

lettre n°2

aux actionnaires de Rexel

LEADER MONDIAL DE LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

mai 2008

le mot du président



Consolidation de notre leadership mondial

Cher(e) actionnaire,

2007 a été une année de solide performance et de consolidation de notre leadership mondial. Dans un environnement difficile, Rexel a démontré la pertinence de son modèle d'entreprise et l'efficacité de la mise en œuvre de sa stratégie en enregistrant des résultats en forte croissance : + 15,1 % de chiffre d'affaires, un résultat opérationnel dépassant nos objectifs avec 16,2 % de progression, un taux d'excédent brut d'exploitation de 6,1 %, un flux net de trésorerie disponible en hausse de 37,4 % et un résultat net avant coûts liés à l'introduction en Bourse qui a augmenté de 65,3 % par rapport à 2006.

“ Avec l'acquisition de l'essentiel des activités européennes de Hagemeyer, Rexel est plus que jamais en ordre de marche pour accroître ses performances et créer de la valeur. ”

2007 a aussi été l'année du lancement de notre offre pour l'acquisition de Hagemeyer, numéro 3 mondial, qui s'est finalisée au premier trimestre 2008. C'est une opération historique pour le secteur de la distribution de matériel électrique et pour le groupe Rexel. Après la cession à Sonepar des activités Hagemeyer situées en Amérique du Nord, en Asie-Pacifique, et de certains actifs en Europe,

nous augmenterons notre taille d'un tiers, créant ainsi un groupe de 14,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires et leader sur de nombreux marchés européens.

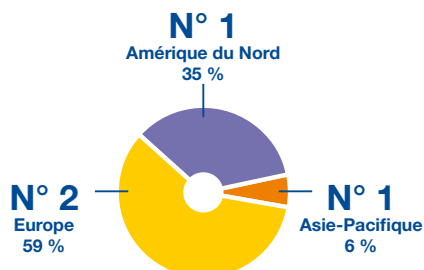
Notre stratégie de croissance rentable va désormais s'appliquer avec la même détermination sur une plate-forme élargie et plus équilibrée, gagnant ainsi en puissance et en capacité de résistance.

Pour 2008 et à moyen terme, Rexel est mieux positionné pour exploiter les gisements de croissance structurelle, notamment sur le marché industriel, dans les pays émergents et avec les grands comptes.

J'espère que cette deuxième lettre aux actionnaires vous fournira les informations nécessaires afin de mieux comprendre pourquoi Rexel est plus que jamais en ordre de marche pour accroître ses performances et créer de la valeur.

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire

répartition du chiffre d'affaires pro forma 2007 *



* À l'exclusion d'ACE, du Chili et de certaines activités pilotées par le Groupe (Citadel, Conectis, etc.).

sommaire

nouveau profil	pages 2-3
stratégie en action	page 4
nos engagements	page 5
cahier de l'actionnaire	page 6

Rexel

ELECTRICAL SUPPLIES

Avec Hagemeyer, un profil **renforcé**, de nouveaux objectifs financiers

En associant l'essentiel des activités européennes de Hagemeyer à celles de Rexel, le Groupe renforce sa position de leader mondial et devient plus puissant, plus solide et plus attractif. Conforté par la réussite de l'intégration des acquisitions passées, Rexel est convaincu que cette combinaison constituera une source sans équivalent de croissance rentable et de création de valeur. Portrait d'un Groupe en mouvement...

Une présence européenne **élargie**, une solidité **renforcée**



Après avoir lancé son offre le 24 décembre 2007 qui s'est clôturée avec succès le 14 mars 2008, Rexel a acquis la quasi-totalité du capital de Hagemeyer, numéro trois mondial du secteur. À l'issue de la cession dans les six prochains mois à Sonepar des activités de Hagemeyer en Amérique du Nord, en Asie-Pacifique et de certains actifs européens, et suite aux échanges d'actifs avec Sonepar, le Groupe acquiert 3,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires additionnel avec les activités de Hagemeyer situés principalement en Europe.

