

lettre n°4

aux actionnaires de Rexel

LEADER MONDIAL DE LA DISTRIBUTION DE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

juin 2009

le mot du président



Bonne résistance dans un environnement fortement dégradé

Cher(e) actionnaire,

La conjoncture économique mondiale s'est fortement dégradée depuis la propagation de la crise financière de septembre 2008 au reste de l'économie. Touchant progressivement le segment de la construction résidentielle, puis le tertiaire et l'industrie, la baisse de l'activité a été particulièrement sensible au quatrième trimestre 2008 et le recul s'est accentué au premier trimestre 2009.

“À moyen terme, Rexel est bien placé pour saisir les opportunités de croissance dans des domaines en plein essor comme les solutions d'efficacité énergétique et les grands projets d'infrastructures.”

En dépit de cette conjoncture, le modèle économique de Rexel a démontré sa flexibilité et sa capacité de résistance. L'année 2008 s'est soldée par une bonne performance et au premier trimestre 2009, la baisse de la marge opérationnelle a été contenue étant donné le recul significatif des ventes. L'ensemble des régions – Amérique du Nord, Europe et Asie-Pacifique – a été affecté. Cependant, Rexel continue de gagner des parts de marchés dans ses principaux pays et accélère la mise en œuvre de ses leviers opérationnels (informatique, chaîne d'approvisionnement, relations fournisseurs, e-commerce, grands comptes). Par ailleurs,

l'intégration avec Hagemeyer se déroule bien et les synergies générées sont en ligne avec nos attentes. De plus, l'amélioration continue de la marge brute et les efforts de réductions de coûts qui ont été accentués au premier trimestre 2009, contribuent à la résistance de notre marge opérationnelle.

Surtout, le modèle de Rexel reflète la capacité du Groupe à dégager un cash-flow élevé ce qui lui permet d'améliorer sa structure financière et de poursuivre sa politique de désendettement. Mais l'environnement économique incertain nous conduit à prendre toutes les mesures nécessaires à notre flexibilité financière, notamment la suspension du dividende 2008.

En tant que leader mondial, Rexel est bien placé pour défendre sa profitabilité, saisir des opportunités sur des marchés porteurs et sortir renforcé du ralentissement économique auquel nous faisons face.

Je vous souhaite une excellente lecture.

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire

CHIFFRE D'AFFAIRES*



MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE*



* En données comparables et ajustées

sommaire

résultats 2008.....	pages 2-3
stratégie en action.....	page 4
nos engagements.....	page 5
carnet de l'actionnaire.....	page 6

Rexel

ELECTRICAL SUPPLIES

2008

année de transformation et d'adaptation

Focalisé sur l'intégration des activités de Hagemeyer et sur l'adaptation à la conjoncture économique dégradée, Rexel a réalisé une bonne performance en 2008.

L'acquisition structurante des actifs européens de Hagemeyer a renforcé les positions de Rexel en Europe et rééquilibré sa présence aux États-Unis, rendant le Groupe plus puissant et solide.

En 2008, Rexel a également fait preuve d'une forte réactivité. Le modèle privilégie l'optimisation du cash-flow et le Groupe a démontré sa capacité d'adaptation des coûts.

Avec des ventes en léger retrait (- 0,8 % en base comparable et à nombre de jours constant) à 12,9 milliards d'euros, la marge de résultat opérationnel courant est restée stable à 5,4 % du chiffre d'affaires, en ligne avec les objectifs du Groupe. Dans un environnement profondément dégradé, Rexel a gagné des parts de marché dans ses pays clés. En outre, le Groupe est parvenu à accroître son taux de marge brute de 24,1 % à 24,3 %, à maintenir sa rentabilité et à dégager un cash flow élevé de 789 millions d'euros (+ 18 %) avant intérêts et impôts.

Adaptation

Ces bonnes performances soulignent la solidité de son modèle économique et le succès de la mise en œuvre de ses leviers opérationnels, mais également la proactivité de ses équipes et la maîtrise de ses coûts. Le Groupe a protégé ses marges en renforçant le contrôle de l'ensemble des coûts. Très tôt, des mesures ont été prises pour rationaliser les contrats de transport et d'immobilier, et pour ajuster les effectifs.

