

lettre

n°6

aux actionnaires de Rexel

LEADER MONDIAL DE LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE



le mot du président

avril 2010

Bonne résistance dans une conjoncture difficile

Cher(e) actionnaire,

Au cours d'une année très difficile, Rexel a démontré la résistance et l'adaptabilité de son modèle d'entreprise. Notre chiffre d'affaires est dans le haut de la fourchette attendue à 11,3 milliards d'euros. Notre marge opérationnelle courante ajustée atteint 4,0 %, et nous avons réduit notre endettement net à fin décembre de plus de 500 millions d'euros par rapport à l'année dernière.

“Aujourd'hui, avec un modèle économique qui évolue vers une offre plus riche en services et solutions, nous sommes bien armés pour saisir les opportunités qui se présentent à nous et renforcer notre position de leader.”

En dépit d'une conjoncture défavorable, Rexel a réussi d'une part à gagner des parts de marché dans un grand nombre de pays où nous sommes présents, particulièrement au Royaume-Uni, en Allemagne et en France, et d'autre part à défendre ses marges et sa rentabilité opérationnelle. Celle-ci s'est améliorée régulièrement tout au long de l'année, notamment grâce à la réactivité des équipes de Rexel, qui ont mis en place des mesures de réduction des coûts opérationnels.

Par ailleurs, nous avons continué de prouver que notre modèle d'entreprise était générateur d'un fort niveau de flux net de trésorerie disponible. Celui-ci s'est élevé à 880 millions en 2009, en hausse de 11 % par rapport à 2008.

Enfin, Rexel s'est doté en fin d'année de marges de manœuvre financière accrues par l'émission d'obligations à sept ans et la renégociation de son contrat de Crédit Senior en fin d'année. Comme vous le savez, suite à l'engagement pris lors de la renégociation des engagements bancaires de juillet 2009, Rexel ne sera pas en mesure de verser de dividende en 2010, et ce tant que le ratio d'endettement sera égal ou supérieur à 4,00x. Fin 2009, ce ratio était de 4,32x. Nous nous attachons à poursuivre le désendettement du Groupe et revenir dès que possible à un versement de dividende.

En 2010, nous nous fixons pour objectif de renforcer notre leadership mondial, dans un contexte que l'on pourrait qualifier de sortie de crise à défaut d'arrêt de décroissance. Outre l'action de nos leviers financiers d'amélioration de la rentabilité et de génération de flux de trésorerie, nous saisissons toute opportunité structurelle de croissance, notamment sur des segments que nous avons identifiés comme étant prioritaires – efficacité énergétique, éolien, photovoltaïque, grands projets. Aussi, nous accélérerons l'évolution de notre modèle d'entreprise vers plus de services et de solutions, pour apporter plus de valeur ajoutée à nos clients professionnels.

Je vous remercie de votre fidélité et vous souhaite une excellente lecture.

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire

Rexel

ELECTRICAL SUPPLIES

Résultats 2009

En 2009, Rexel s'est concentré sur trois priorités :

- préserver, voire gagner des parts de marché au travers d'initiatives commerciales pérennes,
- protéger ses marges et sa rentabilité,
- renforcer sa structure financière et se désendetter.

Le Groupe a maintenu le cap dans une conjoncture très difficile et atteint ses objectifs.

Chiffre d'affaires annuel dans le haut de la fourchette attendue

Les ventes sur l'année se sont élevées à 11,3 milliards d'euros en baisse de 12,1 % en données publiées par rapport à 2008. Hors effet périmètre, lié à l'acquisition de Hagemeyer en 2008, et hors effet de change positif, la variation organique du chiffre d'affaires a été de -17,2 % à nombre de jours constant.

Cette baisse reflète la rationalisation de notre réseau d'agences pour 2,8 points et la chute du prix du cuivre sur les ventes de câbles également pour 2,8 points.

Retraité de ces deux effets, la baisse organique de 11,6 % reflète la baisse de nos trois marchés finaux sur l'ensemble de l'année, qu'il s'agisse de la construction résidentielle, de la construction commerciale ou de nos débouchés dans l'industrie.

