

lettre n°3

aux actionnaires de Rexel

LEADER MONDIAL DE LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

octobre 2008

le mot du président



De solides performances au 1^{er} semestre 2008

Cher(e) actionnaire,

Dans un contexte difficile, Rexel a réalisé un bon premier semestre 2008. La croissance organique du Groupe, qui s'est élevée à 2,3 %* par rapport aux six premiers mois de 2007, reflète

“Rexel accélère les gains tirés de sa nouvelle dimension européenne et affecte ses ressources aux segments de marché les plus porteurs. Face au ralentissement de la conjoncture, nous continuons à nous concentrer sur l'ajustement de nos coûts. Dans ce contexte, nous confirmons nos objectifs 2008.”

une contribution positive de chacune des zones où le Groupe est implanté. Elle a été tirée par les secteurs industriel et tertiaire : des projets importants dans le secteur public en France et aux États-Unis, et dans ceux de l'énergie et des ressources naturelles, notamment en Amérique du Nord et en Australie, ont dynamisé l'activité. Par ailleurs, le développement de nos Grands Comptes et la progression de la part du commerce électronique dans nos ventes, ont également stimulé la croissance.

Les autres indicateurs financiers reflètent une solide performance : la rentabilité a progressé de 5,9 % en base comparable, la marge de résultat opérationnel courant atteignant 5,6 % des ventes contre 5,4 % au

premier semestre 2007. Quant au résultat net, il a bondi de 72 % pour s'élever à 259,4 millions d'euros. Au cours du deuxième trimestre, Rexel a significativement réduit sa dette, notamment grâce à la cession à Sonepar d'une partie des entités de Hagemeyer et à des échanges d'actifs en avance sur le calendrier.

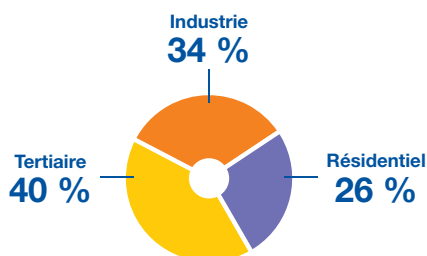
En effet, le premier semestre a été marqué par la finalisation de l'opération Hagemeyer, qui renforce très sensiblement notre présence en Europe (désormais 58 % des ventes sur base annuelle) et rééquilibre notre présence géographique. Les chiffres du deuxième trimestre en portent les premiers bénéfices tangibles sous forme de synergies qui vont aller croissant.

Je vous souhaite une bonne lecture de cette lettre qui vous permettra, je l'espère, de mieux comprendre l'activité de Rexel tout en vous informant de la vie de l'entreprise.

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire

* En base comparable et à nombre de jours constant

répartition du chiffre d'affaires par marchés finaux*



* Chiffres au 30 juin 2008

sommaire

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

REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

Résultats semestriels

Le premier semestre a enregistré de solides performances financières et opérationnelles, dans un contexte de ralentissement économique. Il a aussi vu la finalisation de l'acquisition de Hagemeyer, opération industrielle majeure qui permet à Rexel de gagner en puissance, en résistance et en capacité à créer de la valeur pour les années à venir. Chiffres et commentaires sur un semestre marquant...

Rentabilité opérationnelle solide Forte génération de flux de trésorerie

Chiffre d'affaires

Avec l'intégration de Hagemeyer dans les comptes au 1^{er} avril 2008, la croissance du chiffre d'affaires de Rexel a atteint 12,9 % au premier semestre 2008. Les acquisitions contribuent pour 15,7 % à la croissance du chiffre d'affaires. Les fluctuations de change, principalement la dépréciation du dollar américain contre l'euro, ont eu un impact défavorable de - 5,5 %. En base comparable et à nombre de jours constant, la croissance du chiffre d'affaires s'est élevée à 2,3 %.

En Europe, les ventes ont augmenté de 2,3 %, tirées par le nord de l'Europe, avec une performance commerciale particulièrement satisfaisante en Scandinavie et en Allemagne. L'Amérique du Nord a réalisé une croissance limitée à 0,5 % sur les premiers six mois de 2008. En Asie-Pacifique, la croissance organique est restée soutenue à 8,5 %.

