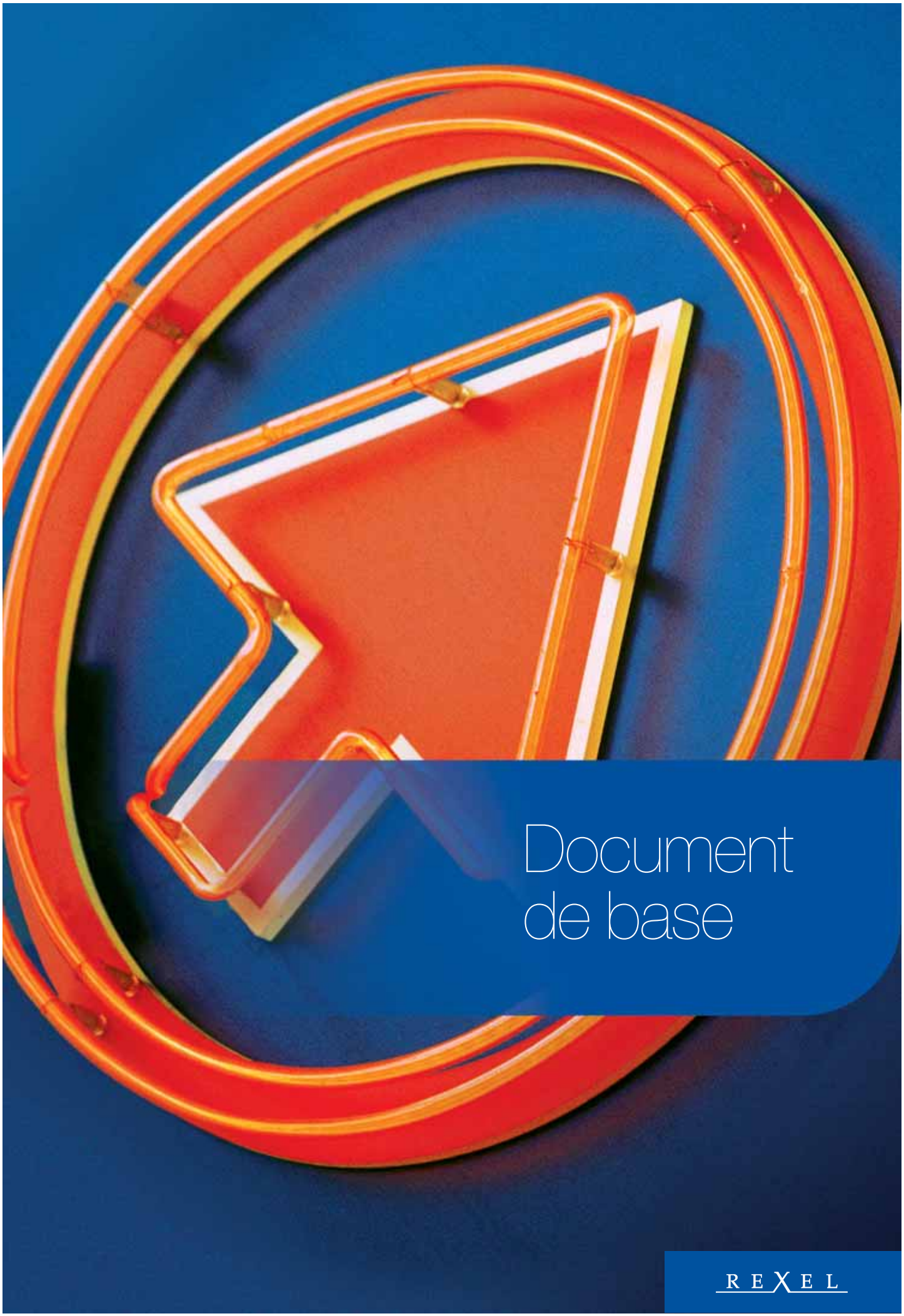


Document de base

REXEL

Société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance
au capital social de 630.457.740 euros
Siège social : 189-193, boulevard Malesherbes
75017 Paris
479 973 513 R.C.S. Paris

DOCUMENT DE BASE

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

En application de son Règlement général et notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 21 février 2007 sous le numéro I.07-011. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers.