La crise a aussi conduit le Groupe à réfléchir à l'adaptation de son modèle dans les pays les plus impactés où une profonde restructuration a eu lieu, notamment au

Royaume-Uni et en Espagne. Parallèlement, l'aptitude à poursuivre l'optimisation des leviers opérationnels (chaîne d'approvisionnement, achats, etc.) dans toutes les zones géographiques a été déterminante. Toutes ces actions s'inscrivent pleinement dans la stratégie de croissance rentable du Groupe, qui s'appuie sur l'amélioration permanente de la structure de coûts, de la productivité des réseaux et de la rentabilité.

Structure financière

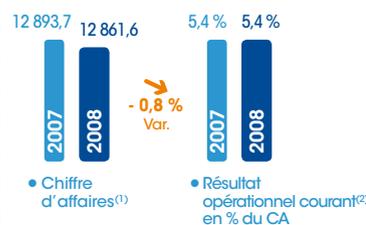
Après la finalisation de l'acquisition de Hagemeyer au 30 juin 2008, le Groupe s'est engagé dans une stratégie de réduction de l'endettement. Celui-ci a baissé de près de 215 millions d'euros au dernier semestre 2008 – auxquels s'ajoutent 45 millions d'euros supplémentaires au premier trimestre 2009 –, grâce notamment à l'amélioration du besoin en fonds de roulement.

Au 31 mars 2009, l'endettement net du Groupe s'élevait à moins de 2,9 milliards d'euros.

Par ailleurs, Rexel disposait d'une liquidité de 1,2 milliard d'euros au 31 mars 2009, légèrement supérieure à ses échéances de remboursement du crédit senior d'ici fin 2011.

Chiffres clés 2008
(en millions d'euros
et en données comparables)⁽²⁾

GRUPE



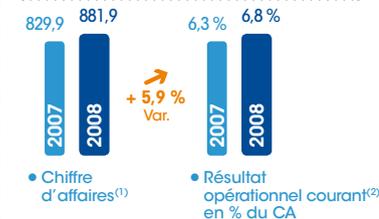
EUROPE



AMÉRIQUE DU NORD



ASIE-PACIFIQUE



(1) À nombre de jours constant.

(2) Hors effet net non récurrent 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.

chiffres clés 2008

Chiffre d'affaires 2008
pro forma : **13,7 Md€**

33 000 collaborateurs
dans 34 pays

1^{er} réseau mondial avec
2 400 points de vente

Plus de **40 enseignes**
généralistes et spécialistes

Position de **N° 1**
ou **N° 2** dans 25 pays

Nos priorités pour 2009

Compte tenu de la forte dégradation de l'environnement économique, Rexel s'est fixé trois priorités en 2009 pour renforcer sa capacité de résistance et préparer l'avenir :

1 Préserver sa profitabilité, à travers notamment des mesures de protection de sa marge brute, l'accélération du plan de réduction de frais administratifs et commerciaux porté à 170 millions d'euros et la réalisation des synergies issues de l'acquisition de Hagemeyer.

2 Poursuivre le désendettement du Groupe, qui implique la maximisation des flux de trésorerie en réduisant de 25 % ses investissements opérationnels bruts, en améliorant son besoin en fonds de roulement et en suspendant le paiement du dividende sur l'exercice 2008 (voir question page 6).

3 Saisir les opportunités de croissance organique, ciblées sur les segments en plein essor, notamment les programmes de soutien à l'économie lancés par les gouvernements, les marchés des économies d'énergie et des énergies renouvelables, et enfin les grands projets (infrastructures tertiaires, minières et pétrolières).



Un plan d'économies porté à 170 millions d'euros

La flexibilité du modèle de Rexel lui permet de réagir très vite aux nouvelles conditions de marché. Pour faire face à une plus forte dégradation des ventes au premier trimestre 2009 par rapport au dernier trimestre de 2008, Rexel a ainsi porté son plan de réduction de frais administratifs et financiers de 110 à 170 millions d'euros. Ce plan concerne tous les pays, visant principalement les frais de personnel, la fermeture d'agences et l'optimisation des coûts logistiques.



Hagemeyer : une intégration rapide

Avec l'acquisition des actifs européens de Hagemeyer, Rexel a accru sa taille d'un tiers. Pour tirer pleinement les bénéfices de cette acquisition majeure, Rexel a mis en place un processus d'intégration efficace qui lui permet d'être en ligne avec son objectif de réalisation de synergies de coûts d'environ 50 millions d'euros par an à partir de 2011, dont 30 millions d'euros en 2009.

