

Lettre aux actionnaires

#20

MAI
2017

Rexel, acteur majeur de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie



Chers Actionnaires,

Rexel a affiché de bonnes performances en 2016, démontrant une nouvelle fois la solidité de son modèle dans un environnement économique qui est resté difficile sur la plupart de ses marchés.

Le résultat net des activités poursuivies, de 134,2 millions d'euros, est en forte hausse de 58 %, alors que le chiffre d'affaires du Groupe, à 13,2 milliards d'euros, est en baisse limitée de 1,9 % en données comparables et à nombre de jours constant. Avec une marge opérationnelle à 4,2 % et un flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts représentant 69 % de l'EBITDA, Rexel fait la preuve de sa résilience. Le Groupe a aussi continué de renforcer sa structure financière et d'étendre la maturité de sa dette.

Cette performance nous permet de proposer un dividende en numéraire de 0,40 euro par action, stable par rapport à l'année précédente.

Le 13 février dernier, nous avons présenté lors de notre Journée Investisseurs notre stratégie à moyen-terme, qui se concentrera sur trois priorités : tout d'abord, accélérer la croissance organique afin d'accroître nos parts de marché en nous appuyant sur deux piliers fondamentaux résumés par une formule simple : « Plus de clients & Plus de références ».

Ensuite, être plus sélectif dans notre allocation de capitaux et réduire notre endettement. Enfin, améliorer notre performance opérationnelle et financière. Nous visons pour 2017 une reprise de la croissance organique avec des ventes en progression à un chiffre et inférieure à 5 %, une croissance du résultat opérationnel comprise entre 5 % et 10 %, un ratio d'endettement net inférieur à trois fois l'EBITDA et la distribution d'un dividende d'au moins 40 % du résultat net récurrent.

Pour m'aider à assurer la mise en œuvre sans faille de notre stratégie, j'ai constitué un nouveau Comité exécutif, fortement axé sur les opérations. En son sein, je suis ravi d'accueillir Laurent Delabarre, qui nous rejoindra le 15 mai prochain en qualité de Directeur financier de Rexel. Sa connaissance approfondie du Groupe et son expertise financière lui permettront une prise de fonctions rapide et efficace.

Je me réjouis de vous accueillir le 23 mai prochain à Paris pour votre Assemblée générale annuelle, qui nous permettra de vous présenter plus en détail les résultats et les ambitions de votre Groupe.

Je vous remercie de votre confiance.

Patrick BERARD
Directeur Général



Pour m'aider à assurer la mise en œuvre sans faille de notre stratégie, j'ai constitué un nouveau Comité exécutif fortement axé sur les opérations.

ZOOM

Numérique
Une plateforme e-commerce globale

STRATÉGIE

Orientations moyen-terme
Croissance rentable et création de valeur

FINANCE

Résultats 2016 et premier trimestre 2017

REXEL & VOUS

Assemblée générale du 23 mai
Dividende proposé 0,40 € par action

Une plateforme e-commerce globale

Depuis 2015, Rexel déploie une nouvelle plateforme e-commerce globale, avec près de 250 fonctionnalités configurables sur mesure pour répondre au mieux aux besoins des clients, en fonction des marchés et du contexte local.

