de CO₂ en propre. En revanche, de par sa position de donneur d'ordre, le Groupe génère indirectement une quantité significative de gaz à effet de serre : le transport des produits compte pour les 2/3 des émissions comptabilisées. C'est donc sur ce poste en particulier que Rexel

va accentuer son action ces prochaines années, en partenariat avec les fournisseurs et les transporteurs. L'effort portera également sur la réduction de la consommation énergétique de ses sites, second contributeur en émissions de CO₂.

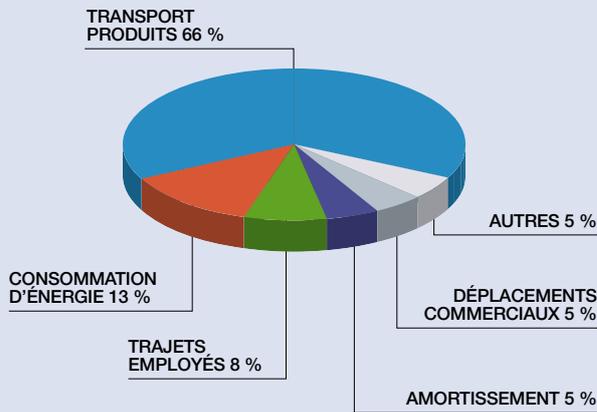
PROMOTION ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS ÉCO-PERFORMANTS ET DE SOLUTIONS D'ÉNERGIES RENOUVELABLES

Rexel est un distributeur de premier plan pour les solutions générant des économies d'énergie et utilisant les énergies renouvelables. En partenariat avec ses fournisseurs, le Groupe enrichit chaque année son offre, l'organise en solutions faciles à implémenter et œuvre pour en accélérer la diffusion à travers le monde. L'enjeu : consommer moins et mieux. Doté désormais d'une gamme très large de produits « verts », ainsi que d'une forte expertise en la matière, le Groupe peut conseiller ses clients dans l'installation de solutions performantes et génératrices d'économies d'énergie.

Des ventes en forte croissance

- **+ 73% (soit 222 M€)**
de solutions photovoltaïques
- **+ 36% (soit 226 M€)**
d'éclairages basse consommation
- **+ 16% (soit 32 M€)**
de pompes à chaleur

Empreinte carbone



Xavier Galliot

Directeur du développement durable Groupe

Tout en anticipant ses obligations légales en matière de comptabilité carbone, l'objectif de cette étude était triple : évaluer sous un nouvel angle les principaux contributeurs de l'impact environnemental de Rexel pour mettre en place progressivement des plans d'actions d'amélioration, établir une première architecture « carbone » du Groupe et enfin initier en interne une culture de l'indicateur CO₂ qui va devenir prépondérante dans le domaine de l'efficacité énergétique où le Groupe intervient. »

Rexel a réalisé fin 2010 la première évaluation de l'empreinte carbone de ses activités en prenant comme référent six pays clés du Groupe (Allemagne, Australie, Espagne, États-Unis, France et Royaume-Uni) qui représentent à eux seuls plus de 70 % de l'activité commerciale et opérationnelle. À partir de la méthode française *Bilan Carbone*[®] de l'ADEME et transposée selon le GhG Protocol*, l'étude a intégré dans son périmètre : l'activité des sites (énergie, consommables, packaging...), le déplacement des salariés et toute la logistique liée aux produits, y compris les livraisons des fournisseurs et les trajets des clients. L'empreinte carbone des produits n'a pas été prise en compte.

En lien avec l'activité de Rexel, c'est le **transport des produits** qui représente la plus grande part des émissions du Groupe, avec 66 %. Vient ensuite la consommation d'énergie des sites (13 %), le déplacement des salariés (8 %) et les trajets professionnels (5 %). Au niveau des pays, des disparités existent compte tenu des spécificités de chacun : superficie du territoire couvert, densité du réseau d'agences et des centres logistiques, organisation du transport, comportement d'achat du client.

* Le Greenhouse Gas Protocol (GhG Protocol) est une des méthodes les plus utilisées de par le monde pour quantifier les émissions de gaz à effet de serre et permettre les comparaisons internationales.

SENSIBILISER LES EMPLOYÉS

Rexel a organisé une semaine de sensibilisation de ses collaborateurs aux gestes éco-responsables. Ces « éco-days » se sont déroulés au premier trimestre 2010, dans la plupart des pays où le Groupe est présent. Le but : faire évoluer les comportements quotidiens par l'acquisition de nouvelles habitudes. Parmi les thèmes abordés, l'usage des consommables (papier, impression...), tri des déchets et maîtrise de l'énergie (lumière, climatisation, ordinateurs). Cette démarche a été particulièrement bien accueillie par les salariés et sera reconduite en 2011.

Go Green at work!



Jean-Noël Guillou

Directeur des achats indirects Groupe

L'environnement est source de **motivation** pour les collaborateurs

La rationalisation des achats indirects au niveau international (transports, consommables) a pour effet immédiat de générer des économies et de réduire notablement notre empreinte environnementale.

Une opération à la fois rentable et écologique, une vraie source de motivation pour les collaborateurs. L'amélioration de nos procédures et la mise en place d'indicateurs de performance, en termes économiques, développement durable ou satisfaction clients, font partie de nos critères de sélection des fournisseurs. La mesure de cette performance suivie à travers nos contrats, en collaboration avec nos fournisseurs, est clé pour l'efficacité et la fiabilité de nos plans d'actions. »



Déchets et produits chimiques : **anticiper** pour mieux se **conformer**

Rexel, au même titre que ses fournisseurs, est garant de la **conformité réglementaire des produits** qu'il commercialise en suivant et anticipant les réglementations nationales et internationales. 2010 aura notamment vu en Europe une nouvelle étape dans le déploiement de la réglementation REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals). Rexel a pour cela constitué un groupe de travail et mis en place un dispositif visant à informer ses clients sur la conformité des produits, tout particulièrement sur les SVHC (Substances of Very High Concern).

Le Groupe travaille actuellement pour accompagner l'évolution des directives, comme celles concernant les substances dangereuses (RoHS - Restriction of Hazardous Substances) et l'harmonisation des étiquetages (GHS-CLP - Globally Harmonised System of Classification, Labelling and Packaging). En complément de la conformité réglementaire et de l'information aux clients, **Rexel se préoccupe de la fin de vie des produits**. 73 % des agences collectent les DEEE (Déchets d'équipements électriques et électroniques) ; en 2010, c'est près de 11 500 tonnes de déchets qui ont été valorisées par le Groupe.

