

lettre

n°1

aux actionnaires de Rexel

PREMIER DISTRIBUTEUR MONDIAL DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

septembre 2007

le mot du président



Forte progression de l'activité et des marges

Cher(e) actionnaire,

C'est avec plaisir que je m'adresse à vous par cette nouvelle lettre aux actionnaires de Rexel.

En effet, coté depuis le 4 avril dernier, votre Groupe, premier distributeur mondial de matériel électrique, renforce sa politique de communication financière. Attachés à vous informer régulièrement de ses performances

et de la vie de l'entreprise, nous publions ce nouveau support d'information sur une base semestrielle. Rexel participera également dès la rentrée à des rencontres en région et dédie une nouvelle rubrique spécialisée sur son site Internet www.rexel.com.

“Avec des positions de leader sur des zones géographiques et des marchés diversifiés, nous avons réalisé depuis le début de l'année 2007 une croissance organique solide, et poursuivi notre croissance externe avec six nouvelles acquisitions ciblées.”

Vous retrouverez dans ce premier numéro nos fortes performances du premier semestre 2007. Avec des positions de leader sur des zones géographiques et des marchés diversifiés, nous avons réalisé depuis le début de l'année 2007 une croissance organique solide, et poursuivi notre croissance externe avec six nouvelles acquisitions ciblées. La focalisation quotidienne sur

nos leviers opérationnels tels que la concentration des achats, l'optimisation des plates-formes logistiques ou nos politiques de prix, a contribué à l'augmentation significative de notre marge de résultat opérationnel courant et de notre cash-flow.

La rubrique « Stratégie en action » fera chaque fois un éclairage particulier sur un de nos leviers stratégiques clés. Dans ce numéro, c'est notre politique de croissance externe qui est mise en avant. En complément du traditionnel « Carnet de l'actionnaire » que vous retrouverez en dernière page, nous nous sommes attachés à publier, à travers les encadrés « Vos questions », celles qui sont le plus fréquemment posées par nos actionnaires.

Je vous souhaite une excellente lecture qui, je l'espère, vous donnera envie de vous abonner pour recevoir les prochains numéros de votre lettre aux actionnaires de Rexel.

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire

les chiffres du semestre

+ 29 %

de résultat opérationnel courant

Hors impact net non récurrent de l'évolution du prix des câbles à base de cuivre.

5 305 M€
chiffre d'affaires

sommaire

résultats semestriels	pages 2-3
stratégie en action	page 4
nos engagements	page 5
carnet de l'actionnaire	page 6

REXEL

résultats

semestriels

La performance enregistrée par Rexel au 1^{er} semestre 2007 est très satisfaisante. S'appuyant sur des positions de leader sur des marchés finaux diversifiés, Rexel a réalisé une solide croissance organique. La forte hausse des ventes en Europe et en Asie-Pacifique a plus que compensé le ralentissement en Amérique du Nord.

Le Groupe a pu adapter sa base de coûts et a dégagé les synergies attendues de l'intégration de Gexpro aux États-Unis. L'amélioration du taux de marge brute et une focalisation permanente sur les leviers opérationnels ont contribué à l'augmentation significative de la marge de résultat opérationnel courant et du cash-flow. En outre, Rexel a réalisé six acquisitions ciblées, confirmant son rôle de consolidateur du marché.

résultats du 1^{er} semestre 2007

Forte performance opérationnelle

Le premier semestre 2007 a été marqué par la poursuite de l'amélioration de la rentabilité opérationnelle et de la génération de flux de trésorerie du Groupe : le chiffre d'affaires s'est établi à 5 305 millions d'euros, en progression de 4,5 % en données comparables et à nombre de jours constant par rapport au premier semestre 2006 et le résultat opérationnel avant autres produits et charges ajusté à 326 millions d'euros, en progression de 28,7 % en données comparables, soit 6,1 % du chiffre d'affaires au premier semestre 2007 contre 5,0 % au premier semestre 2006.

Le flux de trésorerie disponible après investissements nets et avant intérêts et impôts était de 364 millions

d'euros contre 151,7 millions d'euros sur la même période de l'année antérieure.