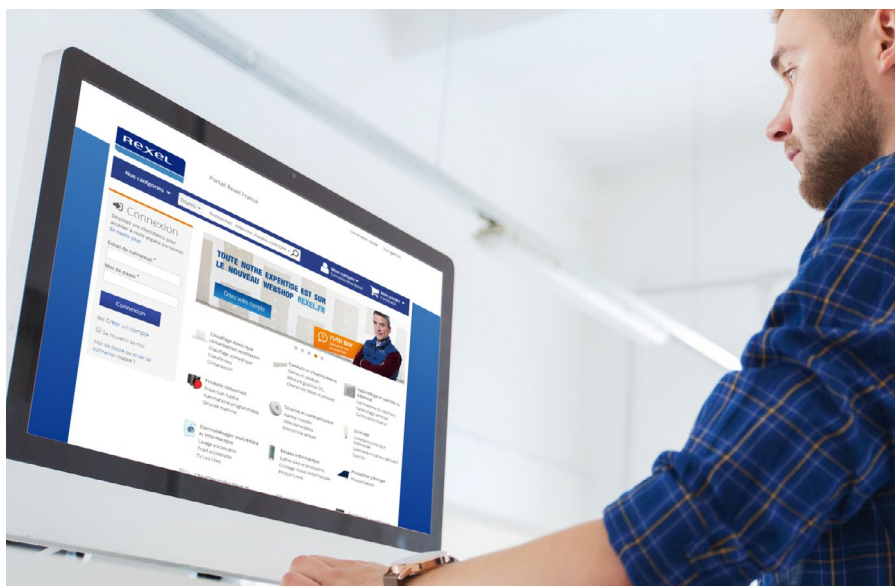
Déjà opérationnelle en Allemagne, en France, en Autriche, en Suède et aux Pays-Bas, ainsi que chez Gexpro aux États-Unis, la plateforme sera déployée à court terme en Amérique du Nord, au Royaume-Uni et en Scandinavie notamment. L'ensemble des pays du Groupe aura adopté cette plateforme d'ici à 2018. Le site e-commerce complète l'offre de services de Rexel en permettant aux clients de passer commande ou de se renseigner sur les produits, leur prix et leur disponibilité, où qu'ils soient et à tout moment. Comme dans les agences du Groupe, le *live chat* permet aux clients de s'adresser à un vendeur dès qu'ils en ont besoin.

Les sites marchands recourent à des fonctionnalités nouvelles : le *guest checkout* offre ainsi la possibilité à un client non enregistré de passer commande rapidement, sans création de compte préalable. De même, l'enregistrement automatique d'un compte client, par exemple à partir de son numéro d'immatriculation Siret en France, est une fonctionnalité qui centralise, simplifie et accélère des processus effectués auparavant en plusieurs étapes et avec des délais plus longs.

En parallèle de son déploiement dans les pays, cette plateforme e-commerce continue d'être optimisée et d'accueillir de nouvelles fonctionnalités. L'élargissement de l'offre multicanale de Rexel, avec la mise à disposition d'un nombre croissant d'outils digitaux, se répercute sur la croissance de l'activité du Groupe. Dès lors qu'un client a recours parallèlement aux canaux traditionnels et aux canaux digitaux, tels que les sites e-commerce ou les applications mobiles, il génère un volume d'achat sensiblement supérieur à un client n'utilisant qu'un canal unique. Par exemple, en Suède, un client multicanal représente un chiffre d'affaires en moyenne 27 % plus élevé qu'un client n'utilisant que l'agence. L'offre multicanale a ainsi un effet levier sur l'activité du Groupe dans son ensemble, y compris via ses canaux traditionnels.

« Le numérique nous permet d'être toujours plus proches de nos clients et d'innover, pour que notre savoir-faire soit encore plus accessible et créateur de valeur pour eux. »

Luc Siri, Directeur e-commerce Europe



1 milliard d'euros : chiffre d'affaires réalisé par les webshops de Rexel en 2016

Rénovation de l'éclairage pour Toys'R'Us

Toys'R'Us a sollicité Rexel en 2015 pour réaliser une étude technique sur un nouvel éclairage LED, assortie d'une solution de financement, pour l'un de ses plus importants points de vente en Europe, à la Défense près de Paris. Les économies réalisées ont permis de réduire de plus de 30 % la consommation électrique liée à l'éclairage tout en améliorant la qualité de l'éclairage de 50 %. En 2016, Toys'R'Us a confirmé sa confiance dans les équipes de Rexel en étendant ce type de rénovation à huit magasins supplémentaires.



Véhicules électriques

En Suède, Rexel a remporté le marché des bornes de recharge pour véhicules électriques dans plusieurs aéroports locaux gérés par Swedavia, l'un des principaux opérateurs aéroportuaires du pays. Destinées aux véhicules des personnels aéroportuaires, ainsi qu'à ceux des passagers, elles permettront de réduire de 20 kg le poids moyen de CO₂ émis par les véhicules effectuant des allers-retours vers ces aéroports.