AMÉLIORER LE BILAN ENVIRONNEMENTAL DES ACHATS ET DES VÉHICULES

Deux ans après la réorganisation de sa flotte d'entreprise (5 300 véhicules pour l'Europe), Rexel affiche des résultats positifs : moins de carburant consommé, moins de CO₂ émis. En 2011, la poursuite de cette politique permettra d'économiser plus de 10 % de carburant et de diminuer d'au moins 15 % l'empreinte carbone. En concentrant ses achats indirects et en prenant en compte l'aspect environnemental lors de ses appels d'offres, Rexel allie respect de l'environnement et économie : le Groupe a par exemple retenu cinq constructeurs automobiles et deux loueurs longue durée. Catalogues

Hagemeyer Deutschland obtient la certification ISO 14001

En décembre 2010, Hagemeyer Deutschland a été le premier distributeur de matériel électrique allemand à être certifié ISO 14001.

Attestant de la **bonne gestion** en matière d'énergie et d'environnement, cette certification reconnue internationalement concerne aussi bien le siège social que les différentes agences et plateformes logistiques de l'enseigne.

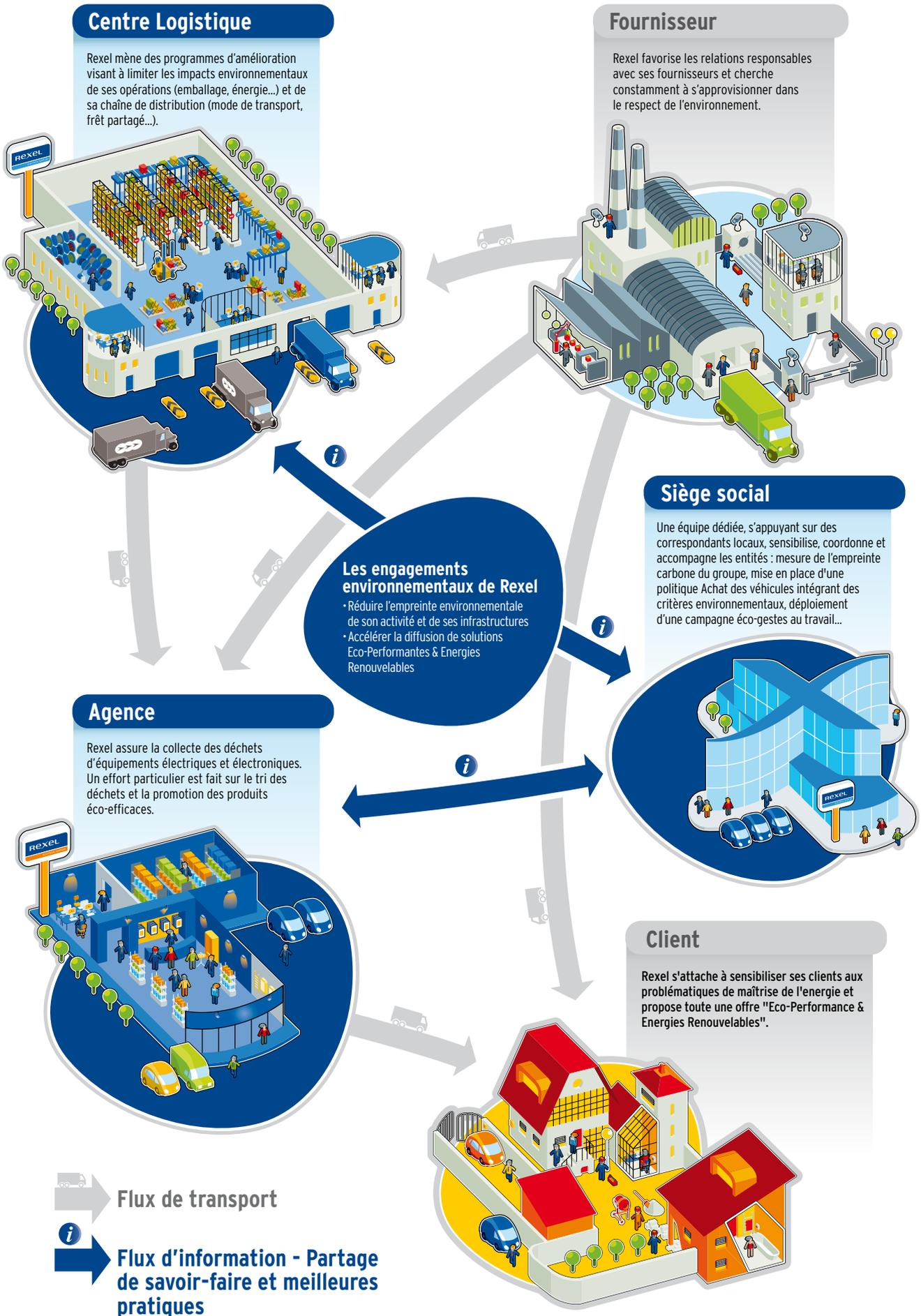
Appareils économes en énergie, logistique efficace, tri des déchets, récupération des lampes etc. ; pour arriver à ce résultat, Hagemeyer a développé une approche qui mobilise l'ensemble de ses collaborateurs, sur tous les sites.

« En plus de combler une des attentes de nos clients, l'ISO 14001 nous offre des opportunités de **réductions de coût** », explique le PdG, Klaus Koster. « Cette certification, c'est une prise de conscience environnementale accélérée pour nos partenaires et nos employés. Nous souhaitons continuer nos efforts dans ce sens, et pour ce faire, nous devons y travailler ensemble. »

de véhicules « plus verts », reporting Internet des consommations de carburant, équivalent carbone des déplacements en avion mesuré : chaque collaborateur peut concrètement constater les améliorations, avec une qualité de service, une productivité et un confort équivalents.

2010 est par ailleurs la deuxième année d'un partenariat de cinq ans entre Rexel et Lexmark pour la gestion de ses activités d'impression bureautique. Parc d'imprimantes réduit et optimisé, impression recto-verso systématisée, les économies attendues vont de 20 à 60 % selon les situations. Le prestataire prend également en charge la collecte et le recyclage des consommables en fin de vie (toners, cartouches).

LES ENGAGEMENTS ENVIRONNEMENTAUX DE REXEL





Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

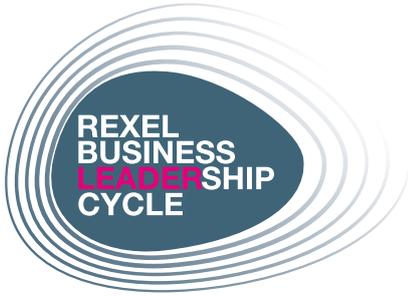
Accompagner les talents

Diversité, éthique, formation : Rexel est un employeur de référence et un acteur responsable vis-à-vis de ses collaborateurs. Rexel fait évoluer son modèle d'entreprise. Services spécialisés, nouvelles énergies, les expertises s'enrichissent et nécessitent de nouvelles compétences. Proposer des parcours professionnels intéressants, attirer les meilleurs collaborateurs, encourager les actions solidaires... tels sont les enjeux auxquels le Groupe doit répondre.