Résultat opérationnel courant⁽¹⁾

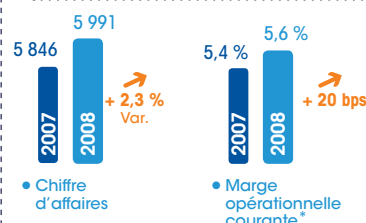
Au premier semestre 2008, le résultat opérationnel courant s'est établi à 5,6 % du chiffre d'affaires contre 5,4 % au premier semestre 2007.

Cette augmentation de 20 points de base est due principalement à l'amélioration du taux de marge brute. Cette amélioration reflète un contrôle renforcé et plus de rigueur dans la mise en œuvre des politiques de prix du Groupe, ainsi que le poids accru des produits à plus forte valeur ajoutée. Rexel commencera à bénéficier des synergies d'achat avec Hagemeyer au cours du second semestre 2008.

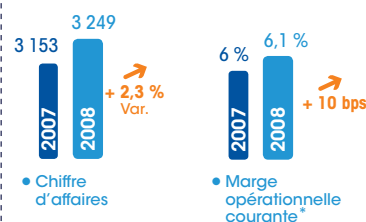
Par ailleurs, des mesures d'adaptation des coûts ont été prises durant la période, en Amérique du Nord et en Europe, afin de compenser le ralentissement de l'économie : au 30 juin 2008, les effectifs du Groupe sont en baisse de 1,6 % (- 3,1 % en Amérique du Nord et - 1,4 % en Europe). Rexel va continuer à poursuivre ces efforts, en mettant en place de nouveaux plans de réduction des coûts au niveau local à compter du troisième trimestre 2008.

Chiffres clés au 30 juin 2008
(en millions d'euros
et en données comparables)

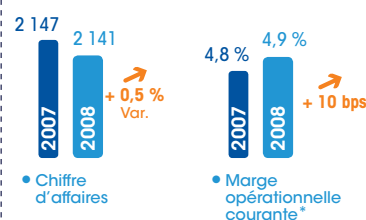
GRUPE



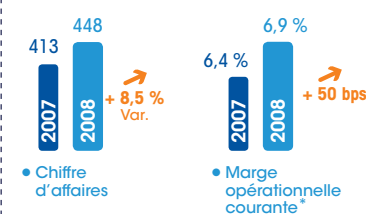
EUROPE



AMÉRIQUE DU NORD



ASIE-PACIFIQUE



* Hors effet net non récurrent de l'évolution du prix des câbles à base de cuivre, en excluant les éléments non récurrents du premier trimestre 2007 et avant autres produits et charges opérationnels.

chiffres clés pro forma premier semestre 2008



(1) en base comparable et à nombre de jours constant ; + 12,9 % en base publiée.
(2) en base comparable ajustée, soit 5,6 % des ventes vs. 5,4 % en S1 2007.

(3) avant coûts liés à l'introduction en bourse.
(4) avant intérêts et impôts.

Résultat net

Le résultat net du premier semestre 2008 s'est élevé à 259 millions d'euros contre 19 millions d'euros au premier semestre 2007, ce dernier ayant été impacté par les coûts relatifs à l'introduction en bourse.

À l'exclusion de ces coûts, le résultat net est resté en hausse de 72,1 % par rapport au premier semestre 2007.

Équilibre financier

Le flux net de trésorerie disponible s'est élevé à 219 millions d'euros grâce au niveau élevé du résultat opérationnel, à une nouvelle réduction du besoin en fonds de roulement et à des flux d'investissements opérationnels nets qui ont constitué une ressource de 17 millions d'euros.

L'endettement net de Rexel après l'acquisition de Hagemeyer s'élevait à 4 764 millions d'euros au 31 mars 2008. Après les opérations de cessions et d'échange d'actifs avec Sonepar, la dette ressort à 3 147 millions d'euros au 30 juin, en diminution de 34 %.