Amélioration régulière de la marge opérationnelle au cours de l'année

En 2009, la marge opérationnelle ajustée a connu une progression trimestre après trimestre et ressort sur l'année à 4,0 % du chiffre d'affaires, représentant 4,0 % du chiffre d'affaires.

Tout au long de l'année, Rexel a amélioré sa capacité à limiter l'impact de la baisse d'activité sur la rentabilité. En conséquence, pour 100 points de base de baisse du chiffre d'affaires, Rexel n'a perdu que 8 points de base de marge opérationnelle sur l'ensemble de l'année 2009. À titre comparatif, lors de la précédente baisse d'activité en 2002, ce ratio était de 20 points de base, soit 2,5 fois plus élevé.

La bonne performance de 2009 s'explique en grande partie par la capacité du Groupe à adapter constamment sa base de coûts à l'évolution de la conjoncture (285 millions d'économies de coûts opérationnels réalisés en 2009, soit -11 %), ainsi que par les mesures mises en œuvre pour préserver la marge brute.

Résultat net affecté par les coûts de restructuration

Le résultat net du Groupe s'est établi à 81,0 millions d'euros en 2009, contre 231,5 millions d'euros en 2008, en baisse de 65 %.

Hors éléments non récurrents, le résultat net s'est élevé à 166,3 millions d'euros, contre 317,3 millions d'euros en 2008, soit une baisse de 48 %.

Cette diminution du résultat net s'explique principalement par la baisse d'activité et l'impact des 115 millions d'euros de restructuration liés, notamment à la mise en œuvre des programmes de réductions de coûts.

Flux net de trésorerie disponible élevé grâce à la bonne gestion du besoin en fonds de roulement

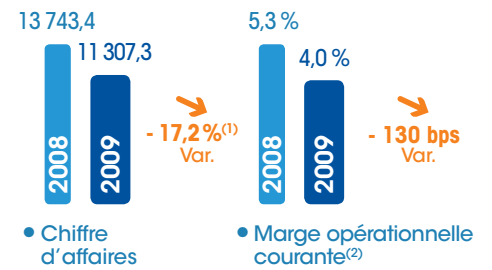
Le flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts⁽¹⁾ a progressé de 11 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 880 millions d'euros.

La baisse de l'EBITDA liée à l'activité et l'accroissement des charges de restructuration a été plus que compensée par la réduction de 472 millions d'euros du besoin en fonds de roulement.

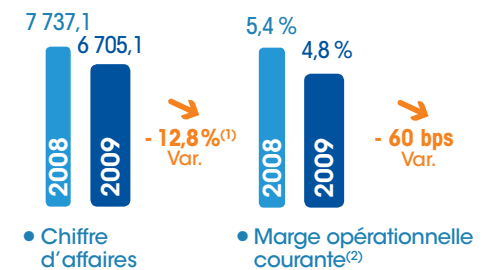
(1) Variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles avant déduction des intérêts financiers nets versés et avant déduction de l'impôt sur les bénéfices versés, diminuée des investissements opérationnels nets.

Chiffres clés au 31 décembre 2009 (en millions d'euros et en données comparables)⁽²⁾

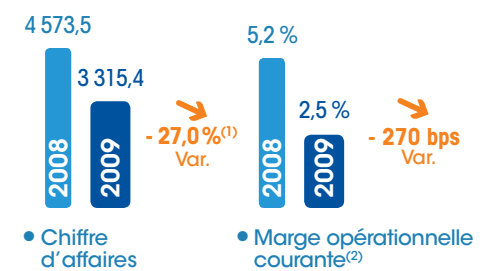
GRUPE



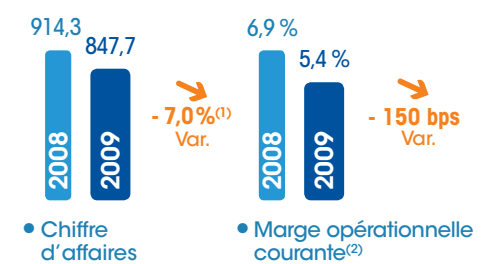
EUROPE



AMÉRIQUE DU NORD



ASIE-PACIFIQUE



(1) À nombre de jours constant.