Rexel mise sur la formation pour accélérer la professionnalisation des compétences et favoriser le développement personnel de ses collaborateurs. L'offre s'est étoffée en 2010, avec la mise en place du Rexel Business Leadership Cycle. Cette formation sur mesure de haut niveau est destinée aux cadres à haut potentiel, acteurs clés du changement. L'objectif : disposer d'une vision prospective et accompagner l'évolution des métiers. Réalisés en partenariat avec IMD, école de management mondialement reconnue, ces premiers cycles de formation concernent une centaine de personnes sur deux ans.

E-LEARNING EN FRANCE ET EN AUSTRALIE

Afin d'adapter les formations aux besoins des collaborateurs, Rexel France a mis en place une solution de cartographie des compétences produits. L'enjeu : référencer l'ensemble des salariés associés aux activités commerciales, préparer les plans de formation et accompagner l'intégration des nouveaux collaborateurs. Première priorité : les solutions liées aux nouvelles énergies. En Australie, le problème se pose en des termes différents : les 1 500 salariés des 8 enseignes sont répartis dans 200 agences, sur un territoire aussi étendu que les USA. Un système d'apprentissage par Internet permet dorénavant de dispenser à tous des formations à distance et à la demande, ce qui permet un gain considérable d'efficacité et de productivité.



Christopher James

Directeur du Learning, Rexel Group

Nous inventons le futur à notre propre image

L'excellence du leadership se définit de plus en plus par la qualité de la mise en œuvre du changement. Mise au service d'une direction stratégique claire, c'est le futur que nous inventons, que nous formons à notre propre image.

Le *Rexel Business Leadership Cycle* est un élément essentiel pour aligner notre organisation sur nos objectifs stratégiques, et nous assurer que nos cadres se donnent les moyens d'y répondre. >>



5 000 salariés dans 11 pays concernés par le nouveau programme de prévoyance Rexel Plus Protection For All.

PROTECTION POUR TOUS

Lors de la campagne de reporting social 2009, Rexel a mis en évidence dans 11 pays des niveaux de protection sociale insuffisants, notamment concernant les risques de maladie professionnelle et d'accident du travail. Soucieux d'offrir à ses salariés une protection conforme à ses standards dans l'ensemble des pays où il opère, le Groupe a mis en place en juillet 2010 un programme de prévoyance universelle : « Rexel Plus Protection For All ». Grâce à ce programme entièrement financé par l'employeur, 5 000 salariés ou leurs proches peuvent désormais bénéficier du versement d'un capital compris entre une et deux années de salaire de base, selon la nature du sinistre. Pour ce programme, le Groupe s'est vu remettre le trophée C&B ORAS de la « Responsabilité Sociale à l'international » en décembre 2010.



20 ans d'existence, 20 ans d'excellence

Programme à destination de jeunes diplômés de premier cycle, le DSLP (Distribution and Services Leadership Program) a été créé pour former les managers des enseignes Gexpro et Rexel aux USA. Les participants se voient proposer un parcours de deux ans qui leur fait découvrir le secteur de la distribution de matériel électrique dans son ensemble.

La première année, ils occupent successivement une série de postes représentatifs des différents métiers du Groupe. La deuxième année est consacrée à une fonction spécifique (supply chain, vente...), au sein de laquelle le participant occupera le poste qu'occupera le participant pendant les 6 derniers mois du programme. Le DSLP combine avec succès théorie, pratique, projets en équipe, mise en réseau et les retours d'expérience rythment l'ensemble de la formation.

Les objectifs pour Rexel ? Former des managers charismatiques, aguerris aux problématiques du secteur et qui partagent les valeurs du Groupe. Preuve de la réussite du programme, qui a débuté il y a plus de 20 ans : plus de 60 % des membres du comité exécutif de Gexpro en sont diplômés.

La sécurité en chiffres

	2010	2009	2008
Fréquence des accidents du travail (par millions d'heures travaillées)	7,7	7,8	9,4
Taux de gravité	0,1	0,1	0,2
Proportion de personnes formées à la sécurité	41 %	42 %	31,8 %



Solidarité avec les salariés de Rexel Chili

Le 27 février 2010, un **tremblement de terre** frappait les côtes chiliennes. Suite aux conséquences dramatiques de cet événement, un grand élan de générosité s'est porté vers les salariés des enseignes locales, Rexel et Flores y Kersting. **Un fonds spécial d'aide a été créé** pour soutenir les collaborateurs du Groupe victimes du séisme, notamment pour financer les opérations de reconstruction de leurs habitations. Plus de 100 000 euros de dons, provenant du Groupe et des collaborateurs de 15 pays, ont ainsi été récoltés.

ASSOCIER LES SALARIÉS À LA PERFORMANCE DU GROUPE

Depuis son retour en Bourse, le Groupe a souhaité associer l'ensemble des salariés à la performance et aux résultats de l'entreprise. En septembre 2010, Rexel a proposé à ses collaborateurs de souscrire à une augmentation de capital qui leur était réservée. Intitulé Opportunity10, ce plan d'actionnariat salarié s'est adressé à 80 % des effectifs du Groupe dans 12 pays. Les salariés éligibles ont pu acheter des actions de leur société à des conditions préférentielles, bénéficiant à la fois d'une décote et d'un abondement (prenant la forme d'actions gratuites à l'international).

Rexel
Opportunity10



Une bourse aux idées chez Hagemeyer Deutschland

Avec le programme HIP (Hagemeyer Ideas Program), chaque employé d'Hagemeyer Deutschland peut **soumettre une idée** et se voir récompenser par un trophée et une somme d'argent. Les idées sélectionnées doivent permettre une économie, une amélioration de la qualité ou de la productivité.

Les contributions peuvent concerner des domaines aussi variés que les programmes commerciaux, la logistique, les conditions de sécurité ou l'environnement...

ÉTHIQUE : DE LA RÉFLEXION À LA SOLUTION

Renforçant sa démarche éthique, Rexel a mis en place une animation spécifique début 2010. Des ateliers de travail d'une dizaine de salariés ont été organisés dans le monde entier, pour débattre concrètement de l'éthique chez Rexel. Chaque réunion a été l'occasion de pointer et de hiérarchiser les cas et problèmes éthiques les plus fréquemment rencontrés dans l'activité quotidienne. Sur une liste de 10 à 12 problématiques soulevées par les collaborateurs, les Comités de Direction en ont choisi 5, auxquelles ils ont apporté des réponses concrètes, prenant notamment la forme de plans d'actions. Par ailleurs, ce processus a également été l'occasion de partager les réflexions avec le Comité d'Entreprise Européen, en phase avec les remontées des pays sur les priorités éthiques des collaborateurs.



Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer

Engagements solidaires

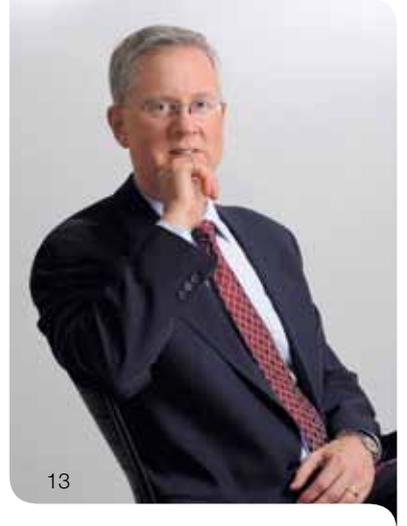
Par son engagement auprès des populations locales et les initiatives de ses salariés, le groupe Rexel contribue à une société plus juste et plus humaine. En 2010, de nombreuses actions ont été entreprises, comme le soutien de Hagemeyer Deutschland à SOS Villages enfants ou les nombreuses donations à destination de diverses œuvres solidaires.

Le Groupe entretient des relations de proximité avec les communautés locales des pays dans lesquels il est présent. Rexel encourage ses collaborateurs à être attentifs aux besoins particuliers des organismes professionnels et des associations, et les soutient dans leurs initiatives citoyennes. En 2010, le Groupe s'est ainsi mobilisé aux côtés de ses équipes au profit de la formation professionnelle, de la recherche médicale et d'actions humanitaires.

De nombreuses entités ont apporté leur soutien à des initiatives collectives et solidaires en mettant gracieusement à disposition des produits et équipements. Par ailleurs, pour l'année 2010, le montant total des donations s'élève à près de 670 000 euros (chiffre qui a presque doublé par rapport à 2009). Ces donations ont été effectuées principalement au bénéfice d'associations sportives et culturelles, en soutien aux personnes malades et à la recherche médicale ainsi qu'à l'éducation et à la protection de l'enfance.

C'est notamment le cas d'Hagemeyer Deutschland, qui soutient l'action de SOS Village enfants. Grâce à des dons récoltés par les employés lors de manifestations de solidarité, Hagemeyer peut aider l'association en Allemagne et au Mexique. Une partie de la somme récoltée a ainsi servi à acheter du matériel agricole pour le village d'enfants de Hohenroth, à Unterfranken.





Comité exécutif (au 31 mars 2011)

Le comité exécutif participe étroitement, avec le Directoire, à la gestion des activités du Groupe. Il réunit tous les deux mois les Directeurs Généraux de zone géographique, la directrice de la Communication et du Développement Durable et les membres du Directoire de Rexel. Le comité exécutif est une instance privilégiée de réflexion stratégique, de coordination des initiatives, de suivi des performances et des projets transversaux, dans le respect du gouvernement d'entreprise du Groupe.

Jean-Charles Pauze ⁽¹⁾
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

Directions fonctionnelles

Michel Favre ⁽²⁾
MEMBRE DU DIRECTOIRE
Directeur Finances, Contrôle
et Juridique Groupe

Pascal Martin ⁽³⁾
MEMBRE DU DIRECTOIRE
Directeur Opérations
et Développement Groupe

Jean-Dominique Perret ⁽⁷⁾
MEMBRE DU DIRECTOIRE
Directeur des Ressources
Humaines Groupe,
Délégué Groupe Affaires
Internationales

Pascale Giet ⁽⁵⁾
Directrice de la Communication
et du Développement Durable Groupe

Directions opérationnelles géographiques

EUROPE

Patrick Berard ⁽¹¹⁾
Directeur Général France
et Europe continentale Sud

Jérémy de Brabant ⁽⁸⁾
Directeur Général
Nordics et Bénélux

Michel Klein ⁽⁶⁾
Directeur Général
Europe centrale et de l'Est

Henri-Paul Laschkar ⁽⁹⁾
Directeur Général
Royaume-Uni et Irlande

AMÉRIQUE DU NORD

Jeff Hall ⁽¹³⁾
Directeur Général
Canada

Chris Hartmann ⁽⁴⁾
Directeur Général
Rexel Holdings USA

Mitch Williams ⁽¹²⁾
Directeur Général
de Gexpro (USA)

ASIE-PACIFIQUE

Hubert Salmon ⁽¹⁰⁾
Directeur Général
Asie-Pacifique

Gouvernement d'entreprise (au 31 décembre 2010)

Rexel est une société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance, organisation lui permettant de distinguer les fonctions de gestion et de contrôle dévolues respectivement au Directoire et au Conseil de surveillance.

Le Directoire

Jean-Charles Pauze

Président du Directoire

Michel Favre

Directeur Finances,
Contrôle et Juridique Groupe

Pascal Martin

Directeur Opérations
et Développement Groupe

Jean-Dominique Perret

Directeur des Ressources Humaines Groupe,
Délégué Groupe Affaires Internationales

Le Conseil de surveillance

Roberto Quarta

Président

Patrick Sayer

Vice-Président

Joe Adorjan⁽¹⁾

François David*

Eurazeo représentée par Marc Frappier

Fritz Fröhlich*

Françoise Gri*

Amaury Hendrickx

Manfred Kindle

Luis Marini-Portugal

David Novak

Matthew Turner

** Membre indépendant.*

Commissaires aux comptes

Les titulaires

Ernst & Young Audit
KPMG Audit

Les suppléants

SAS AUDITEX
SCP Jean-Claude André
et Autres

(1) Joe Adorjan, membre indépendant, a démissionné de ses fonctions de membre du Conseil de surveillance depuis le 8 février 2011 et son remplacement est en cours.

Les comités du Conseil de surveillance

Le comité d'audit est composé de Fritz Fröhlich (son Président),

Luis Marini-Portugal, David Novak, Matthew Turner et Joe Adorjan⁽¹⁾. Il a notamment pour missions principales de revoir et contrôler les informations comptables et financières, de contrôler la mission et l'indépendance des commissaires aux comptes, et de contrôler les travaux de l'audit interne et d'assurer le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques. Il s'est réuni quatre fois au cours de l'exercice 2010.

Le comité des nominations est composé de Patrick Sayer (son Président), Fritz Fröhlich, Matthew Turner, Françoise Gri et Roberto Quarta. Il a pour missions principales d'émettre des avis sur l'opportunité des nominations, révocations/licenciements et le renouvellement des mandats des membres du Directoire, du comité exécutif et du Conseil de surveillance, et de s'assurer que les critères d'indépendance des membres indépendants du Conseil de surveillance sont effectivement réunis. Il s'est réuni cinq fois au cours de l'exercice 2010.

