

JOURNEE INVESTISSEURS

FEUILLE DE ROUTE 2020 POUR UNE CROISSANCE RENTABLE

Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, tient aujourd'hui à Paris une « journée investisseurs », au cours de laquelle la société actualisera sa stratégie et ses ambitions financières à l'horizon 2020.

Rudy PROVOOST, Président-Directeur Général, déclare :

« Le plan 2020 de Rexel, présenté aujourd'hui lors de la journée investisseurs, offre une feuille de route claire axée sur la croissance rentable et la création de valeur à long terme pour toutes les parties prenantes. Au cours des dernières années, Rexel a continuellement renforcé et amélioré son modèle économique pour devenir le partenaire à valeur ajoutée de référence de ses clients et de ses fournisseurs. Dans un monde en évolution rapide, où émergent de nouvelles tendances structurantes, technologies et applications, Rexel est bien placé pour saisir de futures opportunités de croissance grâce à sa position de leader sur ses marchés, sa stratégie réellement différenciatrice centrée sur le client, son innovation continue dans le marketing, le numérique et les opérations, ainsi que sa politique d'acquisitions ciblées et relatives.

Sur la période 2016-2020, Rexel vise à surperformer le marché, avec une croissance organique annuelle moyenne de ses ventes comprise entre 1% et 2%, tout en augmentant son EBITA ajusté au moins deux fois plus vite que ses ventes et en continuant à générer un flux de trésorerie solide avant intérêts et impôts compris entre 70% et 80% de l'EBITDA. Par ailleurs, Rexel complètera sa croissance organique avec des acquisitions ciblées et relatives, pour un budget total d'environ 1,5 milliard d'euros sur la période 2016-2020, et maintiendra une politique de dividende attractive ainsi qu'une structure financière solide, en ligne avec sa stratégie d'allocation du cash. »

AMBITIONS FINANCIERES 2020

Rexel vise à atteindre en moyenne sur les cinq prochaines années (2016-2020), les objectifs financiers suivants:

- **Des ventes organiques surperformant le marché, avec une croissance annuelle comprise entre 1% et 2% en données comparables et à nombre de jours constant**
- **Une croissance annuelle de l'EBITA ajusté d'au moins le double de la croissance des ventes organiques**
- **Des taux de conversion de l'EBITDA en free cash-flow :**
 - Compris entre 70% et 80%, avant intérêts et impôts,
 - Compris entre 35% et 45%, après intérêts et impôts.

Ces ambitions financières tiennent compte des perspectives prudentes pour 2016 indiquées aujourd'hui au cours de la présentation des résultats annuels 2015 et elles sont conditionnées à la matérialisation d'une reprise économique au cours des cinq prochaines années.

Rexel confirme également sa stratégie d'allocation du cash, consistant à :

- **Distribuer un dividende attractif d'au moins 40% du résultat net récurrent,**
- **Poursuivre une politique d'acquisitions ciblées et relatives, avec un budget total d'environ 1,5 milliard d'euros pour la période de cinq ans,**
- **Maintenir une structure financière solide avec un ratio d'endettement inférieur ou égal à 3 x l'EBITDA à chaque 31 décembre.**

Les ambitions financières à horizon 2020 de Rexel s'appuient sur une feuille de route stratégique axée sur la croissance rentable et visant à positionner Rexel comme le partenaire à valeur ajoutée de référence de ses clients et fournisseurs, ainsi qu'à accélérer la création de valeur à long terme.

Les objectifs 2020 de Rexel s'inscrivent dans une ambition plus large, celle de créer de façon pérenne de la valeur économique, environnementale et humaine pour toutes ses parties prenantes et de tirer pleinement parti de la proposition de valeur de sa marque : "Rexel, un monde d'énergie".

La feuille de route stratégique 2020 de Rexel, axée sur la croissance rentable, est structurée autour de quatre impératifs:

1. Capitaliser sur sa position de leader pour saisir les opportunités de croissance

Son rôle de partenaire stratégique pour ses fournisseurs et clients, ses positions de leader dans les grandes zones géographiques et la répartition équilibrée de ses marchés finaux constituent des atouts forts pour Rexel.

Au cours des dernières années, Rexel a significativement amélioré son modèle économique et investi dans le renforcement de ses capacités commerciales et opérationnelles partout dans le monde, créant ainsi une plateforme unique pour capitaliser sur les nouvelles tendances structurantes, technologies et applications, et notamment :

- La transition énergétique, qui génère un large éventail de nouvelles opportunités commerciales tout au long de la chaîne de valeur,
- L'internet des objets qui, tirant parti de la connectivité, permet la convergence de nouvelles solutions digitales,
- Et les grands mouvements d'urbanisation, qui stimulent la construction et la rénovation des bâtiments.