Efficacité énergétique

Les ventes de solutions d'efficacité énergétique du Groupe ont été quasiment multipliées par deux depuis 2011 pour atteindre 1,5 milliard d'euros en 2016. En enregistrant cette forte progression, Rexel a ainsi atteint son objectif de doubler ses ventes de produits et solutions d'efficacité énergétique à l'horizon 2020, annoncé lors de la COP 21 en décembre 2015 à Paris.

Orientations pour le moyen-terme

Le 13 février 2017, Rexel a actualisé sa stratégie et ses ambitions à moyen-terme. Donnant priorité à la croissance rentable et à la création de valeur, la stratégie se concentre sur trois priorités afin de faire de Rexel une entreprise plus concentrée en termes de géographies et de segments de marché, plus forte et plus rentable, qui génère de la croissance et crée de la valeur pour toutes les parties prenantes.

Accélérer la croissance organique

« Plus de clients »

Gains nets de clients



« Plus de références »

Augmentation de la part du portefeuille client

ALIGNER L'INTÉRESSEMENT ET LES INDICATEURS



ACCÉLÉRER LA NUMÉRISATION

EXPLOITER LA CONNAISSANCE DU CLIENT

Gains de parts de marché
Amélioration de la rentabilité

Priorité n°1 : accélérer sa croissance organique

Grâce à une approche client différenciée, Rexel vise à la fois des gains nets de clients et une augmentation de la part de portefeuille réalisée avec chaque client.

- > **Proximité** (60 % de ses ventes) : Rexel renforcera sa présence dans des régions choisies grâce à des ouvertures d'agences ou de comptoirs, accélérera le développement de son approche multicanale et améliorera constamment son niveau de service.
- > **Projets** (25 % de ses ventes) : Rexel industrialisera son processus d'offre de produits et solutions pour ses clients gérant des projets industriels ou commerciaux.
- > **Spécialités** (15 % de ses ventes) : Rexel accroîtra sa capacité à satisfaire des besoins spécifiques de produits et solutions spécialisés.

Cette stratégie « Plus de clients & Plus de références » sera soutenue par la numérisation accélérée des ventes et des opérations, incluant le développement et la mise en œuvre de nouveaux outils et applications.

Priorité n°2 : être plus sélectif dans l'allocation de ses capitaux et renforcer sa structure financière

Rexel sera plus sélectif dans l'allocation de ses capitaux. Les investissements opérationnels seront de nature à renforcer la croissance organique et destinés à améliorer la productivité. Cette stratégie inclut un programme de cession d'actifs réalisé d'ici à la fin de 2018 et qui, une fois intégralement réalisé, devrait avoir les impacts financiers suivants sur la base des comptes consolidés 2016 :

- > Une réduction du chiffre d'affaires consolidé du Groupe d'environ 800 millions d'euros,
- > Une contribution positive d'environ 25 points de base sur la marge d'EBITA ajusté consolidé du Groupe,
- > Une légère amélioration du ratio d'endettement.

À partir de 2018, Rexel poursuivra sa stratégie d'acquisitions ciblées de taille moyenne, conformément à son objectif de réduction du levier financier et à ses critères stricts de création de valeur, avec trois objectifs principaux : renforcer sa présence sur les géographies et segments de marché les plus attractifs

(les USA étant la priorité), se développer sur des segments adjacents dans des marchés clés et capturer une plus grande part de la chaîne de valeur.

Priorité n°3 : améliorer sa performance opérationnelle et financière

Rexel vise à augmenter de façon continue sa rentabilité grâce à l'amélioration de sa marge brute et à un strict contrôle de ses coûts.

L'amélioration de la marge brute sera atteinte par la mise en œuvre systématique d'initiatives tarifaires et la gestion de la relation avec les fournisseurs. Rexel gèrera aussi de façon stricte sa base de coûts, en réduisant ses frais généraux et en améliorant sa productivité, tout en réallouant des ressources pour accélérer la croissance des ventes et la numérisation.

En plus de ces initiatives à l'échelle du Groupe, Rexel améliorera sa performance dans des pays clés, principalement les États-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Australie, qui offrent un potentiel significatif de redressement.