Cette performance opérationnelle a été réalisée dans un contexte de croissance organique globalement soutenue, soit + 4,5 % en données comparables et nombre de jours constant. L'Europe et la zone Asie-Pacifique, qui représentent 54 % du chiffre d'affaires consolidé, ont généré des croissances d'activité de respectivement + 9,6 % et + 13,2 %, qui ont plus que compensé la baisse de chiffre d'affaires en Amérique du Nord (45 % du chiffre d'affaires consolidé), de - 1,4 % en données comparables et à nombre de jours constant.

premier semestre 2007

CHIFFRE D'AFFAIRES

5 305 M€

(+ 30,3 % en publié)

(+ 4,5 % en base comparable ⁽¹⁾)

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
COURANT ⁽²⁾

326 M€

(+ 6,1 % du chiffre d'affaires)

(+ 28,7 % en base comparable)

RÉSULTAT NET ⁽³⁾

150 M€

(+ 97 % en publié)

CASH-FLOW LIBRE ⁽⁴⁾

364 M€

(avant intérêts et impôts)

+ 140 % en publié)

(1) À structure, taux de change et nombre de jours comparables.

(2) Hors impact net non récurrent de l'évolution du prix des câbles à base de cuivre et avant autres produits et charges opérationnels.

(3) Hors coûts liés à l'introduction en bourse.

(4) Avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés.

chiffres clés

10,7 Md euros
de chiffre d'affaires
dans le monde

(données 2006 pro forma)

n°1
en Amérique du Nord

n°2
en Europe

n°1
en Asie-Pacifique

1^{er}
réseau mondial
avec 1 945 agences

25 400
collaborateurs
dans 29 pays

Les marchés finaux de Rexel, industriel, tertiaire et résidentiel, ont été porteurs en Europe durant le premier semestre 2007. La construction résidentielle est en retrait sur le premier semestre 2007 par rapport au premier semestre 2006 en France et au Royaume-Uni, plus que compensé par la croissance des activités de rénovation, qui représentent la moitié de l'activité de construction du Groupe sur ce continent. Dans la zone Asie-Pacifique, la progression des marchés tertiaire et industriel, notamment dans le secteur minier, est très soutenue. En Amérique du Nord, les marchés sont en légère progression au Canada mais la forte baisse de la construction résidentielle aux États-Unis, avec ses effets indirects sur le secteur tertiaire, associée à un fort effet de base (activité 2006 très élevée), a engendré une diminution du chiffre d'affaires.

Dans ce contexte, Rexel continue de mettre en œuvre ses leviers opérationnels – développement des services à la clientèle, optimisation continue des structures tarifaires et enrichissement des partenariats fournisseurs notamment – et réalise les synergies annoncées relatives à l'intégration du réseau américain Gexpro (anciennement GE Supply). En données

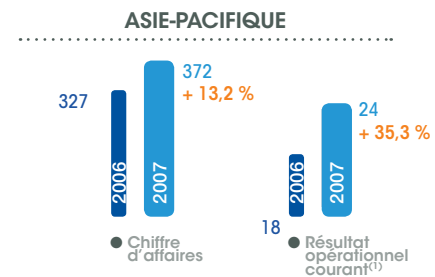
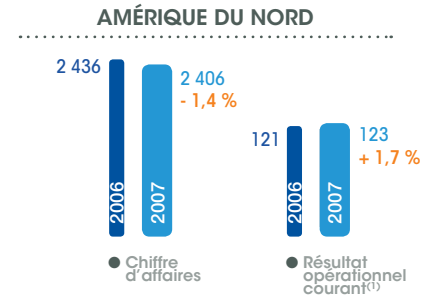
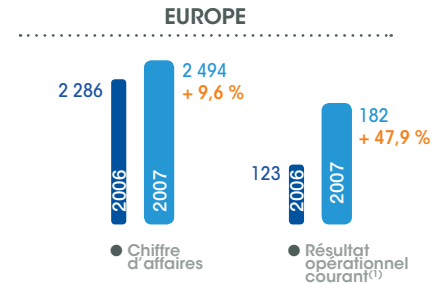
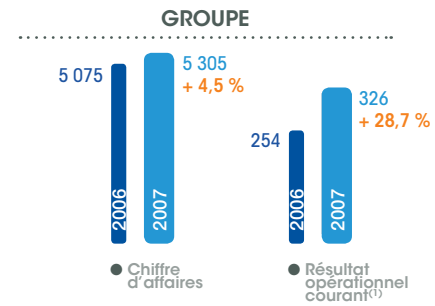
comparables ajustées, le taux de marge brute progresse de 24,1 % du chiffre d'affaires au 30 juin 2006 à 24,8 % au 30 juin 2007.