L'expérience de Rexel et sa focalisation stratégique dans ces domaines créent les conditions pour surperformer le marché, en s'appuyant sur des investissements ciblés et des capacités renforcées.

2. Mettre en œuvre une stratégie différenciatrice centrée sur le client

La mise en œuvre par Rexel d'une stratégie centrée sur le client est une source accrue de différenciation concurrentielle.

Rexel accélère l'évolution de son modèle économique, passant d'un modèle organisé autour de l'agence à un modèle multicanal centré sur le client, avec une approche spécifique par segment de clients. Ceci permet une fréquence accrue de contact avec les clients *via* de multiples canaux, une valeur moyenne de transaction plus élevée et un meilleur niveau de service auprès de clients de plus en plus connectés.

Dans le même temps, d'un modèle de distributeur généraliste, Rexel évolue vers un modèle de partenaire multi-spécialiste à valeur ajoutée, s'adressant au marché de manière différenciée au travers de six modalités d'approche clients (« *Customer Delivery Models* ») distinctes :

1. Une approche « Artisans électriciens et PME d'installation », pour lesquels Rexel joue le rôle de point de vente unique pour tous les besoins électriques,
2. Une approche « Entreprises moyennes et grandes d'installation et sociétés de *facility management* », pour lesquelles Rexel fournit des solutions de chaîne d'approvisionnement et un accompagnement dans la gestion des projets complexes,
3. Une approche « Spécialiste en solutions électriques », proposant des applications spécifiques et des solutions adaptées aux besoins des clients,
4. Une approche « Fournisseur de produits et solutions d'automatismes industriels », proposant un soutien technique de haut niveau, tout au long du cycle de vie,

5. Une approche « Clients industriels et sociétés de maintenance », nécessitant une offre MRO (*Maintenance Repair Operations*) intégrée afin d'optimiser les coûts,
6. Une approche « Fabricants et équipementiers OEM (*Original Equipment Manufacturers*) », pour lesquels Rexel offre des solutions complètes de *sourcing* et de chaîne d'approvisionnement.

Au travers de ces six modalités d'approche clients, Rexel vise à toujours mieux répondre aux besoins spécifiques de ses différents types de clients, tout en allouant plus efficacement ses ressources et investissements en vue d'en améliorer les retours.

3. Promouvoir l'innovation dans le marketing, le numérique et les opérations

L'innovation est un facteur de succès essentiel de la feuille de route 2020 de Rexel, ce qui se traduira dans ses investissements.

- Dans le domaine du marketing, les nouvelles propositions de valeur de Rexel, allant des programmes *Energeasy* aux solutions d'automatismes industriels, ainsi que les investissements dans les modèles avancés de *pricing* et les outils pour la gestion des projets, confirment l'accent mis par Rexel sur l'innovation centrée sur le client,
- Dans le domaine du numérique, une plateforme complète de *E-business* est en place pour soutenir l'approche multicanale de Rexel, tandis que de nouvelles applications digitales fournissent aux clients des outils pour améliorer leur productivité,
- Dans le domaine des opérations, la nouvelle structure IT et logistique, déjà mise en place, servira de tremplin pour optimiser davantage la performance du *back-office* et de la chaîne d'approvisionnement de Rexel et offrir des services logistiques différenciateurs.

4. Accélérer la croissance rentable grâce à des acquisitions ciblées

Capitalisant sur son expérience en matière d'acquisition et d'intégration de sociétés de taille intermédiaire (24 acquisitions depuis 2012 représentant 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires), Rexel mettra en œuvre activement une stratégie d'acquisition s'articulant autour de deux axes :

- L'expansion dans de nouveaux segments de croissance et/ou des segments connexes,
- Le renforcement de ses parts de marché et/ou de sa taille dans des marchés clés.

Avec un budget d'environ 1,5 milliard d'euros sur la période 2016-2020, Rexel entend accélérer sa stratégie de M&A au travers d'acquisitions ciblées et relatives. Ce niveau d'investissement pourrait générer des ventes additionnelles cumulées de plus de 2 milliards d'euros.

AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, 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 large gamme de produits, solutions et services durables et innovants, dans les domaines des équipements techniques, des automatismes et de la gestion de l'énergie. Présent dans 35 pays, à travers un réseau d'environ 2 100 agences, Rexel compte environ 28 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,5 milliards d'euros en 2015.

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, 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

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET
+33 1 42 85 76 12
marc.maillet@rexel.com

Florence MEILHAC
+33 1 42 85 57 61
florence.meilhac@rexel.com

PRESSE

Pénélope LINAGE
+33 1 42 85 76 28
penelope.linage@rexel.com

Brunswick: Thomas KAMM
+33 1 53 96 83 92
tkamm@brunswickgroup.com