Ce document de base a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'Autorité des marchés financiers a vérifié « *si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes* ». Il n'implique pas l'authentification par l'Autorité des marchés financiers des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais au siège social de Rexel S.A., 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris — France. Le document de base peut également être consulté sur le site Internet de Rexel S.A. (**www.rexel.com**) et sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers (**www.amf-france.org**).

TABLE DES MATIERES

1. PERSONNE RESPONSABLE **10**
1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE 10
1.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE 10
1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE 10
1.4 CALENDRIER INDICATIF DE L'INFORMATION FINANCIERE 10

2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES **11**
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES 11
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS 11

3. PRESENTATION DU GROUPE **12**
3.1 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES 12
3.1.1 Informations financières sélectionnées relatives à Rexel S.A. *12*
3.1.2 Informations financières sélectionnées relatives à Rexel Distribution S.A. *14*
3.2 UN GROUPE LEADER SUR SES MARCHES 15
3.2.1 De solides parts de marché locales à l'appui d'une position de leader mondial . . . *15*
3.2.2 Une activité diversifiée et équilibrée *15*
3.2.3 Un modèle économique associant croissance et rentabilité *16*

4. FACTEURS DE RISQUE **17**
4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITE DU GROUPE 17
4.1.1 Risques liés à l'environnement économique général *17*
4.1.2 Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières *17*
4.1.3 Risques concurrentiels *19*
4.2 RISQUES RELATIFS AUX ACTIVITES DU GROUPE 19
4.2.1 Risques liés aux systèmes d'information du Groupe *19*
4.2.2 Risques liés aux acquisitions *20*
4.2.3 Risques liés à la dépendance commerciale *20*
4.2.4 Risques liés au caractère international des activités du Groupe *21*
4.3 RISQUES REGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES 22
4.3.1 Risques liés aux litiges en cours *22*
4.3.2 Risques liés aux évolutions réglementaires *22*
4.4 RISQUES LIES A L'ENDETTEMENT ET AUX SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE 23
4.5 RISQUES DE MARCHE 24
4.5.1 Risque de taux *24*
4.5.2 Risque de liquidité *25*
4.5.3 Risque de change *26*
4.6 GESTION DES RISQUES 27
4.6.1 Cartographier les risques *27*
4.6.2 Gérer les risques *27*
4.6.3 Promouvoir un environnement de maîtrise des risques *28*

5. INFORMATIONS RELATIVES AU GROUPE **29**
5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION 29
5.1.1 Dénomination sociale *29*
5.1.2 Lieu et numéro d'immatriculation *29*
5.1.3 Date de constitution et durée *29*
5.1.4 Siège social, forme juridique et législation applicable *29*
5.1.5 Historique du Groupe *29*
5.2 INVESTISSEMENTS 32
5.2.1 Investissements réalisés depuis 2004 . . . . . *32*
5.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation *32*
5.2.3 Principaux investissements envisagés *33*