(2) Hors effet net non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, et avant autres produits et charges.

chiffres clés 2009

11,3 Md€
chiffre d'affaires

29 000
collaborateurs
dans 34 pays

2 300
agences

30
sites Internet
marchands

Par ailleurs, la sélectivité accrue en matière d'investissements opérationnels a également contribué à générer un niveau élevé de cash-flow. Cette capacité prouvée est un atout majeur du modèle économique de Rexel.

paiement des charges financières et de l'impôt, Rexel a pu réduire de plus de 500 millions d'euros son endettement sur l'année. Celui-ci est passé de 2,9 milliards d'euros au 31 décembre 2008 à 2,4 milliards d'euros à fin 2009.

Endettement net réduit

Grâce à la forte génération de flux net de trésorerie disponible et après

Cette forte réduction de la dette nette au 31 décembre 2009 témoigne de l'engagement du Groupe à renforcer sa structure financière et améliorer ses ratios d'endettement.



3 questions à Pascal Martin

Membre du Directoire,
Directeur Opérations et Développement Groupe

■ Rexel entend se concentrer sur des opportunités de croissance organique, pouvez-vous nous en dire plus ?

Nous avons identifié plusieurs segments de croissance spécifiques sur lesquels le Groupe entend se développer. Ces opportunités durables recèlent un potentiel de vente très important, une forte rentabilité et un taux de croissance supérieur au taux moyen du pays ou de la zone concernée. Pour se développer sur ces segments porteurs, Rexel a mis en place et structuré des équipes dédiées au sein du Groupe et des différentes entités géographiques, qui travaillent en étroite concertation pour partager leurs expériences et échanger les bonnes pratiques.

■ Quels exemples de segments porteurs peut-on citer ?

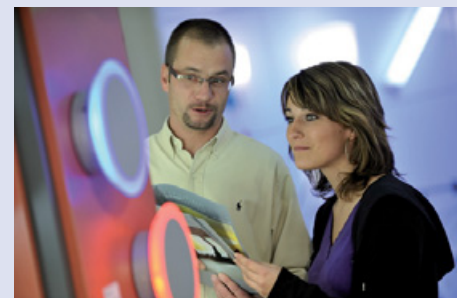
Le Groupe concentre ses efforts commerciaux essentiellement sur 3 segments porteurs :

- l'efficacité énergétique, avec l'opportunité de marché que représente la conversion d'éclairages vers des éclairages basse consommation ;
- les énergies renouvelables, avec deux sous-segments que sont l'éolien et le photovoltaïque ;
- les grands projets internationaux d'infrastructure, notamment dans les secteurs minier et pétrolier, et qui incluent parfois les partenariats public-privé.

■ Avez-vous fixé des objectifs de chiffre d'affaires sur ces segments ?

En 2009, ces segments représentaient déjà des ventes de 250 millions d'euros. D'ici à 2012, nous entendons générer au moins 400 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel grâce à ces marchés porteurs.

Perspectives 2010



Dans un contexte toujours difficile et sur l'ensemble de l'année 2010, Rexel s'attend à :

- une légère décroissance organique du chiffre d'affaires à nombre de jours constant (*low single-digit*), se comparant à un recul de 17,2 % en 2009 ;
- une amélioration de la marge d'EBITA ajusté par rapport au niveau de 4,0 % atteint en 2009 ;
- un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts autour de 400 millions d'euros.

Rexel a prouvé sa grande capacité à s'adapter pour traverser la crise. Aujourd'hui, avec un modèle économique qui évolue vers une offre plus riche en services et solutions, le Groupe est bien armé pour saisir les opportunités qui se présentent à lui et renforcer sa position de leader.