Rexel poursuit l'amélioration de ses structures logistiques et de productivité de ses fonctions support. Par ailleurs, Rexel a lancé un plan de réduction de ses coûts aux États-Unis dans la distribution de matériel électrique, afin de les adapter aux tendances actuelles d'activité. Ces actions, associées à un contrôle des coûts sur les autres zones, ont conduit à une baisse des charges opérationnelles en pourcentage du chiffre d'affaires, qui sont ainsi passées de 19,1 % au premier semestre 2006 à 18,6 % au premier semestre 2007 en données comparables ajustées. Leur croissance a été limitée à 2,1 % au premier semestre 2007 par rapport au premier semestre 2006 et à 0,6 % au deuxième trimestre 2007.

La combinaison d'une croissance organique soutenue liée à une évolution favorable des taux de marge et un strict contrôle des coûts ont conduit à une hausse sensible du résultat opérationnel courant en données comparables ajustées.

L'amélioration significative de la rentabilité opérationnelle au cours du premier semestre 2007 s'est accompagnée d'une forte génération de trésorerie, notamment à travers la poursuite de la réduction du besoin en fonds de roulement. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, celui-ci est passé de 15 % en données comparables au 30 juin 2006 à 13,6 % au 30 juin 2007. La trésorerie disponible après investissements nets et avant intérêts et impôts a progressé de 140 % par rapport au premier semestre de 2006 pour s'établir à 364 millions d'euros.

Enfin, au cours du premier semestre 2007, Rexel a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie de consolidation du secteur de la distribution de matériel électrique par des acquisitions de petites et moyennes tailles : six acquisitions ont été réalisées depuis le début de l'année 2007, en Australie, en Chine, en France, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Belgique.



(1) Hors impact net non récurrent de l'évolution des prix des câbles à base de cuivre et avant autres produits et charges opérationnels.

VOS QUESTIONS

QUELS SONT LES LEVIERS DE RENTABILITÉ DU GROUPE ?

L'expertise de Rexel dans la mise en œuvre de "bonnes pratiques" opérationnelles permet au Groupe d'afficher sa confiance dans l'amélioration de sa rentabilité. Ces leviers opérationnels concernent notamment l'enrichissement des partenariats fournisseurs, l'optimisation continue des structures tarifaires et le développement des services à valeur ajoutée à la clientèle. L'impact favorable du déploiement de ces leviers est amplifié par la stratégie d'acquisitions ciblées de Rexel.

stratégie

en action

La croissance externe, source de création de valeur



N° 1 mondial avec une part de "seulement" 7 % d'un marché très fragmenté estimé à 145 milliards d'euros, Rexel fait de la croissance externe un axe stratégique de son développement. Notre priorité : acquérir de petites et moyennes sociétés de quelques dizaines à 300 millions d'euros de chiffre d'affaires, pour densifier nos positions locales sur les zones géographiques les plus dynamiques.

Après avoir acheté pour 2,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires additionnels en 2006 – dont l'acquisition de GE Supply, devenue Gexpro – qui a fait de Rexel le N°1 aux États-Unis, Rexel continue sur sa lancée en 2007, avec six nouvelles acquisitions ciblées depuis le début de l'année pour élargir son offre de services et renforcer son réseau de distribution : Australie, Chine, France, États-Unis, Royaume-Uni et Belgique.

Acquisitions en Chine

Après la création d'une seconde joint-venture à Shanghai en mai 2006, le Groupe a pris en mars 2007 une participation de 51 % dans la société Huazhang Electric Automation, spécialisée dans la distribution de systèmes d'automatismes industriels. Premier distributeur de matériel électrique international dans la région de Pékin et de Shanghai, présent depuis six ans en Chine, Rexel poursuit sa stratégie de partenariats sélectifs sur des segments de produits et des régions à fort potentiel de développement.