6. APERÇU DES ACTIVITES DU GROUPE 34
6.1 PRESENTATION GENERALE 34
6.2 LES ATOUTS CONCURRENTIELS DU GROUPE 35
6.2.1 Une position de leader mondial créatrice de valeur 35
6.2.2 Une présence diversifiée par zone géographique et par marché final atténuant l'effet des cycles économiques 35
6.2.3 Une présence locale forte génératrice de services et de rentabilité 36
6.2.4 Un savoir-faire technique et innovant adapté aux besoins des clients 36
6.2.5 Un personnel qualifié tourné vers le client 36
6.2.6 Des relations privilégiées avec les fournisseurs 37
6.2.7 Un modèle logistique efficace 37
6.2.8 Un modèle économique générateur de flux de trésorerie élevés 37
6.2.9 Une structure de coûts flexible 38
6.2.10 Une équipe de direction expérimentée 38
6.3 STRATEGIE DU GROUPE 38
6.3.1 Développer les parts de marché du Groupe, source de croissance et d'économies d'échelle 39
6.3.2 Augmenter la rentabilité opérationnelle 40
6.3.3 Poursuivre la croissance externe 43
6.4 LE MARCHE DE LA DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE DE MATERIEL ELECTRIQUE BASSE TENSION ET COURANTS FAIBLES 44
6.4.1 Un marché d'environ 145 milliards d'euros en croissance et bénéficiant de tendances favorables 44
6.4.2 Un marché fragmenté avec un potentiel significatif de concentration 47
6.4.3 Un marché caractérisé par un modèle économique attractif 48
6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITES DU GROUPE 49
6.5.1 Un distributeur de solutions techniques et de services 49
6.5.2 L'achat et l'approvisionnement 51
6.5.3 Les clients du Groupe et leurs marchés 52
6.5.4 Les marchés géographiques 53
6.5.5 La politique et l'organisation commerciale du Groupe 55
6.5.6 L'organisation logistique et du transport 59
6.5.7 Les systèmes d'information 61
6.6 ASSURANCES 63
6.7 REGLEMENTATION 64
6.7.1 Responsabilité du fait des produits 64
6.7.2 Déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) 65

7. ORGANIGRAMME 67
7.1 ORGANIGRAMME DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE BASE 67
7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS 69
7.2.1 Principales filiales 69
7.2.2 Acquisitions et cessions récentes 72
7.3 CONTRATS INTRA-GROUPE 76
7.3.1 Contrats de prêt intra-groupe 76
7.3.2 Convention cadre de gestion de trésorerie 76
7.3.3 Contrats de prestations de services 77

8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS 79
8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIEES 79
8.2 QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES 79
8.2.1 Réglementation environnementale 79
8.2.2 Développement durable 80

9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT DU GROUPE . . 81
9.1 SITUATION FINANCIERE DU GROUPE 82
9.1.1 Présentation générale du Groupe 82
9.1.2 Facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe 82
9.1.3 Comparabilité des résultats opérationnels du Groupe 84
9.1.4 Composantes du résultat opérationnel du Groupe 85
9.1.5 Autres produits et autres charges opérationnels du Groupe 86
9.1.6 Frais financiers nets du Groupe 86
9.1.7 Impôt sur les bénéfices du Groupe 86
9.2 COMPARAISON DES RESULTATS ANNUELS DE REXEL DISTRIBUTION 87
9.2.1 Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 de Rexel Distribution 87
9.2.2 Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2004 de Rexel Distribution 97
9.3 APPRECIATION QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DES RISQUES DE MARCHE DU GROUPE 105
9.3.1 Gestion du risque de change 106
9.3.2 Gestion du risque de taux d'intérêt 106
9.3.3 Risque de variation du coût de certaines matières premières 107
9.4 RESUME DES PRINCIPES COMPTABLES SIGNIFICATIFS DE REXEL DISTRIBUTION 107
9.4.1 Goodwill 107
9.4.2 Provisions 108
9.4.3 Impôt différé 108
9.4.4 Plans d'attributions d'options d'achat d'actions 108
9.4.5 Avantages au personnel 108

10. TRESORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE 110
10.1 FLUX DE TRESORERIE DU GROUPE 110
10.1.1 Flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 110
10.1.2 Flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004 113
10.2 SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE 115
10.2.1 Contrat de Crédit Senior 2005 116
10.2.2 Contrat de Crédit Senior 2007 117
10.2.3 Obligations Senior Subordonnées 119
10.2.4 Prêts d'actionnaires 120
10.2.5 Programmes de cession de créances commerciales 121
10.2.6 Autres dettes 123
10.2.7 Engagements contractuels 123

11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES 125

12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS 126
12.1 TENDANCES D'ACTIVITE 126
12.2 PERSPECTIVES D'AVENIR 126

13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DE BENEFICE 128
13.1 PREVISIONS DU GROUPE 128
13.1.1 Hypothèses 128
13.1.2 Prévisions du Groupe pour l'exercice 2007 128
13.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES PREVISIONS DE RESULTATS 129

