

## JOURNÉE INVESTISSEURS

**POINT SUR LA STRATÉGIE ET LES OBJECTIFS FINANCIERS À MOYEN TERME  
ANNONCE DE DEUX ACQUISITIONS CIBLÉES**

Rexel, leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, organise aujourd'hui une Journée Investisseurs à Paris, au cours de laquelle le Groupe fera le point sur sa stratégie et ses objectifs financiers à moyen terme. Deux acquisitions ciblées sont par ailleurs annoncées.

**POINT SUR LA STRATÉGIE****Poursuivre la stratégie et la transformation pour accompagner avec succès la transition énergétique**

Malgré un durcissement de l'environnement sur ses marchés clés, Rexel a fait preuve d'une solide capacité de résistance de ses performances et a réalisé des avancées significatives dans la mise en œuvre de son projet d'entreprise « Energy in Motion », annoncé en mai 2012.

La feuille de route de Rexel s'articule autour de quatre grands axes.

**1. Accélérer la mise en œuvre des initiatives stratégiques à forte croissance**

Les initiatives stratégiques à forte croissance dévoilées en mai 2012 ont démontré leur pertinence et le Groupe poursuivra leur développement. Il s'agit de :

- **Catégories de produits et services à fort potentiel**, en particulier l'efficacité énergétique, les automatismes du bâtiment (y compris la domotique) et les énergies renouvelables ;
- **Grands comptes et Projets internationaux** ;
- **Marchés verticaux spécifiques**, précisément le secteur pétrolier & gazier et le secteur minier.

À l'exception des énergies renouvelables et du secteur minier, pénalisés par l'évolution des politiques gouvernementales et la dégradation de la conjoncture, tous les autres segments ont largement surperformé le marché et enregistré une croissance robuste à un ou deux chiffres.

**2. Accentuer le recentrage sur le client pour soutenir la croissance organique dans le cœur de métier**

Rexel continue à placer le client au cœur de son modèle en s'appuyant sur des outils et dispositifs tant performants qu'innovants pour :

- **Offrir des solutions sur-mesure pour les projets** ;
- **Développer un système de gestion de la relation client multicanal** ;
- **Créer une différenciation concurrentielle au travers du e-business**.

A travers ce modèle centré sur le client, Rexel vise à étoffer son portefeuille de clients actifs, à multiplier le nombre de points de contact par client et à augmenter le volume et la valeur des transactions par point de contact, de façon à soutenir la croissance des marges et des ventes dans le cœur de métier du Groupe, la distribution de matériel électrique.

### 3. Dynamiser la croissance par le biais d'acquisitions ciblées

Les acquisitions restent un vecteur de croissance essentiel, avec une enveloppe d'environ 650 millions d'euros investis depuis début 2012. Deux acquisitions stratégiques, Platt et Munro, ont renforcé la présence de Rexel aux États-Unis, marché clé du Groupe, et accéléré son développement sur le segment porteur de l'efficacité énergétique ; d'autres acquisitions ciblées en Europe, Asie et Amérique latine ont également contribué à la poursuite des trois priorités de croissance externe :

- **Gagner des parts de marché et dégager des synergies sur les principaux marchés matures ;**
- **Etendre la présence du Groupe dans les pays en développement ;**
- **Elargir l'offre de services à valeur ajoutée sur les marchés verticaux clés.**

### 4. Renforcer l'excellence opérationnelle comme levier de croissance rentable

Tout en restant focalisé sur la discipline en matière de marge brute et la stricte maîtrise des coûts, le plan de Rexel visant à renforcer son excellence opérationnelle est en bonne voie ; celui-ci inclut la simplification de sa structure organisationnelle, l'harmonisation et de la consolidation de sa plateforme informatique, l'optimisation accélérée de son réseau logistique ainsi que des mesures d'amélioration de l'efficacité de sa chaîne d'approvisionnement. En conjuguant ces initiatives, Rexel vise à toujours mieux servir ses clients, améliorer l'utilisation de ses actifs et gagner en productivité.

---

## OBJECTIFS FINANCIERS À MOYEN TERME

---

L'accélération des initiatives stratégiques à forte croissance, ainsi que la montée en puissance de son modèle centré sur le client dans le cœur de métier du Groupe, permettront à Rexel d'enregistrer **une croissance organique de ses ventes supérieure à celle des marchés où le Groupe est présent.**

Le Groupe continuera par ailleurs à être un acteur clé de la consolidation du marché, **en allouant un budget annuel moyen d'environ 500 millions d'euros aux acquisitions, qui généreront en moyenne une hausse de 3 à 5 % du chiffre d'affaires annuel.**

Sur la base d'un redressement progressif des ventes, couplé à sa capacité démontrée d'améliorer de 10 points de base sa marge d'EBITA pour chaque point de pourcentage de hausse du chiffre d'affaires, **Rexel table sur une marge d'EBITA ajusté d'environ 6,5 % à moyen terme** (à horizon 3-5 ans, selon la rapidité et la vigueur de la reprise sur les marchés clés du Groupe).