Ainsi, aux États-Unis, Rexel évoluera graduellement d'une approche nationale par enseigne à une approche régionale multi-enseigne, centrée sur sept régions clés afin de gagner des parts de marché et d'atteindre progressivement une marge d'EBITA ajusté au moins égale à celle du Groupe.



Pour améliorer la productivité, Rexel prévoit notamment d'investir dans des centres logistiques hautement automatisés. Le Groupe en a déjà mis en place plusieurs, en Suisse, Suède et Norvège.

Ambitions à moyen-terme et objectifs 2017

À moyen-terme, Rexel a pour but d'être un Groupe :

- > Plus concentré en termes de géographies et de segments de marché
- > Générant de façon structurelle une croissance de ses ventes supérieure à celle du marché
- > Plus profitable
- > Dont la structure financière est renforcée, permettant ainsi une plus grande flexibilité
- > Qui s'appuie sur des équipes renforcées et engagées
- > Qui crée de la valeur pour ses parties prenantes

Pour cela, Rexel s'est fixé les 3 objectifs suivants :

1 À moyen-terme : une croissance des ventes organiques supérieure au marché.

Objectif 2017 en ligne avec l'ambition à moyen-terme

En 2017, Rexel vise une reprise de la croissance organique, avec des ventes en progression à un chiffre et inférieure à 5% (en données comparables et à nombre de jours constant), après deux années de recul.

2 À moyen-terme : allouer les capitaux aux géographies et segments qui présentent les plus forts taux de croissance et les plus fortes rentabilités et utiliser la solide génération de cash-flow pour : (par ordre de priorité)

- > Financer des investissements opérationnels compris entre 100 et 150 millions d'euros,
- > Distribuer un dividende d'au moins 40% du résultat net récurrent,
- > Réduire son ratio d'endettement¹ avec l'objectif d'être structurellement inférieur à 2,5x à chaque fin d'année à compter du 31 décembre 2018,
- > Réaliser, à compter de 2018, des acquisitions de taille moyenne répondant à des critères stricts de création de valeur,
- > Restituer l'excédent de trésorerie aux actionnaires, en l'absence d'opportunités d'acquisitions.

Objectif 2017 en ligne avec l'ambition à moyen-terme

En 2017, Rexel paiera en numéraire un dividende stable de 0,40 euro par action, mettra en veille sa politique d'acquisitions, cèdera des actifs non-stratégiques et réduira son ratio d'endettement¹ en-dessous de 3x au 31 décembre 2017.

3 À moyen-terme : accroître son EBITA ajusté² et améliorer sa marge d'EBITA ajusté² de façon continue grâce à une meilleure marge brute, un strict contrôle des coûts et l'amélioration des performances de pays qui offrent un potentiel significatif de redressement.

Objectif 2017 en ligne avec l'ambition à moyen-terme

En 2017, Rexel vise une croissance de l'EBITA ajusté² d'au moins 5% et inférieure à 10%.

1. Dette nette/EBITDA calculé selon les termes du contrat de crédit Senior et selon les normes actuellement en vigueur.

2. Données comparables et ajustées : à périmètre de consolidation et taux de change comparables, en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions.

Laurent Delabarre nommé Directeur Financier du Groupe & membre du Comité exécutif

Le Comité des nominations et des rémunérations a approuvé la nomination de Laurent Delabarre en qualité de Directeur Financier du Groupe et membre du Comité exécutif, à compter du 15 mai 2017.

Laurent Delabarre connaît de façon approfondie le groupe Rexel pour en avoir été Directeur du Contrôle Financier entre 2004 et 2008, puis Vice-Président Finance, entre 2008 et 2015,

rattaché au Directeur Général Délégué et Directeur Financier du Groupe. En 2014, il a également été amené à effectuer pendant quelques mois, de façon intérimaire et en complément de ses fonctions Groupe, le remplacement du Directeur Financier de Rexel aux États-Unis.

Depuis 2015, Laurent Delabarre était Directeur Exécutif du Contrôle Financier du groupe Carrefour.