14. DIRECTOIRE ET CONSEIL DE SURVEILLANCE 131
14.1 COMPOSITION DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE 131
14.1.1 Directoire 131
14.1.2 Conseil de surveillance 133
14.1.3 Comités du Conseil de surveillance 139
14.1.4 Comité exécutif 139
14.1.5 Déclarations concernant le Directoire et le Conseil de surveillance 140
14.2 Conflits d'intérêts au niveau du Directoire et du Conseil de surveillance 140

15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES 141
15.1 REMUNERATIONS ET AVANTAGES EN NATURE 141
15.1.1 Rémunérations et avantages en nature 141
15.1.2 Eléments de rémunération, indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la prise, de la cessation ou du changement des fonctions de mandataire social 142
15.1.3 Autres avantages 142
15.2 MONTANT TOTAL DES SOMMES PROVISIONNEES OU CONSTATEES AUX FINS DU VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES 142

16. FONCTIONNEMENT DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE . . 143
16.1 DIRECTOIRE ET CONSEIL DE SURVEILLANCE 143
16.1.1 Fonctionnement du Directoire 143
16.1.2 Fonctionnement du Conseil de surveillance 146
16.2 CONTRATS DE SERVICE ENTRE LES MEMBRES DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET REXEL S.A. OU L'UNE DE SES FILIALES . . . 156
16.3 FONCTIONNEMENT DES COMITES 156
16.3.1 Comité d'audit 157
16.3.2 Comité des nominations 158
16.3.3 Comité des rémunérations 159
16.3.4 Comité stratégique 160
16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE 161
16.4.1 Règlement intérieur du Conseil de surveillance, du Directoire et des comités du Conseil de surveillance 162
16.4.2 Comités du Conseil de surveillance 162
16.4.3 Membres indépendants du Conseil de surveillance 162
16.4.4 Contrôle interne 162

17. SALARIES 163
17.1 PRESENTATION 163
17.1.1 Nombre et répartition des salariés 163
17.1.2 Formation 163
17.1.3 Relations sociales 164
17.2 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D'ACTIONS DETENUES PAR LES MEMBRES DU DIRECTOIRE, DU CONSEIL DE SURVEILLANCE DE REXEL S.A. ET DE CERTAINS SALARIES DU GROUPE . . 165
17.2.1 Intérêts des membres du Directoire et du Conseil de surveillance dans le capital de Rexel S.A. 165
17.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions 165
17.2.3 Attribution gratuite d'actions 172
17.3 ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT 173
17.3.1 Accords de participation 173
17.3.2 Accords d'intéressement 173
17.3.3 Plan d'épargne d'entreprise 174

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES **175**
18.1 ORGANISATION DU GROUPE AVANT LES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION **175**
18.1.1 Organigramme simplifié avant les opérations de restructuration *175*
18.1.2 Principaux actionnaires directs et indirects *176*
18.1.3 Répartition du capital social et des droits de vote *177*
18.2 DROITS DE VOTE DES ACTIONNAIRES 178
18.3 STRUCTURE DE CONTROLE 178
18.4 ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE 178
18.4.1 Le Pacte Ray Investment *178*
18.4.2 Le Pacte Rexel *179*
18.4.3 Le Contrat de Liquidité *179*
18.4.4 L'Accord Particulier *180*
18.5 DESCRIPTION DES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION 181
18.5.1 Structure du Groupe après la restructuration *181*
18.5.2 Description des opérations de restructuration *181*

19. OPERATIONS AVEC LES APPARENTES **184**
19.1 PRINCIPALES OPERATIONS AVEC LES APPARENTES 184
19.2 RAPPORTS SPECIAUX DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES 185
19.2.1 Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées pour l'exercice 2006 . . . . . *185*
19.2.2 Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées pour l'exercice 2005 . . . . . *188*