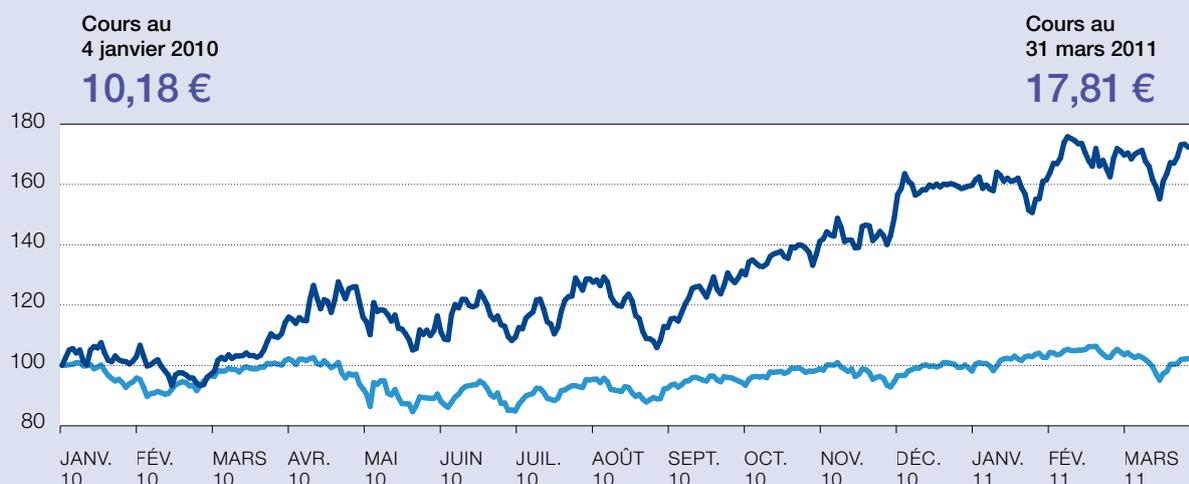
Le comité des rémunérations est composé de Françoise Gri (son Président), Joe Adorjan⁽¹⁾, François David, Luis-Marini Portugal, Amaury Hendrickx et Roberto Quarta. Il a pour missions principales d'effectuer toute recommandation ou d'émettre tout avis sur tous les éléments de rémunération des membres du Directoire et du comité exécutif ainsi que sur la politique d'attribution de stock-options et d'actions gratuites. Il s'est réuni cinq fois au cours de l'exercice 2010.

Le comité stratégique est composé de David Novak (son Président), François David, Patrick Sayer, Matthew Turner et Joe Adorjan⁽¹⁾. Il a pour missions principales d'émettre des avis destinés au Conseil de surveillance sur les projets de plans stratégiques et budgets annuels ainsi que sur tous projets stratégiques pour le Groupe tels que acquisitions, cessions ou investissements, un avis sur les créations de toute branche d'activité ou filiale, les investissements dans toute branche d'activité ou l'acquisition de toute participation, dans un pays dans lequel la Société n'a pas d'activité, d'examiner et émettre un avis sur toute opération entraînant un changement significatif du champ d'activité de la Société et de ses filiales et examiner, en liaison avec le comité d'audit, la structure financière du Groupe Rexel. Il s'est réuni cinq fois au cours de l'exercice 2010.

Le règlement du Conseil de surveillance est consultable sur le site Internet www.rexel.com

Cours de Bourse

Base 100 au 4 janvier 2010 ● REXEL ● SBF 120



Bourse et actionnaires

En 2010, le cours de Bourse de Rexel a connu une progression de près de 60% qui reflète la meilleure appréciation par les marchés financiers de la stratégie et des fondamentaux du Groupe dans un contexte d'amélioration de la conjoncture économique. Rexel s'engage à maintenir une communication financière régulière et transparente vis-à-vis de tous ses actionnaires.

Le cours de l'action en 2010

Cours au 31 décembre.....	16,25 euros
Cours le plus haut.....	16,69 euros
Cours le plus bas.....	9,42 euros
Nombre d'actions au 31 décembre.....	260 212 996
Capitalisation boursière au 31 décembre.....	4,2 milliards d'euros

Retrouvez le cours
de l'action sur
www.rexel.com

Agenda

Assemblée générale annuelle.....	19 mai 2011
Résultats du 1 ^{er} semestre.....	27 juillet 2011
Résultats du 3 ^e trimestre.....	9 novembre 2011

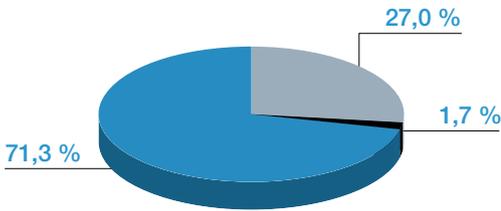
Fiche d'identité

Code ISIN : FR0010451203
Code mnémorique : RXL
Marché : Eurolist by NYSE Euronext
Indices : SBF 120, CAC Mid 100,
CAC All-Tradable, CAC AllShares,
FTSE EuroMid et FTSE4Good

RÉPARTITION DU CAPITAL

Au 31/03/2011

- Public
- Collaborateurs Rexel
- Ray Investment*



* Principalement constitué de Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et BAML Capital Partners.

Le service des titres

Pour assurer la tenue du Service Financier et du Service des Titres, la société Rexel a mandaté BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES.

Depuis le 26 février 2008, le Groupe bénéficie du Service de Règlement Différé (SRD) qui permet aux actionnaires de payer en fin de mois le montant de leurs transactions sur le titre Rexel.

BNP Paribas Securities Services

Tél. : 0 826 109 119 (0,15 € /min)

Adresse :

BNP Paribas Securities Services - GCT Émetteurs
Immeuble GMP-Europe
9 rue du Débarcadère
93761 Pantin Cedex

REXEL ASSOCIE SES ACTIONNAIRES À LA VIE DU GROUPE GRÂCE À UNE INFORMATION RÉGULIÈRE ET TRANSPARENTE

Au-delà de la publication des résultats trimestriels et du rapport annuel, Rexel édite une *Lettre aux actionnaires* semestrielle et a mis en place un numéro vert ainsi qu'une rubrique dédiée sur son site Internet (www.rexel.com).

Par ailleurs, l'assemblée générale annuelle constitue l'événement majeur dans la relation du Groupe avec ses actionnaires, en étant un lieu privilégié de rencontres et d'échanges. Cette année Rexel propose à ses actionnaires un moyen supplémentaire d'exprimer leur vote : le e-vote sur un site dédié. Le Groupe a en effet mis en place pour la première fois en 2011 une e-convocation, comportant l'ensemble des informations leur permettant de se connecter au site Assemblée Générale, démarche liée à la politique de Rexel en matière de respect de l'environnement.

Rexel organise également des rencontres à Paris et en régions en partenariat avec la Fédération Française des Clubs d'Investissement, NYSE Euronext et l'Association Française des Relations Investisseurs (CLIFF). En 2010, près de 800 actionnaires ont participé aux réunions d'information de Rexel à Marseille, Blois, Strasbourg et Montpellier. Le Groupe prévoit 3 réunions en province en 2011.

EN 2011, REXEL IRA À LA RENCONTRE DE SES ACTIONNAIRES INDIVIDUELS*

Mardi 10 octobre à Rennes

Mardi 15 novembre à Toulouse

* Dates données à titre indicatif.