Cette opération industrielle majeure permet au Groupe de conforter sa position de leader mondial de la distribution de matériel électrique.

Les activités européennes d'Hagemeyer accroissent de plus de 60 % les ventes de Rexel en Europe et renforcent sa présence auprès des clients industriels.

Sur une base pro forma⁽¹⁾, le chiffre d'affaires du nouveau Groupe s'établit à 14,3 milliards d'euros en 2007 (à comparer à 10,7 milliards d'euros en base réelle), pour un EBITA ajusté⁽²⁾ de 771 millions d'euros (à comparer à 658 millions d'euros en base réelle) et un flux net de trésorerie disponible de 747 millions d'euros (à comparer à 670 millions d'euros en base réelle) avant intérêts et impôts versés.

Désormais présent dans 34 pays⁽³⁾ contre 29 avant l'opération, Rexel devient un leader sur des marchés comme le Royaume-Uni, l'Espagne et la Scandinavie. Le nouveau Groupe demeure numéro 1 en Amérique du Nord et en Asie-Pacifique, et consolide sa position de numéro 2 en Europe. Rexel y est désormais numéro 1 ou 2 dans 20 pays (à comparer à 10 auparavant) qui représentent 75 % du marché européen.



Résultat de l'offre au 25 mars 2008

Rexel détient :

- 98,67 % des actions de Hagemeyer,
- 100 % des obligations convertibles 2012.

Rexel a engagé un processus de retrait de la cote des actions et obligations convertibles de Hagemeyer qui prendra effet le 21 avril, et une procédure de retrait obligatoire.

chiffres clés pro forma 2007

14,3 Md€
Chiffre d'affaires

771 M€
EBITA ajusté

Rexel devient
n° 1 ou n° 2 dans 20 pays

Des synergies annuelles représentant **1,5 %** du chiffre d'affaires Hagemeyer acquis d'ici 2011

Le rapprochement des deux acteurs, dont les expertises sont complémentaires, permettra de réaliser d'importantes synergies pour réduire les coûts, améliorer l'efficacité opérationnelle et développer les revenus.

Poursuite de la concentration des achats auprès de fournisseurs sélectionnés, rationalisation des fonctions support, optimisation et convergence des infrastructures logistiques et

informatiques : à l'horizon 2011, les synergies attendues doivent représenter 1,5 % du chiffre d'affaires acquis, soit environ 50 millions d'euros par an.

Parallèlement, le nouvel ensemble va bénéficier d'un réseau de vente renforcé et de capacités élargies en termes de marketing et de services à valeur ajoutée de façon à tirer parti de tout le potentiel du marché.

Une équipe de direction **expérimentée** pour piloter l'intégration

Rexel a mis en place une équipe de direction expérimentée pour conduire l'intégration des activités européennes de Hagemeyer conservées au sein du Groupe et être prêt à saisir toutes les opportunités de développement.

Par le passé, Rexel a démontré sa capacité à concrétiser les bénéfices de ses acquisitions, intégrant rapidement les sociétés (plus de 27 depuis 2004 dont Gexpro) et réalisant des progrès à la fois pour l'entreprise acquise et pour le Groupe.

De **nouveaux objectifs financiers** à moyen terme et pour 2008

Avec l'acquisition de Hagemeyer, Rexel a revu ses objectifs financiers, établis pour plus de clarté sur la base des données financières 2007 Retraitées⁽⁴⁾.

À moyen terme (2011), ces objectifs sont :

- une croissance annuelle moyenne des ventes de 4 à 6 %, au moins pour moitié organique ;
- une progression de la marge d'EBITA ajusté⁽²⁾ d'au moins 100 points de base, à partir de 5,2 % ;
- la poursuite de l'amélioration du besoin en fonds de roulement de 70 points de base exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires à partir de 13,2 % ;
- la réduction de l'endettement net entre 2 et 3 fois l'EBITDA ajusté, à comparer à 4 fois au 31 décembre 2007.