20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE REXEL S.A. ET DE REXEL DISTRIBUTION S.A. **193**
20.1 COMPTES CONSOLIDES DE REXEL S.A. (ANCIENNEMENT RAY HOLDING S.A.S. puis Ray Holdings S.A.) 194
20.1.1 Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 . . . . . *194*
20.1.2 Rapports des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 . . . . . *282*
20.2 COMPTES CONSOLIDES DE REXEL DISTRIBUTION S.A. (ANCIENNEMENT REXEL S.A.) 286
20.2.1 Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004 . . . . . *286*
20.2.2 Rapports des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004 . . . . . *408*
20.3 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA 412
20.3.1 Informations financières pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 . . . . . *412*
20.3.2 Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 . . . . . *419*
20.4 TABLEAU DES HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES 421
20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES 421
20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES 421
20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES 422
20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE 422
20.8.1 Litiges fiscaux *422*

20.8.2 Litiges amiante *423*
20.8.3 Autres litiges liés à l'amiante *425*
20.8.4 Autres litiges *425*
20.9 CHANGEMENTS SIGNIFICATIFS DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE 426

21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES **427**
21.1 CAPITAL SOCIAL 427
21.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis *427*
21.1.2 Titres non représentatifs de capital *428*
21.1.3 Auto-contrôle, auto-détention et acquisition par Rexel S.A. de ses propres actions *428*
21.1.4 Autres titres donnant accès au capital *429*
21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré(e) *430*
21.1.6 Capital social des sociétés du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option *430*
21.1.7 Evolution du capital social *430*
21.1.8 Nantissements, garanties et sûretés *431*
21.2 ACTES CONSTITUTIFS ET STATUTS 431
21.2.1 Objet social (article 3 des statuts) *431*
21.2.2 Organes de direction, d'administration, de surveillance et de direction générale (articles 14 à 25 des statuts) *431*
21.2.3 Droits et obligations attachés aux actions (articles 8, 9, 11, 12 et 13 des statuts) *437*
21.2.4 Modification des droits des actionnaires *438*
21.2.5 Assemblées générales (articles 27 à 35 des statuts) *438*
21.2.6 Clauses statutaires susceptibles d'avoir une incidence sur la survenance d'un changement de contrôle *440*
21.2.7 Franchissements de seuils et identification des actionnaires (articles 10 et 11 des statuts) *440*
21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital social (article 7 des statuts) *442*

22. CONTRATS IMPORTANTS **443**

23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS **443**

24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC **443**

25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS **443**

ANNEXE 1. Rapport du Président sur les procédures de contrôle interne et l'organisation des travaux du Conseil d'administration pour l'exercice 2006 444

ANNEXE 2. Rapport des Commissaires aux comptes établi en application de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du Président du conseil d'administration de la société REXEL, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière 452

ANNEXE 3. Table de concordance 454

REMARQUES GENERALES

Dans le présent document, le terme « Rexel S.A. » renvoie à la société Rexel (anciennement dénommée Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A., dont la dénomination sociale a été modifiée par l'Assemblée générale du 13 février 2007, cette modification ayant pris effet le 15 février 2007). Le terme « le Groupe » renvoie à Rexel S.A. et ses filiales. La référence à « Rexel Distribution S.A. » renvoie à la société Rexel Distribution S.A. (anciennement dénommée Rexel S.A., dont la dénomination sociale a été modifiée par l'Assemblée générale du 15 février 2007), filiale de Rexel S.A., à l'exclusion de ses filiales. La référence à « Rexel Distribution » renvoie à Rexel Distribution S.A. et ses filiales. La référence à « Ray Acquisition S.C.A. » vise la société Ray Acquisition S.C.A., filiale de Rexel S.A., à l'exclusion de ses filiales. La référence à « Ray Acquisition » vise Ray Acquisition S.C.A. et ses filiales. Les dénominations et formes sociales de ces sociétés ont donc été modifiées comme suit :

Dénomination et forme sociales		
avant le 13 février 2007	**entre le 13 février 2007 et le 15 février 2007**	**après le 15 février 2007**
Ray Holding S.A.S.	Ray Holding S.A.	Rexel S.A.
Ray Acquisition S.C.A.	Ray Acquisition S.C.A.	Ray Acquisition S.C.A.
Rexel S.A.	Rexel S.A.	Rexel Distribution S.A.

Pour un organigramme du Groupe, voir Chapitre 7 « Organigramme » et Chapitre 18 « Principaux actionnaires ».