6 acquisitions depuis le 1^{er} janvier 2007

février 2007	mars 2007	juin 2007	juillet 2007
NCA en Australie	Huazhang Electric Automation en Chine	Tri-Valley Electronic Supply aux États-Unis	Boutet en Belgique
	APPRO 5 en France (Dijon)	Clearlight au Royaume-Uni	

en bref

Australie grands comptes

Avec la signature en Australie d'un contrat de plus de 50 millions d'euros sur trois ans, Rexel compte désormais comme client BHP Billiton, le plus grand producteur minier au monde.



Canada agences

L'enseigne canadienne Westburne a renforcé son activité avec le consortium Syncrude, une association d'entreprises qui exploite dans l'Alberta le plus grand gisement pétrolier mondial de sable bitumeux. Deux agences ont été ouvertes spécialement sur les sites de production.

Autriche services

Pour la troisième fois, l'enseigne autrichienne Schacke remporte le "Goldene Stecker" pour la qualité de ses prestations de services.

États-Unis métier

Pour la période 2008-2009, Rexel prend la présidence de l'Association nationale américaine des distributeurs de matériel électrique, la NAED.

VOS QUESTIONS

QUELLE EST LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDE DE REXEL ?

Rexel commencera à distribuer un dividende en 2008 au titre de l'exercice 2007. Lors de son introduction en Bourse, Rexel a communiqué un objectif de distribution annuelle de dividende de 30 % à 35 % du résultat net. Cet objectif témoigne de la volonté du Groupe de partager les fruits de sa performance financière avec ses actionnaires tout en permettant son développement à moyen terme. La distribution de dividende reste la décision de l'assemblée générale des actionnaires.

nos engagements

Engagé de façon volontaire et concrète dans l'effort de réduction des émissions de gaz à effet de serre, Rexel se positionne comme un distributeur d'économies d'énergie. Les enjeux sont importants : privilégier les équipements électriques favorisant les économies d'énergie, sensibiliser les clients et les collaborateurs à la préservation de l'environnement, et organiser le recyclage. Partout dans le monde, les initiatives ne manquent pas.

En Australie

Première mondiale ! L'ampoule à incandescence ne brillera plus sur le continent, une nouvelle loi venant de l'interdire pour être progressivement remplacée d'ici 2012 par l'ampoule au néon qui consomme 80 % d'énergie en moins. Une évolution réglementaire porteuse pour les activités de Rexel en Australie.

En Allemagne

Rexel partenaire vert : en 2007, Rexel Allemagne donne une orientation environnementale à son programme commercial e-Partner, en proposant d'encadrer les techniques d'installation de certains équipements labellisés "énergies renouvelables" dans les maisons et les immeubles. Plusieurs formations sont proposées aux clients autour de l'installation, de la maintenance et du recyclage de climatiseurs ou autres pompes à chaleur.



Au Canada

Nedco a conclu un partenariat environnemental avec l'opérateur électrique Hydro Québec pour mettre en place un programme d'optimisation de la consommation d'énergie et labelliser les produits d'éclairage répondant à des critères environnementaux.



Au Chili

Le 24 avril dernier, la filiale chilienne de Rexel a fêté sa certification ISO 9001, confirmant ainsi sa capacité à développer un système de management de la qualité.

La satisfaction totale de ses clients et l'engagement de Rexel pour la qualité ont été les éléments déterminants pour obtenir cette certification environnementale. Pari réussi.

Aux États-Unis

Rexel, Inc. contribue au plan national de recyclage mis en place par l'inspection du travail, de l'hygiène et de l'environnement qui vise à inciter les entreprises à se conformer aux réglementations en matière de traitement de lampes, résistances et autres piles épuisées. Rexel, Inc. propose ainsi à ses clients un prix unique, pour le transport et le recyclage des déchets électriques.

En France

Dans le cadre de la transposition de la directive européenne DEEE, Rexel a mis en place dans ses agences des conteneurs destinés aux produits d'éclairage.



Découvrez notre premier rapport de développement durable disponible sur simple demande ou sur notre site Internet.

VOS QUESTIONS

QUELLE EST LA RÉPARTITION DU CAPITAL ?