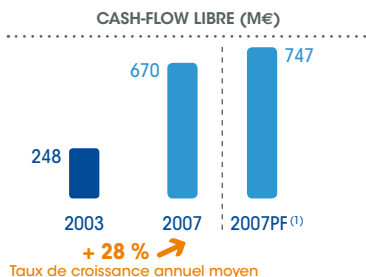
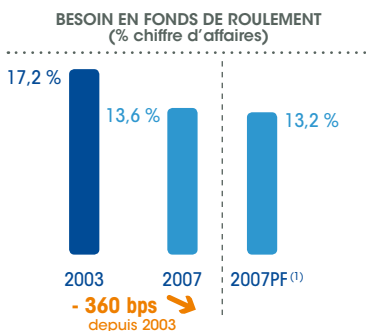
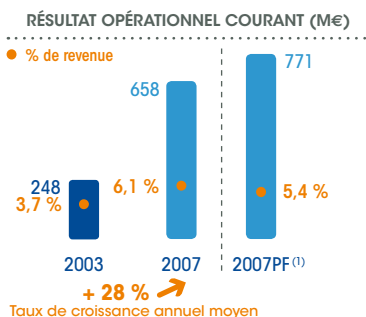
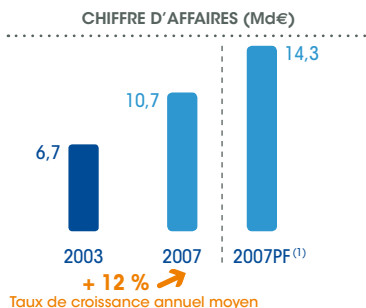
Pour 2008, en consolidant sur neuf mois les activités de Hagemeyer conservées, à partir du 1^{er} avril 2008, Rexel anticipe :

- une croissance limitée du chiffre d'affaires en incluant des acquisitions sélectives, par rapport au chiffre d'affaires 2007 Retraité⁽⁵⁾ de 13,0 milliards d'euros ;
- une marge d'EBITA ajusté comparable au niveau de 2007 Retraité⁽⁵⁾ de 5,4 % ;
- un besoin en fonds de roulement exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires et un ratio d'endettement net rapporté à l'EBITDA ajusté en direction des objectifs à moyen terme.

Fondée sur une logique industrielle solide et porteuse de synergies significatives, cette acquisition stratégique donne naissance à une plate-forme renforcée de croissance rentable et de création de valeur pour les actionnaires.

Pour de plus amples détails, consulter le communiqué de presse disponible sur www.rexel.com

2003-2007 : une performance remarquable



- (1) Pro forma pour (i) les acquisitions réalisées en 2007, (ii) l'acquisition de Hagemeyer, (iii) les cessions et échanges d'actifs convenus avec Sonepar et (iv) la cession d'une partie des activités de distribution de matériel électrique de Hagemeyer en Irlande, comme si ces événements étaient intervenus au 1^{er} janvier 2007.
- (2) L'EBITA est défini comme le résultat opérationnel avant autres produits et charges. L'EBITA ajusté correspond à l'EBITA avant amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation envisagée du prix d'acquisition de Hagemeyer estimé à 15 millions d'euros par an à partir de 2007, retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.
- (3) Auxquels s'ajoutent la Corée, la Micronésie et Taïwan où seule la division ACE est présente.
- (4) Sur une base (i) reflétant les parités monétaires actuelles, (ii) incluant le coût non cash de plans d'intéressement à long terme et (iii) excluant les éléments favorables non récurrents du 1^{er} trimestre 2007 précédemment signalés.
- (5) Sur base de la réalisation au 1^{er} avril 2007 de (i) l'offre sur Hagemeyer, (ii) des cessions et échanges d'actifs convenus avec Sonepar et (iii) de la cession d'une partie des activités de distribution de matériel électrique de Hagemeyer en Irlande.