Afin de donner une information comptable permettant d'appréhender la situation financière du Groupe, le présent document de base comprend les états financiers suivants :

— les comptes consolidés de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 préparés conformément aux normes d'information financière internationales (*International Financial Reporting Standards,* telles qu'adoptées par l'Union Européenne — « IFRS ») telles qu'applicables à ces dates ;

— les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 (qui incluent des données comparatives retraitées en normes IFRS pour l'exercice clos le 31 décembre 2004), préparés conformément aux normes IFRS telles qu'applicables à ces dates. Le présent document de base inclut également les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2004 préparés conformément aux normes comptables françaises telles qu'applicables à cette date, ainsi qu'une note portant sur la transition aux normes IFRS ;

— les informations financières consolidées pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 afin de refléter l'impact que les Opérations (voir paragraphe 20.3 « Informations financières pro forma ») auraient eu sur les comptes consolidés de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005. Les informations financières pro forma ont été préparées sur la base des états financiers consolidés et audités de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005, tels qu'ajustés des éléments relatifs aux Opérations. Dans le présent document de base, la référence aux données « pro forma » désigne les informations financières pro forma mentionnées au présent paragraphe.

Le présent document de base contient des informations sur les marchés du Groupe et sa position concurrentielle, y compris des informations relatives à la taille des marchés et aux parts de marché.

Sauf indication contraire, les informations figurant dans le présent document de base relatives aux parts de marché et à la taille des marchés pertinents et des segments de marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles sont des estimations du Groupe et ne sont fournies qu'à titre indicatif. A la connaissance du Groupe, il n'existe aucun rapport externe faisant autorité, relatif à l'industrie ou au marché couvrant ou traitant, de manière exhaustive et globale, de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. En conséquence, le Groupe a procédé à des estimations fondées sur un certain nombre de sources incluant des enquêtes internes, des études et statistiques de tiers indépendants (en particulier DISC aux Etats-Unis) ou de fédérations professionnelles de distributeurs de matériel électrique, la presse spécialisée (telle que Electrical Business News, Electrical Wholesaling), des chiffres publiés par les concurrents du Groupe et des données obtenues auprès de ses filiales opérationnelles.

Ces différentes études, estimations, recherches et informations publiquement disponibles, que le Groupe considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par des experts indépendants. Le Groupe ne donne aucune garantie sur le fait qu'un tiers utilisant d'autres méthodes pour réunir, analyser ou compiler des données de marché aboutirait au même résultat. De plus, les concurrents du Groupe pourraient définir ses marchés d'une façon différente. Dans la mesure où les données relatives aux parts de marché et aux tailles de marché figurant dans le présent document de base ne sont que des estimations du Groupe, elles ne constituent pas des données officielles.

Le présent document de base contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différentes sections du présent document de base et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant, notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière, la trésorerie et les prévisions du Groupe.

Les informations prospectives mentionnées dans le présent document de base sont données uniquement à la date du présent document de base. A l'exception de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent document de base afin de refléter tout changement dans ses objectifs ou dans les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le présent document de base. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide. Il peut donc ne pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une prévision ou garantie de résultats réels.

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits au chapitre 4 « Facteurs de risque » du présent document de base avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats ou la situation financière du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base, pourraient également avoir un effet défavorable.

1. | PERSONNE RESPONSABLE

1.1 | Responsable du document de base

Monsieur Jean-Charles Pauze, Président du Directoire de Rexel S.A.

1.2 | Attestation du responsable du document de base

« *J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.*

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de base. »

Jean-Charles Pauze
Président du Directoire de Rexel S.A.

1.3 | Responsable de l'information financière

Monsieur Frédéric de Castro
Projets spéciaux et Communication financière
Adresse : 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris
Téléphone : +33 (0)1 42 85 85 00
Télécopie : +33 (0)1 42 85 92 04

1.4 | Calendrier indicatif de l'information financière

Les informations financières communiquées au public par Rexel S.A. seront disponibles sur le site Internet de Rexel S.A. (www.rexel.com).