E-commerce

7,1 %

des ventes du Groupe réalisées par e-commerce, croissance à 2 chiffres au 1^{er} semestre 2008

Grands Comptes

15 %

du chiffre d'affaires, croissance de 4,1 % de l'activité au 1^{er} semestre 2008

Synergies Hagemeyer

8 millions

environ de synergies attendues au 2^e semestre 2008



L'intégration de Hagemeyer

Le premier semestre 2008 a été marqué par la finalisation de l'opération Hagemeyer : cession au 30 juin 2008 par Rexel des actifs destinés à Sonepar, échange d'actifs en avance sur le calendrier et signature en juillet de la vente de l'activité de distribution de matériel électrique de Hagemeyer en Irlande.

L'acquisition de Hagemeyer renforce la présence de Rexel en Europe et rééquilibre la présence géographique du Groupe.

Les synergies entre Rexel et Hagemeyer, notamment liées à la réorganisation des activités administratives, ont commencé à être déployées conformément au plan.

Au deuxième semestre, les actions engagées sur la rationalisation des achats et des frais de siège dégageront des synergies d'environ 8 millions d'euros.

Focus marchés



En Europe, les marchés industriel et tertiaire ont tiré l'activité au cours du premier semestre 2008 alors que le marché résidentiel était en repli dans certains pays, tels que le Royaume-Uni, la France et l'Espagne.

En Amérique du Nord, le marché industriel a fait preuve de dynamisme, en particulier dans les secteurs du pétrole et de l'extraction minière. Le marché résidentiel a continué à baisser tandis que la plupart des autres segments de la construction commerciale faiblissaient au cours du deuxième trimestre 2008.

Dans la zone Asie-Pacifique, la progression des marchés tertiaire et industriel est demeurée soutenue, le marché résidentiel restant quant à lui favorable en Australie.

VOS QUESTIONS

TOUTES LES ACTIONS DE HAGEMEYER ONT-ELLES ÉTÉ ACQUISES PAR REXEL ?

Environ 1,14% des titres Hagemeyer n'ont pas encore été apportés à l'offre. Conformément au droit néerlandais, une procédure de retrait obligatoire a été introduite devant la juridiction d'Amsterdam (Pays-Bas). Celle-ci devrait rendre sa décision dans les premiers mois de 2009.

Une publicité appropriée sera faite après le prononcé de la décision. Les actionnaires individuels qui détiennent toujours des titres Hagemeyer seront informés par leurs intermédiaires financiers.

Le prix par action sera le même que celui proposé dans l'offre. Le paiement sera effectué peu de temps après que la procédure de retrait obligatoire aura été finalisée.

stratégie en action

L'industrie pétrolière et l'activité minière, sources de **croissance forte**

L'industrie pétrolière et le secteur minier connaissent un remarquable essor, lié à l'accélération de la demande mondiale de matières premières et d'énergie. Rexel a développé depuis plusieurs années une expertise pointue dans ces secteurs.

Relocalisation d'agences pour se rapprocher des sites d'exploitation, développement de catalogues spécifiques online, constitution d'équipes dédiées, sont autant d'initiatives réussies portées par le Groupe. Fort de ces expériences, Rexel développe ses compétences, identifie des meilleures pratiques pouvant être partagées par différentes enseignes et adapte son offre de services aux besoins particuliers de ces secteurs. Le Groupe intervient dans de nombreuses régions : mines au Chili, sables bitumineux en Alberta au Canada, exploitation pétrolière et minière en Australie, industrie pétrochimique aux États-Unis.



Rexel au service de BHP Billiton

En Australie, Rexel est devenu en 2002 le distributeur exclusif de BHP Billiton, générant sur la période 2006-2008 plus de 53 millions d'euros de chiffre d'affaires pour Rexel.