Grâce à un modèle économique à faible intensité capitalistique et à une gestion efficace du besoin en fonds de roulement, **Rexel continuera de dégager un solide flux de trésorerie disponible représentant avant intérêts et impôts au moins 75 % de l'EBITDA et représentant après intérêts et impôts environ 40 % de l'EBITDA.** Le Groupe sera ainsi en mesure de réaliser de **nouvelles acquisitions et de maintenir une politique de dividende attractive, avec la distribution à ses actionnaires d'au moins 40 % du résultat net récurrent.**

Rexel réaffirme également son engagement à maintenir **une structure financière saine et équilibrée avec un ratio de dette financière nette rapportée à l'EBITDA n'excédant pas 3 fois.**

---

## DEUX ACQUISITIONS CIBLÉES

---

Rexel annonce en outre deux acquisitions qui lui permettront d'étendre sa présence en Asie et d'accélérer son développement dans les segments porteurs.

## Acquisition de QT Lighting en Thaïlande, permettant à Rexel de devenir le numéro 3 sur l'un des marchés les plus dynamiques d'Asie

Établi à Bangkok, QT Lighting est l'un des plus importants distributeurs de matériel électrique en Thaïlande, marché en croissance rapide. QT Lighting dispose de cinq agences dans le pays, qui desservent essentiellement les marchés finaux industriels et tertiaires (OEM, MRO et éclairage). La société a clôturé le dernier exercice fiscal avec un chiffre d'affaires de près de 35 millions d'euros. Cette transaction, soumise aux autorisations d'usage, devrait être finalisée le 29 novembre.

## Acquisition d'Esabora en France, permettant à Rexel d'accélérer le développement de solutions numériques à valeur ajoutée

Esabora est un éditeur de logiciels français qui conçoit des outils de pointe pour les installateurs électriques. Grâce à cette acquisition, les clients de Rexel bénéficieront d'applications innovantes pour soutenir leur croissance dans les domaines de l'efficacité énergétique et des automatismes du bâtiment. L'opération, qui s'inscrit dans le prolongement de l'acquisition d'Inoveha en 2011, contribuera à la création d'une plate-forme numérique qui permettra à Rexel d'accélérer son évolution d'un rôle de distributeur de produits à celui d'un fournisseur de solutions. Esabora a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 2 millions d'euros au cours du dernier exercice fiscal. Cette transaction, soumise aux autorisations d'usage, devrait être finalisée en janvier.

### Rudy PROVOOST, Président du Directoire de Rexel, déclare :

*« Grâce à la mise en œuvre systématique de son plan « Energy in Motion », Rexel fait preuve d'une forte capacité de résistance et poursuit sa transformation pour accompagner avec succès la transition énergétique. À moyen terme, nous sommes déterminés à renforcer nos positions de marché, en conjuguant croissance organique et externe, et à accroître notre marge d'EBITA ajusté à un niveau d'environ 6,5 %. Nous continuerons à dégager un flux de trésorerie disponible élevé, afin de maintenir une politique de dividende attractive et un niveau soutenu d'acquisitions, tout en préservant la solidité de notre structure financière. En accélérant nos initiatives stratégiques à forte croissance, en capitalisant sur notre modèle centré sur le client en soutien de notre croissance organique sur le cœur de métier, en dynamisant notre croissance externe et en renforçant notre excellence opérationnelle, nous nous concentrons sur les bons leviers de création de valeur durable pour l'ensemble de nos parties prenantes. »*

Leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, Rexel est présent sur trois marchés : l'industrie, la construction tertiaire et la construction résidentielle. Le Groupe accompagne ses clients partout dans le monde, où qu'ils soient, pour leur permettre de créer de la valeur et d'optimiser leurs activités. Présent dans 37 pays, à travers un réseau d'environ 2 300 agences et employant plus de 31 000 collaborateurs, Rexel a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 13,4 milliards d'euros. Son principal actionnaire est un groupe d'investisseurs dirigé par Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et BAML Capital Partners.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : DJSI Europe, FTSE4Good Europe & Global, STOXX Europe Sustainability, EURO STOXX Sustainability, Euronext Vigeo Europe 120, ESI Excellence Europe, et figure dans le Registre d'Investissement Ethibel EXCELLENCE, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)

## CONTACTS

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET  
+33 1 42 85 76 12  
[marc.maillet@rexel.com](mailto:marc.maillet@rexel.com)

Florence MEILHAC  
+33 1 42 85 57 61  
[florence.meilhac@rexel.com](mailto:florence.meilhac@rexel.com)

### PRESSE

Pénélope LINAGE  
+33 1 42 85 76 28  
[penelope.linage@rexel.com](mailto:penelope.linage@rexel.com)

Brunswick: Thomas KAMM  
+33 1 53 96 83 92  
[tkamm@brunswickgroup.com](mailto:tkamm@brunswickgroup.com)