Ces synergies portent sur :

- la création d'une équipe de direction unique dans les pays où les activités de Hagemeyer ont rejoint les enseignes du Groupe ;
- l'alignement des conditions d'achat avec les fournisseurs communs ;
- l'optimisation des plates-formes logistiques et des réseaux commerciaux.

? VOS QUESTIONS

QUELLES SONT LES RAISONS DE LA FORTE BAISSÉ DU TITRE DEPUIS UN AN ?

Le cours de Rexel a subi de plein fouet la crise des marchés financiers doublée de celle de l'économie mondiale, qui affecte l'ensemble des marchés finaux de Rexel. Notre chiffre d'affaires, à l'image de celui de nos principaux fournisseurs, connaît une baisse exceptionnellement rude puisqu'il a baissé de l'ordre de 15 % au premier trimestre 2009. Par ailleurs, Rexel a réalisé en mars 2008 une acquisition stratégique majeure (Hagemeyer) qui a augmenté son niveau d'endettement, quelques mois seulement avant que la crise des marchés financiers ne vienne sanctionner les valeurs plus endettées. Dans ce contexte, Rexel mène une politique d'ajustement de ses coûts aux conditions économiques actuelles, de réduction de sa dette et de renforcement de sa structure financière, tout en poursuivant ses objectifs de croissance sur des marchés porteurs. Grâce à cette politique et à des fondamentaux solides, Rexel sortira renforcé de la crise actuelle et son cours de Bourse devrait en bénéficier.

stratégie

en action

Des actions commerciales pour dynamiser l'activité

Dans toutes les régions où Rexel est implanté, des initiatives commerciales sont mises en œuvre pour supporter les ventes. Ces mesures visent soit à consolider l'activité de distribution de matériel électrique, soit à saisir des opportunités sur des nouveaux segments de marchés porteurs. Ainsi, en Allemagne, la filiale allemande de Rexel, Hagemeyer Deutschland s'est dotée d'une vingtaine de pôles de compétence dédiés à l'assistance des clients industriels. En Australie, l'agence au format « Warehouse » que le Groupe a implantée dans trois zones de chalandise importantes (Sydney, Melbourne et Brisbane) permet de renforcer les espaces en libre-service, augmentant la visibilité des produits et optimisant le temps d'attente au comptoir. Aux États-Unis, l'initiative **Impact Customer** menée par Rexel Inc. vise à identifier les segments de clientèle en croissance et à cibler de nouveaux clients.

Customer Connect : une opération commerciale unique dans 17 pays d'Europe

Pendant le mois de mai, **1 200 commerciaux** et responsables locaux ont rendu visite à plus de **30 000 clients**, mettant en avant le nouveau profil du groupe Rexel, renforcé par la plupart des activités, marques et compétences européennes de Hagemeyer. Tout en expliquant la valeur ajoutée et les services offerts par le Groupe, ils ont également présenté des programmes commerciaux spécifiques à leurs enseignes et adaptés à leurs marchés locaux.

Dans la conjoncture actuelle difficile, cette initiative vise à renforcer l'attention portée aux clients et à leur présenter de nouvelles solutions pour les accompagner dans le développement de leurs activités.

Les 26 enseignes de Rexel, en partenariat avec les fournisseurs globaux et locaux, ont ainsi présenté des offres répondant aux besoins de leurs clients et ont fait la promotion de nouvelles applications, notamment en matière d'énergies renouvelables et d'économies d'énergie.

en bref

Royaume-Uni

Économies d'énergie pour le parking du centre commercial Quay West ouvert 24 h/24 et 7j/7

Au Royaume-Uni, l'enseigne WF a fourni l'éclairage du parking de 14 étages du centre commercial West Quay à Southampton. 6 000 luminaires ont été remplacés par des éclairages basse consommation. Le projet, d'un montant de £350 000, génère des économies d'énergies annuelles représentant environ £300 000.

États-Unis

100 % de croissance en un an pour un tableautier partenaire de Rexel en Oklahoma

Distributeur exclusif du matériel Allan Bradley (Rockwell Automation), l'agence Rexel d'Oklahoma City aux États-Unis a aidé AAE Automation, un fabricant local de tableaux électriques, à développer son activité en lui fournissant du matériel électrique certifié et en le recommandant auprès de ses propres clients.