Résultats 2016

Malgré un environnement économique qui est resté difficile tout au long de l'année, les résultats 2016 de Rexel sont en ligne avec les objectifs. La tendance des ventes s'est séquentiellement améliorée au cours du dernier trimestre 2016 et le Groupe a enregistré des ventes organiques stables après trois trimestres de baisse.

13,2 Md€
Chiffre d'affaires

397,0 M€
Résultat opérationnel¹

250,3 M€
Résultat net récurrent

Solide génération de flux de trésorerie

Rexel a généré des flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts de 439,1 M€ (contre 562,6 M€ en 2015) et de 265,6 M€ après intérêts et impôts (contre 313,3 M€ en 2015). Les taux de conversion par rapport à l'EBITDA² étaient respectivement de 69 % et 42 %, en ligne avec les objectifs.

Un profil financier optimisé

La dette financière nette au 31 décembre 2016 est restée globalement stable par rapport à la fin de l'année 2015, s'établissant à 2,2 Md€. Le ratio d'endettement s'est établi à 3,0x l'EBITDA, bien au-dessous des limites fixées dans le cadre du Contrat de Crédit Senior.

Par ailleurs, Rexel a continué à optimiser sa structure de financement, étendant la maturité de sa dette à environ 4 ans, et à réduire ses frais financiers, atteignant un taux d'intérêt effectif moyen de 3,5 % en 2016 (contre 3,9 % en 2015).

Ventes organiques stabilisées au T4, amélioration dans les 3 zones géographiques

En 2016, les ventes ont diminué de 2,8 % en données publiées, à 13,2 Md€, défavorablement impactées par un effet de change (-1,6 %). Elles ont diminué de 1,9 % en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant principalement l'effet négatif de la baisse du prix du pétrole sur l'industrie pétrolière et gazière et la baisse du prix du cuivre. Cependant, au cours du dernier trimestre de l'année, les ventes ont progressé de façon séquentielle dans les trois zones géographiques, principalement tirées :

> par la France, reflétant une amélioration de l'activité sur tous ses marchés finaux ;

> par les États-Unis où l'industrie pétrolière et gazière semble se stabiliser tandis que la construction est restée solide ;

> par la Chine, grâce à l'amélioration de l'activité industrielle.

La rentabilité est en recul de 27 points par rapport à 2015, la quasi-stabilité des frais administratifs et commerciaux en valeur n'ayant pas suffi à compenser le moindre volume de ventes dans les trois zones. Dans ce contexte, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,2 %, en ligne avec l'objectif.

Le résultat net a atteint 134,3 M€ (contre 15,7 M€ en 2015) et le résultat net récurrent s'est établi à 250,3 M€ (contre 269,4 M€ en 2015).

Résultats du 1^{er} trimestre 2017

La performance du premier trimestre a été en ligne avec nos attentes et nous permet de confirmer nos objectifs financiers annuels, comme annoncé en février 2017. Pour la première fois depuis de nombreux trimestres, Rexel a enregistré une progression organique des ventes à nombre de jours constant, en même temps qu'une amélioration de la rentabilité. En outre, les ventes aux États-Unis ont renoué avec la croissance après sept trimestres consécutifs de décroissance organique à nombre de jours constant.

Les ventes du trimestre ont atteint environ 3,3 Md€, soit une hausse de 5,1 % par rapport à la base déclarée. La croissance organique de 4,8 % inclut un fort effet calendaire de 4,1 %. En donnée comparable et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de 0,6 % dont :

- > Europe : + 1,2 %
- > Amérique du Nord : + 1,2 %, grâce à un retour à la croissance aux États-Unis (+ 2,1 %)
- > Asie-Pacifique : - 4,8 %, à cause d'une forte baisse de 33,6 % en Asie du Sud-Est

L'EBITA ajusté a atteint 135 M€, en hausse de 9,3 %. Cela se traduit par une marge EBITA ajustée de 4,1 % du chiffre d'affaires, en hausse de 17 points de base par rapport à l'année précédente. Le résultat net s'est établi à 62,8 M€, une forte hausse de 62 % s'est établie à 38,8 M€ au premier trimestre de 2016.

« Ces résultats confirment que les mesures que nous prenons pour redynamiser la croissance organique et améliorer la rentabilité commencent à porter leurs fruits », a déclaré Patrick Berard, Directeur Général.