En effet, après avoir placé au cœur de son modèle l'agence et les produits, le Groupe s'oriente vers un modèle qui répond aux attentes de segments de clients en leur offrant des solutions combinant produits et services. Cette nouvelle approche nécessite de mieux comprendre les différents besoins de nos clients finaux et de multiplier les modes d'accès pour les atteindre.



VOS QUESTIONS

QUELLE EST VOTRE POLITIQUE DE CROISSANCE EXTERNE ?

Rexel entend rester un acteur majeur de la consolidation du marché mondial de la distribution de matériel électrique. Les axes prioritaires de croissance externe sont le renforcement de parts de marché locales en Europe ou en Amérique du Nord, le développement dans les marchés émergents, tels que la Chine, l'Inde, le Mexique ou le Brésil, et l'élargissement de l'offre de services à haute valeur ajoutée.

stratégie

en action

Rexel au rendez-vous des grands événements sportifs

Wimbledon en 2009, Vancouver en 2010, Coupe du Monde de Rugby en Nouvelle-Zélande en 2011, Jeux Olympiques de Londres en 2012... Le Groupe Rexel est plus que jamais impliqué dans les grands chantiers d'infrastructures sportives partout dans le monde. Un défi que Rexel relève au quotidien en associant la puissance de sa logistique et ses services sur mesure.



Contribution aux équipements des Jeux Olympiques de Vancouver

En collaboration avec le Comité Olympique de Vancouver et plusieurs bureaux d'études, Rexel Canada a conseillé et fourni un grand nombre d'équipements électriques les plus adaptés aux nombreux chantiers mis en construction pour l'occasion : Village Olympique, installations sportives, Palais des Congrès, aéroport, traitement de l'eau, etc.

Parmi ces équipements, on peut citer **la mise en lumière de la Place des Médailles de Whistler et un réseau de télécommunication performant à base de fibre optique** mis en place pour les visiteurs et les athlètes.

En préparation des Jeux Olympiques de Londres en 2012

La construction du Parc Olympique dans la partie Est de Londres s'annonce comme l'un des plus grands chantiers de construction en Europe, qui devrait connaître un pic d'activité plus tard cette année et en 2011.

Au Royaume-Uni, **les enseignes Newey & Eyre et WF Electrical de Rexel** ont créé des équipes dédiées afin de saisir toutes les opportunités offertes et de participer aux chantiers en fournissant des solutions électriques pour équiper **le Village Olympique, le centre aquatique, le vélodrome et le centre commercial**. Autant de projets sur lesquels se positionnent les équipes anglaises.

en bref

France

Le premier lycée à énergie 100 % propre



Ouvert en septembre 2009, le lycée Kyoto de Poitiers est le premier en Europe à n'utiliser que les énergies renouvelables pour son fonctionnement.

L'agence **Rexel France** de Poitiers a participé au choix de la solution technique et a fourni les **686 panneaux solaires** qui ont été installés sur le toit, sur une surface de 800 m².

En consommant 32 fois moins qu'une construction traditionnelle, le lycée représente une nouvelle génération de bâtiments publics.

Australie

Inaco : l'expertise en sécurité industrielle



Face à l'enjeu capital qu'est **la sécurité dans le secteur industriel**, Inaco a développé une expertise spécialisée. C'est en proposant un large éventail de services allant de l'évaluation des risques à la validation de la sécurité des machines, que le distributeur australien répond aux préoccupations de ses clients.

Les brasseries Foster pour l'ensemble de leurs usines, ainsi que la fabrique de pièces de monnaies **National Australia Mint** ont déjà fait appel à l'expertise d'Inaco.

? VOS QUESTIONS

□ QUEL EST LE BUT DES OPÉRATIONS DE REFINANCEMENT EFFECTUÉES FIN 2009 ?

Après la renégociation des engagements bancaires en juillet, l'émission obligataire et la renégociation du crédit senior en décembre ont permis à Rexel, d'une part, d'allonger la maturité de sa dette et, d'autre part, d'augmenter sa flexibilité financière en lui donnant une marge de manœuvre accrue pour d'éventuelles acquisitions.