Contact actionnaires

actionnaires@rexel.com

N° Vert 0 800 666 111

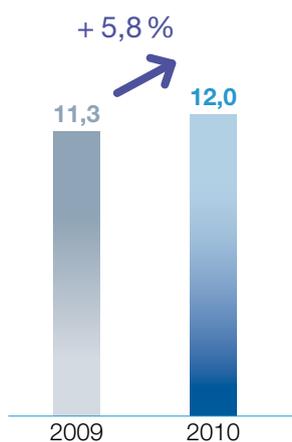


Accompagner
Innover
S'engager
Mesurer



Retour à la croissance, nette amélioration de la rentabilité et poursuite du désendettement en 2010

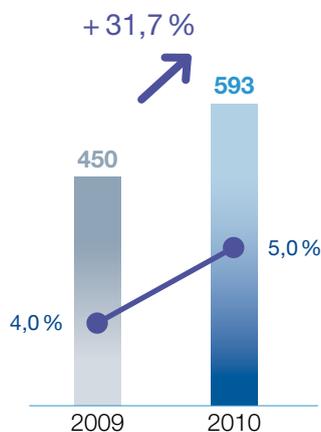
Dans un contexte économique qui reste encore fortement affecté par la crise, l'année 2010 a été caractérisée par un retour progressif à la croissance des ventes à partir du 2^e trimestre, par une nette amélioration de la rentabilité due aux programmes de réduction des coûts et par un renforcement de la structure financière liée à la forte génération de cash flow. Les bonnes performances de 2010 permettent à Rexel de reprendre le paiement d'un dividende en 2011 mais également sa politique de croissance externe.



Chiffre d'affaires

12 milliards d'euros (+ 5,8 % vs. 2009)

Après avoir enregistré une baisse de 12,1 % en 2009 (- 17,2 % en données comparables et à nombre de jours constant), le chiffre d'affaires de Rexel a renoué avec la croissance en 2010 en progressant de 5,8 % (+ 1,3 % en données comparables et à nombre de jours constant). L'évolution des ventes est redevenue positive dès le 2^e trimestre et s'est améliorée trimestre après trimestre pour atteindre une croissance de 9,3 % au 4^e trimestre (+ 5,2 % en données comparables et à nombre de jours constant).



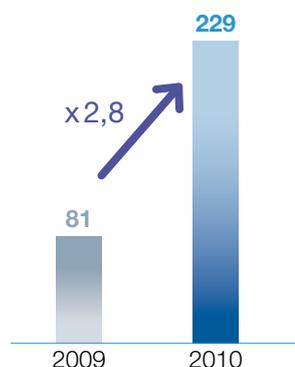
Résultat opérationnel

avant autres produits et autres charges

593 millions d'euros (+ 31,7 % vs. 2009)

En 2010, Rexel a enregistré une nette amélioration de sa rentabilité puisque son résultat opérationnel avant autres produits et autres charges a représenté 5,0 % de son chiffre d'affaires contre seulement 4,0 % en 2009. Cette amélioration est due à la progression de la marge commerciale (24,6 % en 2010 contre 24,5 % en 2009) et plus encore aux effets des programmes de réduction des coûts initiés en 2009 (les frais administratifs et commerciaux, y compris amortissements, ont représenté moins de 20 % des ventes en 2010 contre 20,5 % en 2009).

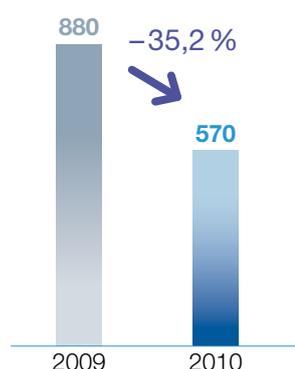
● en % du chiffre d'affaires



Résultat net

229 millions d'euros (+ 183,0% vs. 2009)

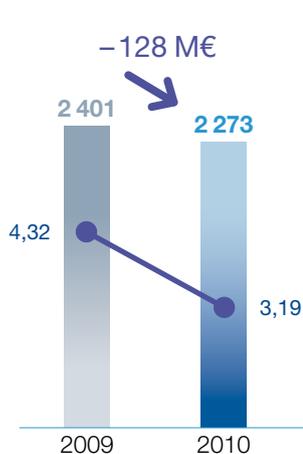
En 2010, le résultat net de Rexel a presque triplé, passant de 81 millions d'euros en 2009 à 229 millions d'euros en 2010. Cette progression résulte de la hausse de 31,7% du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges mais également de la réduction du montant des charges de restructuration (65 millions d'euros en 2010 contre 115 millions d'euros en 2009) et d'un taux d'impôt réduit en raison de la reconnaissance de certains actifs d'impôt différé.



Flux net de trésorerie disponible (cash flow libre) avant intérêts et impôts

570 millions d'euros (-35,2% vs. 2009)

En 2010, Rexel a généré un cash flow libre élevé de 570 millions d'euros, ce qui représente plus de 80% du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et avant amortissements (EBITDA). Ce montant se compare aux 880 millions d'euros générés en 2009, lesquels avaient bénéficié d'une forte réduction du besoin en fonds de roulement (472 millions d'euros) en période de baisse d'activité. Le strict contrôle du besoin en fonds de roulement a permis, malgré la reprise de la croissance en cours d'année, de générer une ressource de 42 millions d'euros en 2010.



Dettes financières nettes

2 273 millions d'euros
(vs. 2 401 millions d'euros au 31/12/2009)

En 2010, Rexel a poursuivi son désendettement en réduisant sa dette financière nette de 128 millions d'euros sur l'année. Cette réduction a pu être obtenue malgré l'impact défavorable des fluctuations monétaires qui a pesé pour 165 millions d'euros et après prise en compte des investissements financiers nets de l'année pour 54 millions d'euros (incluant principalement l'acquisition de Grossauer en Suisse). Le ratio d'endettement (Dettes financières nettes / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit senior, a été fortement réduit d'un multiple de 4,32 au 31/12/2009 à un multiple de 3,19 au 31/12/2010.