34 pays,
dont **5 nouveaux**
(Norvège, Finlande, Estonie,
Lettonie, Lituanie) auxquels
s'ajoutent la Corée, la Micronésie
et Taïwan où la division ACE
est seule présente

2 600
agences

+ 50 %
progression du nombre
d'agences en Europe

34 800
collaborateurs

stratégie en action

Partenariats stratégiques avec les fournisseurs, garants de **compétitivité**

Le développement des relations avec les fournisseurs est une composante fondamentale de la stratégie de Rexel, qui permet d'optimiser notre offre et nos performances. Rexel entretient des relations privilégiées inscrites dans la durée avec une quarantaine de fournisseurs globaux ou « fournisseurs stratégiques ». En complément de ses partenariats stratégiques, Rexel travaille avec des fournisseurs nationaux et régionaux, dont les produits spécifiques lui permettent de consolider son avantage concurrentiel auprès des clients.

Travailler avec des fabricants ayant d'importantes parts de marché nationales est essentiel car ils sont prescripteurs d'affaires. Au-delà de la taille, leur capacité à proposer des exclusivités de commercialisation, leur support à la formation des équipes commerciales de Rexel sont aussi des facteurs déterminants.

2007 a vu la poursuite de la concentration des fournisseurs. Rexel réalise environ 55 % de ses achats auprès de ses 25 premiers fournisseurs. En rationalisant sa politique d'achat, le Groupe conforte les bénéfices de son effet « taille » : négociation de conditions commerciales plus favorables, exclusivité sur certains produits novateurs, optimisation des prix et des délais de paiement, etc.



en bref

États-Unis agences



Rexel, Inc. parie sur Cedar Park au Texas. Cette ville située à 80 km d'Austin, doit accueillir prochainement d'importantes infrastructures médicales et commerciales. Fin 2007, Rexel, Inc. y a donc ouvert une agence sur un site de 743 m². Incluant entrepôt, bureaux et *showroom*, elle répond aux marchés tertiaire et résidentiel.

Chine clients

Rexel Hailongxing, dont le siège se trouve à Pékin, est, depuis 2005, le fournisseur exclusif en matériel électrique de Hai Ke Jian, principal constructeur et promoteur immobilier de la Silicon Valley chinoise. Un partenariat construit sur le respect et la confiance réciproques qui fait figure de modèle dans les relations économiques sino-occidentales.

Groupe nouveau logo

Le 3 décembre 2007, Rexel a lancé sa nouvelle identité visuelle. Les nouveaux logos (bleu pour l'institutionnel et orange pour l'activité commerciale) sont progressivement implantés dans 14 pays où la marque Rexel opère.

REXEL 蓝格赛
专业电气经销商

Autriche logistique

Rexel Autriche inaugurera officiellement au printemps son nouveau centre de distribution. Il offre un seul point de livraison aux fournisseurs et des expéditions centralisées pour traiter les commandes des clients et des agences. Installé sur 16 000 m², le nouveau *hub* autrichien propose 30 000 références et couvre un rayon de livraison de 400 km. Cette infrastructure, unique en Autriche, permettra à la filiale d'améliorer la disponibilité de ses produits, la gestion de ses stocks et d'augmenter ainsi ses ventes dans le pays.

2 VOS QUESTIONS

QUELLES CONDITIONS DOIT-ON REMPLIR POUR TOUCHER LE DIVIDENDE ?

Pour toucher le dividende par action, il faut détenir une action au moins cinq jours calendaires avant l'Assemblée Générale du 20 mai 2008, soit depuis le 15 mai 2008 au plus tard.

COMMENT FAUT-IL FAIRE POUR VOTER À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE REXEL ?