Avec, en outre, la réduction de la dette de plus de 500 millions d'euros en 2009, le Groupe dispose ainsi d'une structure financière saine et solide.

nos engagements

Un groupe éco-responsable

En tant que Groupe international et leader de la distribution de matériel électrique, Rexel a une double responsabilité environnementale : en commercialisant des produits et des solutions éco-efficaces, il contribue à réduire la consommation énergétique des bâtiments et des infrastructures. En tant qu'entreprise responsable, il se doit d'économiser les ressources naturelles et de minimiser l'impact écologique de ses activités.



Rexel, comme prescripteur de solutions, met les produits éco-efficaces et les équipements d'énergies renouvelables au centre de son offre. En 2009, le Groupe a vu les ventes de ces produits décoller :

- Les éclairages basse consommation, + 40 % par rapport à 2008,
- les produits liés à l'énergie solaire, + 75 %,
- les ventes de pompes à chaleur + 127 %.

Outre l'amélioration de ses outils de remontée d'information, Rexel a, en 2009, mis en place un certain nombre de plans d'action en matière d'évaluation et d'optimisation des consommations. Le Groupe prévoit cette année de réaliser un bilan carbone complet de l'entreprise.

Rexel Canada lutte contre la faim dans le monde



« Hungry for Change » est une opération caritative initiée par un collaborateur de Rexel Canada. En 2009, 230 000 euros ont été collectés pour l'association **Canadian feed the Children** qui aide les enfants souffrant de malnutrition dans le monde, et notamment à Haïti.

Le succès de cette initiative est en grande partie dû à l'adhésion des clients, fournisseurs de Rexel et des autres distributeurs de matériel électrique au projet. « Hungry for Change » fédère ainsi l'industrie électrique canadienne dans une même dynamique de don. L'opération continue en 2010 et sera bientôt suivie dans d'autres pays du Groupe.

Promouvoir les gestes écologiques au travail

Les éco-journées Rexel viennent de débiter dans **13 pays** du Groupe. Cette campagne de communication interne destinée à l'ensemble des collaborateurs vise à **promouvoir une attitude éco-responsable au travail**. Un guide électronique « Go green at work » (« Mettez-vous au vert sur votre lieu de travail ») donne des conseils simples pour économiser l'énergie et les consommables sur le lieu de travail.

Depuis le lancement de la campagne, une boîte à idées est mise à disposition afin de faire remonter les initiatives de tous en matière d'écologie au travail.



? VOS QUESTIONS

□ ENVISAGEZ-VOUS LE PAIEMENT D'UN DIVIDENDE EN 2010 ?

Conformément à l'engagement pris lors de la renégociation des engagements bancaires en juillet, Rexel ne pourra pas verser de dividende en 2010 et tant que le ratio d'endettement (dette financière nette rapportée à l'EBITDA) est égal ou supérieur à 4,00x.

La poursuite du désendettement étant une priorité pour le Groupe, Rexel reviendra dès que possible à un versement de dividende.

carnet de l'actionnaire

À votre rencontre

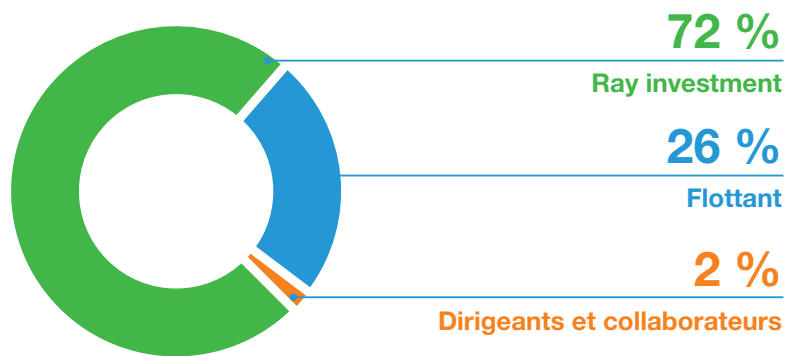


Depuis son introduction en Bourse en 2007, Rexel a mis en place une communication financière transparente et régulière envers ses actionnaires. Le Groupe a notamment créé des opportunités d'échanges directs entre les actionnaires et la direction du Groupe en allant à leur rencontre à Paris ou en province.