● ratio d'endettement

Comptes consolidés

Compte de résultat consolidé

<i>Exercice clos le 31 décembre (en millions d'euros)</i>	2010	2009
Chiffre d'affaires	11 960,1	11 307,3
Coût des ventes	(9 014,5)	(8 537,8)
Marge brute	2 945,6	2 769,5
Frais administratifs et commerciaux	(2 352,5)	(2 319,3)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	593,1	450,2
Autres produits	16,1	33,1
Autres charges	(123,8)	(167,5)
Résultat opérationnel	485,4	315,8
Produits financiers	49,3	47,7
Coût de l'endettement financier	(189,8)	(173,2)
Charges financières liées au refinancement	-	(21,2)
Autres charges financières	(62,6)	(56,4)
Charges financières (nettes)	(203,1)	(203,1)
Quote-part de résultat dans les entreprises associées	4,7	-
Résultat net avant impôt	287,0	112,7
Impôt sur le résultat	(57,8)	(31,7)
Résultat net	229,2	81,0
Dont attribuable :		
au Groupe	228,5	80,6
aux intérêts ne conférant pas le contrôle	0,7	0,4
Résultat net par action :		
Résultat de base par action (en euros)	0,87	0,31
Résultat dilué par action (en euros)	0,87	0,31

Bilan consolidé

Exercice clos le 31 décembre (en millions d'euros)

2010 2009

ACTIF

Goodwill	3 931,2	3 759,4
Immobilisations incorporelles	934,4	927,8
Immobilisations corporelles	245,4	261,6
Actifs financiers non courants	132,1	53,3
Participations dans les entreprises associées	9,3	5,9
Actifs d'impôt différé	138,6	230,0
Total des actifs non courants	5 391,0	5 238,0
Stocks	1 203,1	1 141,4
Créances clients	2 022,0	1 901,5
Créances d'impôt courant	29,7	32,0
Autres actifs	406,4	371,9
Actifs destinés à être cédés	23,1	10,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	311,9	359,6
Total des actifs courants	3 996,2	3 816,9
Total des actifs	9 387,2	9 054,9

CAPITAUX PROPRES

Capital social	1 301,0	1 291,1
Prime d'émission	1 383,7	1 392,2
Réserves	1 140,4	720,9
Total des capitaux propres attribuables au Groupe	3 825,1	3 404,2
Intérêts ne conférant pas le contrôle	9,3	7,8
Total des capitaux propres	3 834,4	3 412,0

DETTES

Dettes financières (part à long terme)	2 463,5	2 677,3
Avantages du personnel	174,4	173,8
Passifs d'impôt différé	144,5	221,7
Provisions et autres passifs non courants	156,3	235,4
Total des passifs non courants	2 938,7	3 308,2
Dettes financières (part à court terme)	116,8	77,8
Intérêts courus	5,2	5,7
Dettes fournisseurs	1 866,2	1 676,0
Dette d'impôt exigible	39,8	22,9
Autres dettes	584,1	552,3
Passifs relatifs à des actifs destinés à être cédés	2,0	-
Total des passifs courants	2 614,1	2 334,7
Total des passifs	5 552,8	5 642,9
Total des passifs et des capitaux propres	9 387,2	9 054,9

Variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	CAPITAL SOCIAL	PRIMES D'ÉMISSION	RÉSULTATS ACCUMULÉS NON DISTRIBUÉS	RÉSERVE DE CONVERSION	JUSTE VALEUR	ACTIONS PROPRES	TOTAL ATTRIBUABLE AU GROUPE	INTÉRÊTS NE CONFÉRANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL
Au 1^{er} janvier 2009	1 280,0	1 409,9	711,2	(141,8)	(24,5)	(10,5)	3 224,3	24,1	3 248,4
Écarts de conversion	-	-	-	102,6	-	-	102,6	(0,3)	102,3
Couvertures de flux de trésorerie	-	-	-	-	(5,2)	-	(5,2)	-	(5,2)
Titres disponibles à la vente	-	-	-	-	0,6	-	0,6	-	0,6
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	-	-	-	102,6	(4,6)	-	98,0	(0,3)	97,7
Résultat net	-	-	80,6	-	-	-	80,6	0,4	81,0
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	-	-	80,6	102,6	(4,6)	-	178,6	0,1	178,7
Augmentation de capital	10,8	(10,8)	-	-	-	-	-	-	-
Attribution gratuite d'actions	-	(6,9)	6,9	-	-	-	-	-	-
Paiements fondés sur des actions	0,3	-	5,3	-	-	-	5,6	-	5,6
Achats/Cessions d'actions propres	-	-	-	-	-	8,3	8,3	-	8,3
Transactions avec les détenteurs d'intérêts ne conférant pas le contrôle	-	-	(12,6)	-	-	-	(12,6)	(16,4)	(29,0)
Au 31 décembre 2009	1 291,1	1 392,2	791,4	(39,2)	(29,1)	(2,2)	3 404,2	7,8	3 412,0
Écarts de conversion	-	-	-	162,1	-	-	162,1	0,8	162,9
Couvertures de flux de trésorerie	-	-	-	-	9,8	-	9,8	-	9,8
Titres disponibles à la vente	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	-	-	-	162,1	9,8	-	171,9	0,8	172,7
Résultat net	-	-	228,5	-	-	-	228,5	0,7	229,2
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	-	-	228,5	162,1	9,8	-	400,4	1,5	401,9
Augmentations de capital	9,9	(0,2)	0,6	-	-	-	10,3	-	10,3
Attribution gratuite d'actions	-	(8,3)	8,3	-	-	-	-	-	-
Paiements fondés sur des actions	-	-	9,8	-	-	-	9,8	-	9,8
Achats/Cessions d'actions propres	-	-	-	-	-	0,4	0,4	-	0,4
Transactions avec les détenteurs d'intérêts ne conférant pas le contrôle	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Au 31 décembre 2010	1 301,0	1 383,7	1 038,6	122,9	(19,3)	(1,8)	3 825,1	9,3	3 834,4

Flux de trésorerie

Exercice clos le 31 décembre (en millions d'euros)

2010 2009

FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

Résultat opérationnel	485,4	315,8
Amortissements et dépréciations d'actifs	139,8	129,5
Avantages au personnel	(15,5)	(17,8)
Variation des autres provisions	(47,6)	7,3
Autres éléments opérationnels sans effet sur la trésorerie	18,1	12,0
Intérêts payés	(160,7)	(149,3)
Impôt payé	(36,9)	(52,7)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement	382,6	244,8
Variation des stocks	(26,6)	232,9
Variation des créances clients	(48,8)	521,8
Variation des dettes fournisseurs	121,6	(305,5)
Variations des autres créances et autres dettes	(4,2)	22,4
Variation du besoin en fonds de roulement	42,0	471,6
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles	424,6	716,4

FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(59,4)	(51,9)
Produits de cession d'immobilisations corporelles	7,0	13,4
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(67,3)	(46,5)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	13,3	-
Variation des placements à long terme	(1,8)	0,5
Dividendes reçus des participations dans les entreprises associées	1,4	-
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	(106,8)	(84,5)

FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Augmentation de capital	9,7	0,3
Augmentation de capital souscrite par les détenteurs d'intérêts ne conférant pas le contrôle dans les filiales	-	0,7
Vente (Achat) d'actions propres	1,1	8,6
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	(303,6)	(803,6)
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	(34,3)	(236,2)
Remboursement des dettes résultant des contrats de location-financement	(5,2)	(7,7)
Dividendes versés aux détenteurs d'intérêts ne conférant pas le contrôle dans les filiales	(0,1)	(0,3)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	(332,4)	(1 038,2)
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(14,6)	(406,3)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	359,6	807,0
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation	(33,1)	(41,1)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	311,9	359,6

Indicateurs environnementaux

Afin de réduire les impacts environnementaux de son activité de distribution, le groupe Rexel, au travers de ses entités, met en place différentes initiatives d'amélioration, notamment dans les domaines du transport, de la consommation d'énergie et des déchets. En 2010, le Groupe a continué à optimiser ses procédures de reporting environnemental et a réalisé pour la première fois une large étude de son empreinte carbone.