Retrouvez les **résultats détaillés** sur le site Internet de Rexel

1. Données comparables et ajustées : à périmètre de consolidation et taux de change comparables, en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions.
2. Flux de trésorerie en pourcentage de l'EBITDA.

Assemblée générale

L'Assemblée générale des actionnaires de Rexel se tiendra à Paris, à Eurosites George V, le 23 mai prochain, à 10 heures.

Rexel vous proposera la distribution, en numéraire, d'un dividende de 0,40 euro par action, identique à l'an dernier et représentant 48 % du résultat net récurrent du Groupe. Ce montant est conforme à la politique de Rexel de distribuer au moins 40 % du résultat net récurrent.

La date d'arrêté ou *record date* est fixée au 5 juillet prochain.

Le dividende sera mis en paiement le 7 juillet 2017.

Pour participer

- > **Lisez le texte des résolutions dans la section Assemblée générale de notre site Internet ;**
- > **Demandez une carte d'admission à votre intermédiaire financier si vous souhaitez vous rendre à l'Assemblée générale ;**
- > **Votez :**
 - en remplissant le formulaire de vote par correspondance (qui vous permet également de donner pouvoir au Président ou à la personne de votre choix),
 - en vous connectant sur Sharinbox jusqu'au 22 mai 2017 à 15h00 (heure de Paris) ;
- > **Et suivez l'AG en direct ou en rediffusion sur notre site Internet.**

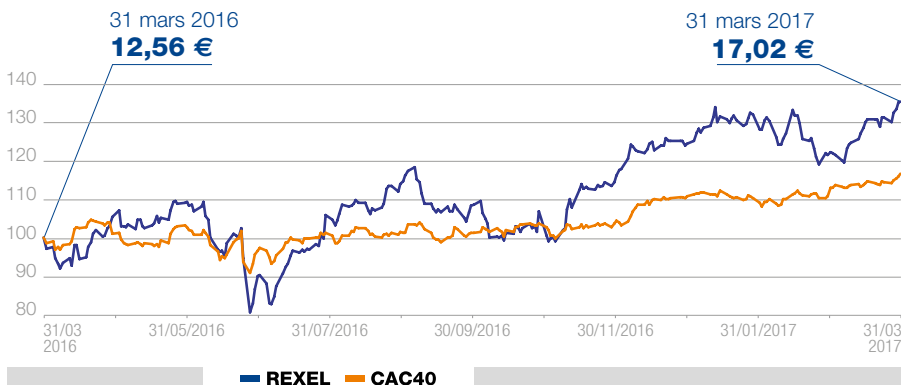


Document de référence 2016

Le Document de référence est disponible dès maintenant en français et en anglais sur www.rexel.com.

Il contient le rapport annuel, l'information réglementaire du Groupe et les informations relatives à l'Assemblée générale annuelle qui aura lieu le 23 mai prochain, à 10 heures, à Eurosites George V, Paris 8.

COURS DE BOURSE



Agenda 2017

Mercredi 23 mai

> Assemblée générale, Paris

Lundi 31 juillet

> Résultats du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre 2017

Vendredi 27 octobre

> Résultats du 3^e trimestre et des 9 mois 2017

Nous contacter

Téléphone

▶ N° Vert 0800 666 111

E-mail

actionnaires@rexel.com

Internet

www.rexel.com

> finance > actionnaires

Réseaux sociaux



Courrier Rexel

Service Actionnaires

13, boulevard du Fort-de-Vaux
75017 Paris

Service titres

Société Générale Securities Services (SGSS)

32, rue du champ de tir

CS 30812 - 44308 Nantes Cedex 3

Depuis la France: 02 51 85 58 08

Depuis l'étranger: +33 (0)2 51 85 67 89

www.sharinbox.societegenerale.com

Fiche société

> Code ISIN **FR0010451203**

> Code mnémorique **RXL**

> Marché **Eurolist by NYSE Euronext**

Au 31 mars 2017

> Nombre de titres

302,9 millions

> Capitalisation boursière

5,2 milliards d'euros