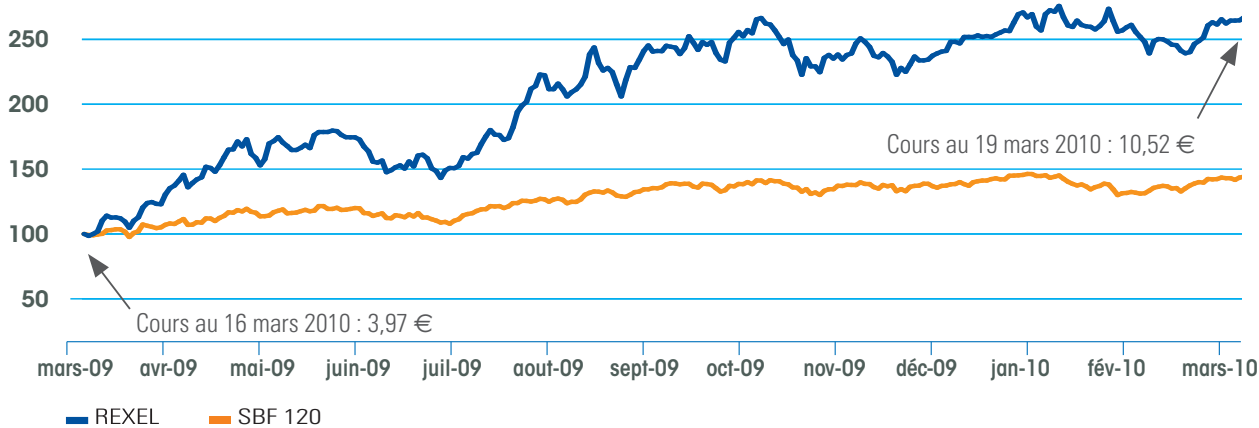
En 2009, près de 600 actionnaires ont participé aux réunions d'information organisées par la Fédération française des clubs d'investissement, Nyse Euronext et l'Association française des Investor Relations (CLIFF) qui se sont tenues à Lille en juin et à Lyon en septembre dernier.

Attaché à maintenir des rencontres régulières, Rexel prévoit quatre réunions en province en 2010. Les prochaines dates sont détaillées dans la rubrique agenda.

Répartition du capital



cours de Bourse sur 12 mois glissants - base 100 au 16 mars 2009



? VOS QUESTIONS

L'ACTIONNARIAT DU GROUPE A-T-IL CONNU DES ÉVOLUTIONS SIGNIFICATIVES EN 2009 ?

Le consortium d'investisseurs, regroupé au sein de la structure Ray Investment, a légèrement diminué sa participation passant de 76,1 % au 31 décembre 2008 à 71,7 % au 31 décembre 2009.

Cette modification a pour effet d'accroître à due concurrence le flottant de Rexel et de favoriser la liquidité du titre sur les marchés financiers.

fiche société

Code ISIN : FR0010451203

Marché : Eurolist by NYSE Euronext

Nombre de titres (au 31 décembre 2009) :
258 220 018

Capitalisation boursière (au 16 mars 2010) :
2,701 Md €

Indices : NEXT 150, SBF 120, SBF 250,
CAC MID 100, CAC AllShares

agenda

Résultats du 1^{er} trimestre 2010

Mercredi 12 mai 2010

Assemblée générale des actionnaires, Paris

Judi 20 mai 2010

Rencontre avec les actionnaires, Blois

Lundi 7 juin 2010

Résultats du 1^{er} semestre 2010

Mercredi 28 juillet 2010

Rencontre avec les actionnaires, Strasbourg

Mardi 28 septembre 2010

nous contacter

E-mail :
actionnaires@rexel.com

Téléphone :
N° Vert 0800 666 111

Internet :
www.rexel.com
(rubrique : finance/actionnaires)

Courrier :
Service Actionnaires
189-193, bd Malesherbes
75017 Paris

...à très bientôt !