Le géant minier compte 28 sites répartis dans les 6 États australiens. La proximité géographique des points de vente de Rexel Australia avec les mines constitue un avantage significatif pour les approvisionnements en équipements électriques : optimisation des délais de livraison des produits, disponibilité garantie. Par ailleurs, une plate-forme d'achat en ligne a été mise en place, ce qui permet au groupe minier de gagner en temps et en efficacité. Rexel fournit enfin des conseils techniques, dont le niveau de qualité est sans cesse amélioré.

en bref

E-commerce

Les ventes e-commerce du Groupe comptent désormais pour plus de 7 % des ventes totales. Quelques exemples :

- en 2007, Rexel Belgique a réalisé plus de 10 % de ses ventes grâce à Internet. 400 000 articles peuvent être commandés jusqu'à 19 heures, pour une livraison le lendemain ;
- en France, les sites www.rexel.fr et www.coaxel.fr donnent accès à des informations détaillées sur les produits. Un e-mail mensuel envoyé à 40 000 contacts permet la promotion de certains articles. Des offres complémentaires sont proposées ;



- aux États-Unis, Gexpro a misé sur la personnalisation des services sur Internet avec notamment des devis sur mesure. De plus, en 2008, Gexpro va créer des sites dédiés aux clients des secteurs les plus porteurs tels que les automatismes ou l'énergie.

Acquisitions

depuis le 30 juin 2008

Nouvelle-Zélande : Egleys

- 8 M€ de chiffre d'affaires annuel
- 32 collaborateurs, 2 agences

Pays-Bas : Busbroek

- 7 M€ de chiffre d'affaires annuel
- 14 collaborateurs, 1 agence

France : Espace Elec

- 14 M€ de chiffre d'affaires annuel
- 49 collaborateurs, 6 agences

France : Francofa

- 21 M€ de chiffre d'affaires annuel
- 64 collaborateurs, 6 agences

VOS QUESTIONS

ÉTANT DONNÉ LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE, REXEL EST-IL CONFIAINT DANS LA RÉALISATION DES SYNERGIES AVEC HAGEMEYER ?

Les synergies attendues de l'intégration de Hagemeyer sont pour 95 % des synergies de coûts, donc par nature peu dépendantes du contexte économique. Elles devraient provenir pour 80 % de réduction de coûts administratifs et de coûts liés aux achats, et pour 15 % de réduction de coûts logistiques et informatiques. Des synergies de revenus de l'ordre de 5 % ont par ailleurs été identifiées. L'optimisation du portefeuille de clients devrait permettre de réviser cette estimation à la hausse. Au total, les synergies attendues devraient s'élever à 50 millions d'euros par an d'ici 2011, soit 1,5 % du chiffre d'affaires pro forma des actifs de Hagemeyer conservés.

nos engagements

Des actions quotidiennes pour préserver l'environnement

En tant que leader de la distribution de matériel électrique, Rexel est un prescripteur de premier plan de solutions d'éclairage et d'automatisation des bâtiments, permettant de mieux maîtriser et réduire les consommations d'énergie, et de produits d'énergie renouvelable (solaire, éolien et pompes à chaleur). La stratégie du Groupe en matière de « produits verts » vise à proposer des solutions énergétiques au travers d'outils dédiés (catalogues et espaces spécifiques, équipes commerciales spécialisées, etc.) et à renforcer son rôle de conseil en maîtrise des consommations énergétiques.

Aux États-Unis

Gexpro a développé une expertise dans le domaine des solutions énergétiques basse consommation. Ainsi, par exemple, la mise en œuvre des conseils de Gexpro a permis à l'hôtel-casino The Venetian de Las Vegas et à la chaîne de supermarchés Safeway de réduire leur consommation annuelle d'électricité de respectivement 65 % et 35 %. Par ailleurs, Gexpro vient de créer un catalogue dédié aux produits d'économie d'énergie.



Aux Pays-Bas

Rexel Pays-Bas a initié une opération baptisée « What a wonderful world » qui vise à récompenser les clients qui achètent des produits à faible impact sur l'environnement. Pour chaque transaction, les consommateurs de « produits verts » reçoivent une carte leur permettant d'accéder à un site sponsorisé par Philips, Schneider Electric, Moeller Electric, ABB et Hager, et de remporter des cadeaux.



focus

En Chine



Afin d'aider les victimes du tremblement de terre dans la province du Sichuan en mai dernier, Rexel Chine a organisé une collecte auprès des salariés. Pour chaque yuan donné par un employé, 1 Yuan a été versé par Rexel Chine, 2 Yuans par Rexel Asie-Pacifique et 4 Yuans par le Groupe. Rexel Hailongxing, filiale basée à Pékin, a aussi offert aux populations locales des générateurs et d'autres matériels.