Environnement	Unité	2010	2009	Variation
CONSOMMATIONS				
Consommation d'eau	m ³	408 336	409 070	0 %
Consommation d'énergie totale	GWh	412	438	- 6 %
<i>Dont consommation d'électricité</i>	GWh	247	217	14 %
<i>Dont consommation de gaz</i>	GWh	131	183	- 28 %
<i>Dont consommation de fuel</i>	GWh	12	18	- 35 %
Consommation d'emballages	Tonnes	3 875	3 071	26 %
<i>Dont cartons</i>	Tonnes	2 332	1 792	30 %
<i>Dont plastiques</i>	Tonnes	417	446	- 7 %
Consommation de papier totale	Tonnes	2 602	2 323	12 %
<i>Dont papier commercial</i>	Tonnes	1 359	1 328	2 %
<i>Dont papier de bureau</i>	Tonnes	1 242	995	25 %
Consommation totale de carburants pour le transport des produits Rexel	Millions de litres	33	*	*
DÉCHETS				
Quantité totale de déchets générés	Tonnes	18 660	19 355	- 4 %
Dont quantité totale de déchets valorisés	Tonnes	11 455	11 576	- 1 %
% d'agences effectuant le recyclage DEEE	%	73 %	63 %	15 %
BILAN CARBONE – ÉMISSIONS DE CO₂				
Émissions de CO ₂ liées à l'énergie	T éq. CO ₂	104 853	123 064	- 15 %
Émissions de CO ₂ liées au transport des produits Rexel	T éq. CO ₂	95 815	*	*

* La comparaison des données 2009 et 2010 pour les indicateurs relatifs aux transports (consommation de carburant et émissions de CO₂ liées au transport) n'est pas pertinente en raison d'un changement de méthodologie entre 2009 et 2010. Le périmètre de cet indicateur n'intègre plus maintenant les transports de personnes et le transport externalisé partagé. Cet indicateur se focalise sur le transport des produits Rexel via la flotte propre à Rexel, la flotte en leasing et le transport externalisé dédié aux produits Rexel.

Indicateurs sociaux

Par la reconnaissance du capital humain comme principale richesse du Groupe, Rexel s'engage au quotidien auprès de ses salariés afin de leur offrir un environnement de travail motivant et de qualité. Porté par ses valeurs d'éthique, Rexel accorde une importance particulière à la santé et à la sécurité de ses collaborateurs ; il facilite la mise en œuvre de parcours professionnels valorisants pour ses équipes et favorise leur diversité.

Social	2010	2009	2008*
EFFECTIFS			
Effectif total	27 716	29 272	33 309
% de femmes	22,6 %	23,6 %	24,2 %
% de managers	19,4 %	18,4 %	16,7 %
% de collaborateurs en contrat à durée déterminée	3,6 %	3,2 %	3,2 %
Age moyen des collaborateurs	40,3 ans	39,9 ans	39,3 ans
Nombre de recrutements	3 732	2 812	5 684
Turnover	14,5 %	14,8 %	17,4 %
ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL			
Taux d'absentéisme	3,0 %	3,0 %	2,6 %
FORMATION			
% de personnes formées dans l'année	48,1 %	48,9 %	43,4 %
DIVERSITÉ			
% de collaborateurs déclarant un handicap	0,7 %	0,7 %	0,6 %
HYGIÈNE & SÉCURITÉ			
Taux de fréquence des accidents du travail <i>(par million d'heures travaillées)</i>	7,7	7,8	9,4
Taux de gravité	0,1	0,1	0,2
% de personnes formées à la sécurité	41 %	42 %	31,8 %
ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE			
% de collaborateurs ayant reçu une évaluation de la performance formalisée <i>(en proportion de l'effectif total)</i>	71,0 %	62,7 %	55,2 %

* Le périmètre de reporting 2008 prend en compte les entités Hagemeyer acquises en cours d'année.

L'ensemble des informations qualitatives et quantitatives mesurant les performances du Groupe en matière de responsabilité d'entreprise (compilation par zones géographiques, définitions des indicateurs, historiques, commentaires, etc.), sont présentées au chapitre 3 – Responsabilité d'entreprise – du Document de référence.

Les procédures de reporting relatives aux informations sociales et environnementales ont été revues par le cabinet Ernst & Young, Commissaires aux comptes de Rexel.

Rexel

Direction de la Communication
et du Développement durable
189-193 Bd Malesherbes
75017 Paris France
Tél. : + 33 (0)1 42 85 85 00
Fax : + 33 (0)1 42 85 92 02

Toute l'information et l'actualité
du Groupe sont disponibles sur le site
www.rexel.com

Le rapport d'activité et de responsabilité d'entreprise a été réalisé par la Direction de la communication et du Développement durable du groupe Rexel.

Rexel remercie ses collaborateurs et partenaires qui ont participé aux photographies illustrant ce document. Les informations contenues dans le présent document font l'objet de développements complémentaires dans le document de référence Rexel 2010 (déposé auprès de l'AMF).

Crédits photos : ABM-Rexel, Pablo Cabellos del Sol, Corbis (Eric Audras, Daniel Barry, Harry Choi / TongRo, John Lund/Marc Romanelli, Monty Rakusen, XinHua/Xinhua Press), FlickrR (Thank you), Fotolia (Eli Coory, Philip Date, Indochine, Mike Kieve, Gilles Lougassi, SADEQ, Mikhail Tolstoy, Julien Tromeur), Gettyimages (Ghislain & Marie David de Lossy, Image Source, Jetta Production, Jupiterimages), Gexpro, Graphix Images (Laurent Zylberman), Hagemayer (Arno Masse), Matton (Maria Teijeiro, Yukiko Yamanote), Kim Holte, Michel Labelle, Newey & Eyre, Populous, Rapho (Jean-Erik Pasquier), re-ality, Sol Melia, James Stewart, TelcityGroup. Illustration page 39 : Olivier Bellefond.

Conception-réalisation : W | W&CIE

Rexel

Directrice de la publication : Pascale Giet
Responsable de la publication : François Ledard
Chargé de la coordination : Julien Fernandez

Publication : mai 2011

Ce document est imprimé par un imprimeur labellisé « Imprim'Vert ». Cette brochure est réalisée sur un papier composé de 60 % de pâte recyclée et 40 % de pâte dont les fibres proviennent de forêts gérées de manière durable et équitable dans une usine certifiée ISO 14001.

