

Expert mondial de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie

+ 26 000
collaborateurs dans 21 pays

18,7 Md€
de chiffre d'affaires

+ 1 900
agences

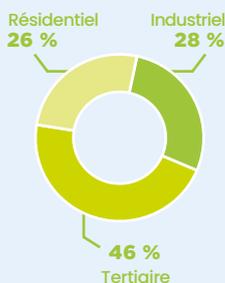
+ 1 million
de références produits
en matériel électrique

*Chiffres au 31/12/2022

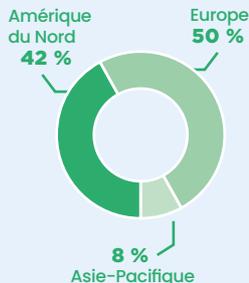
Rexel est présent sur trois marchés: résidentiel, tertiaire et industriel. Le Groupe accompagne ses clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs activités en leur offrant une gamme adaptée et évolutive de produits et services de maîtrise de l'énergie pour la construction, la rénovation, la production et la maintenance. Présent dans 21 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 26 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 18,7 milliards d'euros en 2022.

Plus d'infos [ici](#).

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR MARCHÉ FINAL



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



NOS SERVICES SUR MESURE



Modèle de proximité omnicanal

- **Agence**: expertise et conseil
- **Autostore**: préparation automatisée des commandes avec une large gamme de produits disponibles immédiatement
- **Commercial itinérant**: interlocuteur sur le terrain
- **Centre technique**: lieu de conseil et de conception de solutions spécifiques
- **Centre d'appels**: service support à distance
- **Webshop**: accès à un très large choix de solutions et produits
- **Solutions d'EDI**: transactions automatisées grâce à la synchronisation des systèmes informatiques
- **Configurateur web**: facilité d'installation
- **Applications**: géolocalisation, achat facilité, pré-audit
- **Services web**: accessibles 24 h sur 24



Services logistiques

- **Une mise à disposition du matériel fiable, flexible et diversifiée** (engagement sur les délais de livraison, services de traçabilité et de reporting)
- **Un conditionnement adapté**
- **Une optimisation de la gestion des stocks**



Services experts

- **Des solutions pour réduire le coût global d'utilisation** (audit des installations, pilotage et optimisation de la consommation énergétique, maîtrise du ROI, TCO Tracking Tool conçu par Rexel)
- **Un support technique** (suite logicielle, formations, équipes spécialisées)
- **Des services de financement de projets**



E-commerce

- **Des services d'e-procurement connectés aux outils informatiques** (catalogues électroniques, divers systèmes d'approvisionnement électronique, EDI)

VENTES DIGITALES

100 millions de visites sur nos sites web chaque année

400 000 comptes clients en ligne

4,7 milliards d'€ de ventes digitales en 2022

25 millions de lignes de commande sur nos plateformes en ligne



ELECTRIFYING SOLUTIONS THAT MAKE A SUSTAINABLE FUTURE POSSIBLE

À l'occasion d'un Capital Markets Day le 16 juin 2022, Rexel a présenté sa feuille de route à moyen terme ainsi que ses ambitions 2022-2025.

Après avoir mené une profonde transformation au cours des dernières années ayant renforcé les fondamentaux du Groupe, et bénéficiant d'un contexte historiquement favorable à l'électrification, Rexel est en ordre de marche pour accélérer sa croissance, en s'appuyant sur deux piliers: la poursuite de l'optimisation de son modèle et l'affirmation de sa position de leader sur des sujets au cœur de l'avenir de la filière: l'ESG, les solutions et services liés à la transition énergétique. C'est l'essence de la nouvelle feuille de route PowerUP 2025, qui se traduit par des objectifs financiers et environnementaux ambitieux.

DEUX PRIORITÉS

✓ Optimiser notre modèle

Digital

- Un déploiement accéléré des solutions basées sur l'**intelligence artificielle (IA)**.
Par exemple:
 - le pilotage des stocks assisté par IA,
 - un système d'alerte visant à proposer aux clients les solutions adaptées en proactif (l'outil « Next Best Offer »).
- Proposer une **approche omnicanale pour tous nos clients**, sur tous les segments de marché.

Logistique

- Assurer la performance d'une **chaîne d'approvisionnement innovante** entre contraintes environnementales et compensation des pénuries de main-d'œuvre de nos clients.
- **Consolider les relations** fournisseurs.
- Poursuivre l'**optimisation du pricing**.

✓ Nous différencier

L'ESG au cœur de notre stratégie

- Augmenter fortement nos objectifs ESG pour **accroître la réduction des émissions** de gaz à effet de serre.
- Promouvoir des **produits et solutions durables** auprès de nos clients.

Construire notre leadership sur tous les sujets innovants liés à la transition énergétique

- **Devenir un leader** dans les segments clés (énergies renouvelables, notamment le photovoltaïque ; véhicule électrique ; HVAC ; automatisation industrielle).

Accompagner les nouveaux usages électriques

- Répondre aux besoins de nos clients en leur fournissant de **nouveaux services** pour simplifier leur quotidien et les accompagner dans cette transition.

Des objectifs financiers et ESG ambitieux

Objectifs 2023

- Une croissance des ventes à jours constants entre 2 % et 6 %.
- Une marge d'Ebita ajusté entre 6,3 % et 6,7 %.
- Une conversion du free cash-flow supérieure à 60 % chaque année.

Power Up 2025

- 4 % à 7 % de croissance organique sur 4 ans.
- Entre 6,5 % et 7 % de marge d'Ebita ajusté en 2025.
- > 60 % de conversion du FCF chaque année.
- 400 M€ de rachat d'actions sur 4 ans.
- Jusqu'à 2 Md€ de contribution du M&A aux ventes sur 4 ans.
- Cessions représentant jusqu'à 500 M€ du chiffre d'affaires.
- 40 % de ventes digitales en 2025.
- Devenir un leader en ESG.

Des objectifs ESG plus ambitieux validés par la SBTi (Science-Based Targets initiative)

- Objectifs des scopes 1 et 2 revalorisés à une réduction de **-60 %** en absolu des émissions de CO₂ de nos opérations (vs 2016).
- Objectif du scope 3 relevé à une réduction de **-45 %** en absolu des émissions de CO₂ liées à l'utilisation des produits vendus (vs 2016).

★ TOP MANAGEMENT

- **Guillaume Texier**, Directeur Général de Rexel
- **Pierre Benoît**, Belgique-Luxembourg ; cluster Benelux-Pays nordiques-Pacifique
- **Grégoire Bertrand**, Finance Europe ; cluster Grande-Bretagne/Irlande
- **Laurent Delabarre**, Finance Groupe ; cluster Chine-Inde
- **Guillaume Dubrule**, Achats, Supply Chain, Fournisseurs
- **Constance Grisoni**, Stratégie
- **Sabine Haman**, RH, Communication
- **Isabelle Hoepfner-Léger**, Secrétaire Générale
- **Roger Little**, Canada
- **Thomas Moreau**, France, cluster France-Italie
- **Brad Paulsen**, USA
- **Robert Pfwarrwaller**, Autriche ; cluster Autriche-Allemagne-Slovénie-Suisse
- **Nathalie Wright**, Digital, IT, Développement Durable