Vous pouvez soit voter par correspondance en demandant un formulaire à votre intermédiaire financier, soit en remplissant le bulletin de vote qui vous sera remis à l'Assemblée Générale.

nos engagements

Principal prescripteur auprès des installateurs professionnels et des utilisateurs finaux de matériel électrique, Rexel développe chaque année son expertise des produits économes en énergie ou utilisant les énergies renouvelables. Attentifs aux évolutions du marché et aux besoins de réduction des consommations énergétiques de leurs clients, les collaborateurs de Rexel jouent également un rôle privilégié de conseil, de formation et de sensibilisation auprès d'eux, qu'il s'agisse de petits installateurs ou de grands clients industriels ou tertiaires.

Des chiffres

En 2007, les ventes des sources d'éclairage basse consommation ont représenté près de 52 % des ventes du Groupe contre 39 % en 2005. Elles sont dorénavant supérieures à celles des sources d'éclairage à incandescence.

Au Canada

En 2007, Westburne, une des enseignes canadiennes du groupe Rexel et Philips Lighting se sont associés pour promouvoir les systèmes d'éclairage économes en énergie. Cette collaboration s'est traduite par la mise à disposition par le fabricant de forces de vente dédiées, la formation d'experts dans les agences Rexel et la création d'un magazine destiné aux clients.

En Chine

Collecter les piles usagées en échange d'un cadeau : une action proposée aux enfants de Rexel Hailongxing, une des filiales chinoises de Rexel. Lancée début 2007 sur les trois sites de Pékin, cette opération consiste à les encourager à collecter

les piles hors d'usage pendant leurs vacances et de les rapporter ensuite dans l'entreprise. Un geste citoyen en échange duquel ces jeunes protecteurs de l'environnement se voient remettre un cadeau ! En impliquant ses collaborateurs et leur famille, Rexel Hailongxing s'inscrit dans une démarche globale de développement durable.



Aux États-Unis

Depuis 2007, les clients de Rexel, Inc. peuvent profiter du service d'enlèvement et de recyclage des produits d'éclairage et des piles. Proposée lors de l'achat des produits dans les agences, l'option recyclage est disponible par le biais de deux formules : le kit « Recyclepak » et sa solution d'enlèvement prépayée ou bien un service « à la carte » qui permet de gérer des volumes importants de produits avec une collecte régulière.

Dans le Groupe

Poursuite du déploiement du guide d'éthique

Au cours de l'année 2007, Rexel a diffusé en 16 langues son guide d'éthique à l'ensemble de ses collaborateurs. Fondant sa démarche sur les principes d'intégrité, de respect et de dialogue prônés par Rexel, ce guide s'intègre dans une démarche d'éthique globale qui encourage les collaborateurs à « se poser les bonnes questions » dans leur travail, et ce, vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes du Groupe. Sa diffusion a ainsi donné lieu à des réunions d'information et de discussion. Afin de faciliter le dialogue entre les collaborateurs et leur encadrement, un réseau de correspondants éthique a également été mis en place dans chaque pays.

2 VOS QUESTIONS



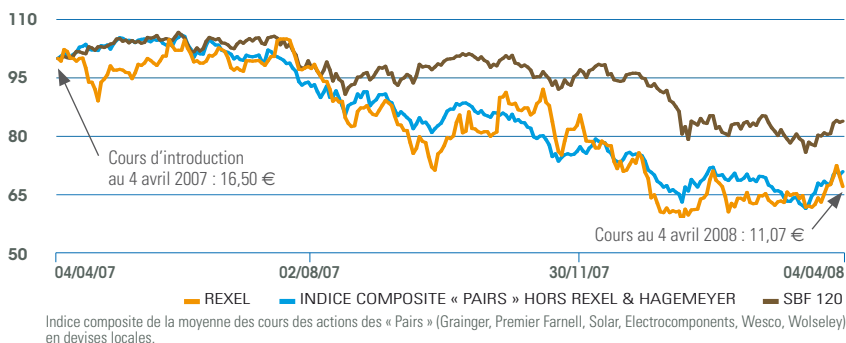
QUEL EST LE MONTANT DU DIVIDENDE POUR L'EXERCICE 2007 ET QUAND SERA-T-IL VERSÉ ?