Au Royaume-Uni

Newey & Eyre et Parker ont développé une offre « Formation et Développement » pour leurs collaborateurs. Visant à développer les compétences des employés du terrain vers des compétences managériales, la formation couvre les fonctions Vente, Service Client, Finance, Management, et d'autres programmes spécialisés. Elle est conçue comme un itinéraire de formation afin d'accompagner les collaborateurs dans leur parcours professionnel.

VOS QUESTIONS

QUELS SONT LES ATOUTS DE LA VALEUR REXEL DANS LE MARCHÉ BOURSIER ACTUEL ?

Les atouts principaux de Rexel sont la flexibilité de sa structure de coûts dans un contexte économique difficile et sa forte capacité de génération de flux de trésorerie. Par ailleurs, Rexel dispose d'un bon équilibre en termes de géographies et de marchés finaux, et d'un ancrage territorial fort et diversifié à travers son réseau de 2 600 agences. Enfin, Rexel bénéficie d'un important potentiel de synergies avec Hagemeyer, source de création de valeur pour les années à venir.

carnet de l'actionnaire

Temps forts de l'Assemblée générale



Suite à l'introduction en bourse de la société le 4 avril 2007, la première Assemblée générale de Rexel s'est tenue le 20 mai 2008 à Paris. 191,5 millions d'actions étaient représentées, soit un quorum de 80,6 %, dont 165 actionnaires individuels. L'ensemble des résolutions proposées par le Conseil de Surveillance ont été adoptées. Un programme de rachat d'actions a notamment été autorisé. De plus, la distribution d'un dividende de 0,37 euro par action a été approuvée et a donné lieu à un versement effectué le 30 juin 2008.

À votre rencontre

Plus de 200 actionnaires ont participé à la réunion d'information organisée par la Fédération française des clubs d'investissement qui s'est tenue à Rennes le 17 juin 2008. Parmi les 120 participants ayant répondu à un questionnaire de satisfaction, 69 % ont jugé la présentation de la société et la qualité des réponses bonnes ou excellentes. Moment privilégié d'échanges entre les actionnaires et la direction du Groupe, une autre réunion a eu lieu à Strasbourg le 18 septembre 2008, durant laquelle les résultats de Rexel au premier semestre 2008 ont été détaillés.

Retrouvez le cours de bourse et la retranscription en images de l'Assemblée Générale sur www.rexel.com.

cours jusqu'au 29 août 2008 - base 100 au 31 décembre 2007



fiche société

Code ISIN : FR0010451203

Marché : Eurolist by NYSE Euronext

Nombre de titres (au 29 août 2008) : 255 993 827

Capitalisation boursière (au 29 août 2008) : 2,650 Md €

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

agenda

Publication des résultats du 3^e trimestre 2008

Le 12 novembre 2008.

Réunion Actionnaires

Le 6 mars 2009 à Paris.

en savoir plus



PROFIL D'UN GROUPE EN MOUVEMENT :
Cette brochure présente en un coup d'œil les fondements du leadership de Rexel dans les différents aspects de son métier : son marché, son offre, ses services et ses expertises. 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

QUELS SONT LES MODES DE COMMUNICATION DE REXEL AVEC SES ACTIONNAIRES ?

Rexel publie sa *Lettre aux Actionnaires* deux fois par an. Un Numéro Vert, le 0 800 666 111, est à la disposition des actionnaires pour toute question ou demande de documentation. Rexel rencontre aussi ses actionnaires au cours de réunions dédiées en province et à Paris. Enfin, l'Assemblée générale des actionnaires est l'événement fédérateur de l'actionnariat du Groupe. Le management de Rexel invite tous les actionnaires à y participer.

...à très bientôt !