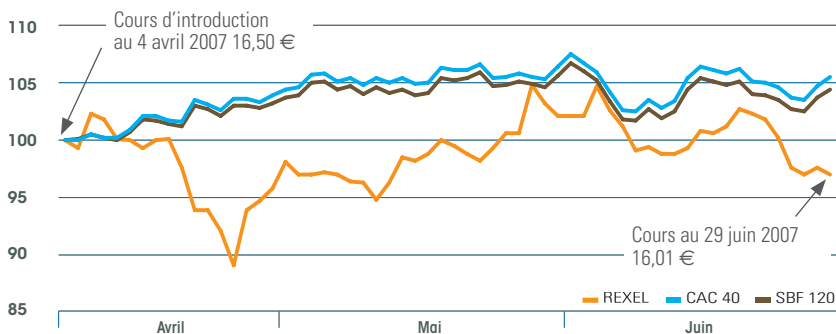
Avant l'introduction en Bourse, Rexel avait pour actionnaire majoritaire à plus de 99 % Ray Investment. L'introduction en Bourse du 4 avril a permis aux investisseurs institutionnels français et étrangers ainsi qu'aux particuliers domiciliés en France de devenir actionnaires de Rexel. Cette ouverture de l'actionnariat du Groupe s'est accompagnée d'une offre réservée aux salariés qui a été proposée dans 21 pays et à laquelle pouvait souscrire près de 96 % des employés du Groupe.

Au terme de ce processus, Ray Investment reste le premier actionnaire de Rexel (74 % des titres), le flottant représente près d'un quart des titres du Groupe (24 %) et les collaborateurs de Rexel comptent désormais pour 2 % de l'actionnariat du Groupe.

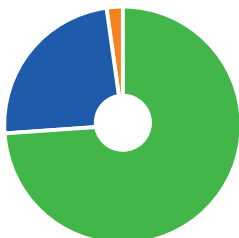
carnet de l'actionnaire

Rexel s'est toujours attaché à pratiquer la plus grande transparence en matière de communication financière. Au-delà des publications des résultats trimestriels et du rapport annuel, Rexel a ouvert une nouvelle rubrique Internet dédiée aux actionnaires, un numéro vert et bien sûr cette nouvelle lettre aux actionnaires, semestrielle. Des rencontres à Paris ou en régions seront également organisées, l'occasion d'échanger directement avec la direction du Groupe.

évolution du cours de Bourse (jusqu'à fin juin, base 100 au 4 avril 2007)



actionariat (30 juin 2007)



- ray investment* **74 %**
- public **24 %**
- collaborateurs Rexel **2 %**

* principalement constitué de Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity.

fiche société

Code ISIN : FRO010451203

Place de cotation : NYSE Euronext

Marché : Eurolist by NYSE Euronext - Compartiment A

Secteur d'activité : Fournisseurs industriels

Première cotation : 4 avril 2007

Nombre de titres (au 30 juin 2007) : 255 993 827

Capitalisation boursière (au 30 juin 2007) : 4,098 Md €

Indices (depuis le 18 juin 2007) : SBF 120, SBF 250, CAC

MID100, CAC AllShares

agenda

prochaines publications

13 novembre 2007

Publication du chiffre d'affaires
et des résultats du 3^e trimestre 2007

14 février 2008

Publication du chiffre d'affaires
et des résultats de l'année 2007

prochaines rencontres avec les actionnaires

22 octobre 2007 à Nantes

Rencontre organisée par la Fédération française
des clubs d'investissement

20 novembre 2007 à Nice

Rencontre organisée par la Fédération française
des clubs d'investissement

en savoir plus



RAPPORT D'ACTIVITÉ
Les principaux chiffres
clés et les faits marquants
du groupe Rexel pour
la période 2006.
Disponible par courrier
sur simple demande ou
à télécharger sur le site
Internet www.rexel.com.

nous contacter

E-mail :
actionnaires@rexel.com

Téléphone :

▶ N° Vert 0800 666 111

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

Internet :

www.rexel.com
+ rubrique : finance

Courrier :

Service Actionnaires
189-193, bd Malesherbes
75017 Paris

VOS QUESTIONS

COMMENT S'INSCRIRE AU NOMINATIF PUR ?

Plus que les droits de garde gratuits, les actionnaires inscrits au nominatif pur bénéficient d'une information directe et personnalisée (i.e. Lettre aux actionnaires), reçoivent les invitations à toutes les assemblées générales et disposent d'un site Internet (www.gisnomi.bnpparibas.com) pour consulter leurs avoirs. L'inscription s'effectue auprès de votre intermédiaire financier.

...à très bientôt !