Le dividende qui sera soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée Générale Annuelle du 20 mai 2008, s'élève à 0,37 euro par action. Ceci représente un ratio de 30 % du résultat net avant coûts de l'introduction en Bourse. Le dividende, s'il est approuvé, sera versé le 30 juin 2008.

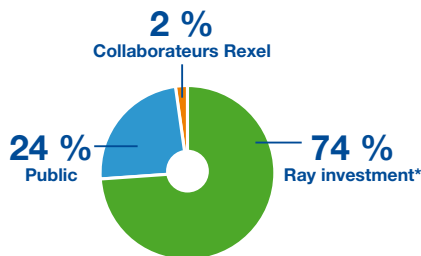
carnet de l'actionnaire

Rexel est admis depuis le 2 janvier 2008 dans l'indice boursier NEXT 150 d'Euronext Paris, qui représente le segment des moyennes et grandes capitalisations des valeurs cotées sur ce marché. À compter du 26 février 2008, Rexel bénéficie également du Service de Règlement Différé (SRD). Avec une capitalisation boursière supérieure à un milliard d'euros et un volume quotidien d'échanges de plus d'un million d'euros, Rexel remplit les critères d'éligibilité du SRD. Les intermédiaires financiers peuvent ainsi proposer aux investisseurs de différer à la fin du mois le règlement de leurs transactions sur le titre Rexel. Outre le NEXT 150, Rexel fait partie des indices SBF 120, SBF 250, CAC Mid100 et CAC AllShares.

cours jusqu'au 4 avril 2008 - base 100 au 4 avril 2007



actionariat (31 décembre 2007)



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

fiche société

Code ISIN : FR0010451203
Place de cotation : Paris
Marché : Euronext Paris
Secteur d'activité : Fournisseurs industriels
Première cotation : 4 avril 2007
Nombre de titres (au 31 décembre 2007) : 255 993 827
Capitalisation boursière (au 31 décembre 2007) : 3,2 Md €
Indices (depuis le 22 janvier 2008) :
NEXT 150, SBF 120, SBF 250, CAC MID 100,
CAC AllShares

agenda

Publication des résultats du 1^{er} trimestre 2008

Le 15 mai 2008

Assemblée Générale des actionnaires

Le 20 mai 2008 à Paris

Publication des résultats du 2^e trimestre 2008

Le 31 juillet 2008

Réunions Actionnaires

Le 22 mai 2008 à Marseille

Le 17 juin 2008 à Rennes

Le 18 septembre 2008 à Strasbourg

en savoir plus



RAPPORT ANNUEL 2007 :
Les principaux chiffres clés et les faits marquants du groupe Rexel pour l'année 2007. 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

POURQUOI LES BONS RÉSULTATS DE REXEL NE SE REFLÈTENT-ILS PAS DANS SON COURS DE BOURSE ?

Le cours de Bourse de Rexel reflète la préoccupation actuelle des marchés en termes sectoriel et géographique. Sur le plan sectoriel, Rexel réalisait en 2007 environ 62 % de son activité dans la construction et 38 % dans l'industrie. Or la construction résidentielle et, dans une moindre mesure, la construction commerciale, sont centrales dans les perspectives de croissance des économies développées et dépendent fortement de l'évolution des taux d'intérêt, de l'épargne et de la consommation, qui font aujourd'hui l'objet de scénarii très différenciés. Par ailleurs, Rexel réalisait 45 % de son chiffre d'affaires 2007 en Amérique du Nord, où les risques de récession sont significatifs. Avec l'acquisition de l'essentiel des activités européennes de Hagemeyer, ce pourcentage est réduit de 45 à 35 % et le poids de l'Europe augmente de 48 à 59 %, ce qui est un facteur favorable de résistance de l'activité.

...à très bientôt !