Suède

Rexel choisi pour la construction de la Bothnia Line

Selga, une des filiales de Rexel en Suède, est le principal fournisseur de Skanska, géant mondial du BTP et de l'entreprise de construction finlandaise Lemminkäinen.

Les deux entreprises ont associé cette enseigne suédoise de Rexel à la construction de la Bothnia Line, le plus grand projet d'infrastructure ferroviaire de Suède. Leur choix a été guidé par la largeur de son offre et sa capacité à leur fournir du matériel adapté à la rigueur du climat (jusqu'à -30 °C).



VOS QUESTIONS

LE CHANGEMENT DE LÉGISLATION SUR LES AMPOULES ÉLECTRIQUES VA-T-IL BÉNÉFICIER À REXEL ?

En tant que leader de la distribution de produits et solutions électriques, Rexel bénéficiera du changement réglementaire qui vise à remplacer les lampes à incandescence par des lampes à économies d'énergie (lampes fluorescentes, certaines lampes halogènes, LEDs) en Europe d'ici fin 2012.

L'éclairage ayant représenté 17% du chiffre d'affaires du Groupe en 2008, le remplacement du parc d'éclairages européen par des produits éco-efficaces constitue une opportunité de marché prometteuse pour Rexel.

5 nos engagements

Dans le cadre de son engagement en faveur de la maîtrise énergétique, Rexel entend promouvoir les produits contribuant à la maîtrise et la réduction des consommations d'énergie. L'éclairage représente 14 % de l'électricité consommée en Europe et près de 20 % de toute l'électricité consommée dans le monde. Le passage d'un éclairage traditionnel à un éclairage économe en énergie peut diviser la facture par 3 ou 4 pour les consommateurs... et représente un segment porteur de croissance pour Rexel. En développant son expertise locale et globale, Rexel contribue à accélérer à travers le monde la diffusion de nouvelles solutions éco-efficientes auprès de ses clients professionnels.

Une offre croissante

Dans la plupart de ses pays, Rexel propose à ses clients des produits d'économie d'énergie faciles à mettre en œuvre pour mesurer, optimiser et contrôler les consommations :

→ **Mesurer** avec l'installation d'appareils de mesure pour mieux connaître les consommations et ainsi mieux les contrôler.

→ **Optimiser**, en compensant l'énergie réactive (des batteries de condensateur par exemple) ou en utilisant des variateurs de vitesse pour les ventilateurs et pompes.

→ **Contrôler** grâce à l'automatisation des bâtiments : Rexel propose de nombreuses solutions permettant de gérer notamment l'éclairage, la température, ou encore le fonctionnement des volets roulants et des stores.

Une expertise structurée

Que ce soit à travers des structures commerciales dédiées, des actions de promotion ou des outils spécialisés, tels que les catalogues, showrooms ou sites internet, les enseignes de Rexel orientent le choix de ses clients professionnels et assurent un rôle de conseil et de formation pour les solutions éco-efficientes.

Pour optimiser ce savoir-faire, Rexel a organisé en avril 2009 des « Green Days », séminaire de travail multienseigne, ayant pour objectif le partage les bonnes pratiques en interne.

Fin février, Rexel France était le partenaire exclusif du salon ENEO, dédié aux énergies, au confort climatique et à l'eau et du salon des Énergies Renouvelables à Lyon-Eurexpo.

Regroupant les meilleures spécificités de près de 100 fournisseurs rassemblés sous sa bannière « L'Événement Électrique », Rexel a présenté la richesse des offres et des solutions de la filière électrique et thermique. En particulier, l'espace Maison Active a démontré la convergence

entre art de vivre, domotique, éco-conception, recyclage, technologie en mettant en situation des solutions combinées liant les systèmes de gestion, le contrôle d'accès, la régulation, les énergies nouvelles et renouvelables (ENR) et l'électroménager.



focus

Un Groupe éco-responsable

En 2008, Rexel a renforcé ses actions internes en faveur d'une meilleure maîtrise des ressources naturelles et de l'impact de ses activités. Le Groupe a ainsi lancé un vaste plan d'actions visant à privilégier les achats de produits ou solutions respectueux de l'environnement (dématérialisation des factures, consommation des véhicules, promotion des téléconférences...). Par ailleurs, le processus de reporting des données environnementales a été amélioré, avec notamment la sensibilisation de plus de 50 correspondants « environnement ».

En 2009, la charte Rexel pour l'environnement et le guide d'actions pratiques seront diffusés dans l'ensemble des enseignes, notamment les nouvelles entités « Hagemeyer ».



En chiffres...

Le tri sélectif effectué dans près des ¾ de ses agences a porté sur **18 800** tonnes de déchets recyclés.

6,5 millions de tubes fluorescents recyclés contre **1,2** million en 2007.

52% des sources d'éclairage vendues par Rexel sont à basse consommation.

VOS QUESTIONS

EN QUOI REXEL PARTICIPE-T-IL À LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT ?

En tant que leader de la distribution de matériel électrique, Rexel est un acteur de premier plan dans la prescription de solutions générant des économies d'énergie et d'équipements utilisant les énergies renouvelables (solaire, éolien, géo et aérothermie). Par ailleurs, Rexel renforce également ses actions internes en faveur d'une meilleure maîtrise des ressources naturelles et de l'impact de ses activités. À titre d'exemple, Rexel a contribué en France au cours de l'année 2008 au recyclage de 435 tonnes de câbles, 420 000 ampoules et 6,5 millions de tubes fluorescents (contre 1,2 million en 2007).

carnet de l'actionnaire

Assemblée Générale 2009



L'Assemblée Générale de votre Société s'est tenue le mercredi 20 mai 2009 à Paris. Elle a réuni 167 actionnaires et, compte tenu des votes par correspondance et des pouvoirs, ce sont 410 actionnaires représentant 218 632 468 actions qui ont pu voter les différentes résolutions présentées, soit un quorum de 85,1%. Les 10 résolutions de la partie ordinaire et les 11 résolutions de la partie extraordinaire proposées par le Conseil de Surveillance (dont le texte intégral se trouve dans le Document de référence disponible sur le site www.rexel.com) ont toutes été adoptées lors de l'Assemblée.

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

Votre lettre évolue vers un format exclusivement électronique

Cette lettre numéro 4 en version « papier » est la dernière qui sera imprimée. Dans un souci d'économies et de respect de l'environnement, Rexel opte pour le format électronique dès les prochaines éditions de votre lettre, que vous recevrez directement sur votre adresse email ou à télécharger depuis notre site www.rexel.com. N'hésitez pas à nous envoyer votre adresse email à actionnaires@rexel.com.

cours sur 12 mois glissants - base 100 au 12 mai 2008



fiche société

Code ISIN : FRO010451203

Marché : Eurolist by NYSE Euronext

Nombre de titres (au 20 mai 2009) : 258 145 644

Capitalisation boursière (au 20 mai 2009) : 1,748 Md €

Indices : NEXT 150, SBF 120, SBF 250,

CAC MID 100, CAC AllShares

agenda

Résultats au 30 juin 2009

vendredi 31 juillet 2009

Résultats au 30 septembre 2009

jeudi 12 novembre 2009

Rencontres avec les actionnaires

jeudi 18 juin 2009 à Lille

jeudi 17 septembre 2009 à Lyon

en savoir plus



RAPPORT D'ACTIVITÉ ET DE RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE 2008

Il met en avant deux dimensions fondamentales du Groupe, que sont le leadership d'un acteur mondial performant, et la proximité avec les clients installateurs et grands comptes, à travers un réseau multienseigne et multicanal. La stratégie et les temps forts de l'année y sont également retracés.

→ Commandez-le sur 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 N'Y AURA-T-IL PAS DE DIVIDENDE VERSÉ EN 2009 ?

La proposition de ne pas procéder au versement d'un dividende lors de l'affectation du résultat 2008 a été dictée par la prudence financière dans un contexte de crise économique exceptionnel et par l'exigence du Groupe de poursuivre sa politique de désendettement en vue de renforcer sa structure financière. C'est une décision importante et responsable que les actionnaires ont prise lors de l'Assemblée Générale du 20 mai. Cette décision s'inscrit dans le cadre d'autres mesures, telles que la réduction des investissements, les programmes de réduction des coûts ou le contrôle strict du besoin en fonds de roulement.

...à très bientôt !