À titre indicatif, sous réserve de la réalisation de l'introduction en bourse envisagée, le calendrier de la communication financière de Rexel S.A. jusqu'au 31 décembre 2007 devrait être le suivant :

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2007	19 avril 2007
Résultats du premier trimestre 2007	15 mai 2007
Chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2007	19 juillet 2007
Résultats du premier semestre 2007	2 août 2007
Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2007	18 octobre 2007
Résultats du troisième trimestre 2007	14 novembre 2007

2. | CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

2.1 | Commissaires aux comptes titulaires

— Ernst & Young Audit
Représenté par Monsieur Jean Bouquot et Monsieur Pierre Bourgeois
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
92037 Paris la Défense Cedex

Ernst & Young Audit a été nommé commissaire aux comptes titulaire lors de la constitution de Rexel S.A. le 16 décembre 2004, pour une durée prenant fin lors des décisions des associés approuvant les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009.

Ernst & Young appartient à la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

— KPMG Audit
Représenté par Monsieur Hervé Chopin
1, cours Valmy
92923 Paris la Défense

KPMG Audit a été nommé commissaire aux comptes titulaire lors de l'Assemblée générale ordinaire des associés du 30 juin 2006, pour une durée de six exercices sociaux.

Son mandat expire par conséquent à l'issue de l'Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice social clos le 31 décembre 2011.

KPMG appartient à la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

2.2 | Commissaires aux comptes suppléants

— Monsieur Gabriel Galet
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
92037 Paris La Défense Cedex

Monsieur Gabriel Galet a été nommé commissaire aux comptes suppléant lors de la constitution de Rexel S.A. le 16 décembre 2004, pour une durée prenant fin lors des décisions des associés approuvant les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009.

— S.C.P. de Commissaires aux comptes Jean-Claude André et Autres
2 bis, rue de Villiers
92309 Levallois-Perret

Jean-Claude André et Autres a été nommé commissaire aux comptes suppléant lors de l'Assemblée générale ordinaire des associés du 30 juin 2006, pour une durée de six exercices sociaux.

Son mandat expire par conséquent à l'issue de l'Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice social clos le 31 décembre 2011.

3. | PRESENTATION DU GROUPE

3.1 | Informations financières sélectionnées

Les informations financières sélectionnées pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 2005 et 2004 présentées ci-dessous ont été établies sur la base des états financiers de Rexel S.A. et de Rexel Distribution S.A. Les investisseurs sont invités à lire ces informations financières au regard des comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 2005 et 2004, des comptes consolidés de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 et des informations financières consolidées pro forma de Rexel S.A. préparées pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005, figurant au chapitre 20 du présent document de base.

La description de l'endettement du Groupe figure au paragraphe 10.2 « Sources de financement ». Rexel S.A. envisage, dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, de refinancer une partie de cet endettement, notamment dans les conditions décrites aux paragraphes 10.2 « Source de financement » et 18.5 « Description des opérations de restructuration ».

3.1.1 | Informations financières sélectionnées relatives à Rexel S.A.

Principaux chiffres clés du compte de résultat de Rexel S.A.

	Pro forma		Publié	
(en millions d'euros)	2006	2005	2006	2005[1]
Chiffre d'affaires	10.665,5	9.500,0	9.298,9	5.999,3
Marge brute	2.619,9	2.278,7	2.345,6	1.514,9
EBITA[2]	636,7	441,2	573,6	320,8
Résultat opérationnel	593,2	433,8	523,7	311,7
Résultat net	218,4	169,4	188,9	138,4
Résultat net part du Groupe	218,4	169,4	188,9	138,4

(1) Incluant l'acquisition de Rexel Distribution S.A. à compter du 16 mars 2005.

(2) L'EBITA est défini comme le résultat opérationnel avant autres produits et charges. L'EBITA n'est pas un agrégat comptable normé, répondant à une définition unique et généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. L'EBITA peut être calculé de façon différente par des sociétés différentes ayant une activité similaire ou différente. Ainsi, l'EBITA calculé par Rexel S.A. peut ne pas être comparable à un EBITA utilisé par d'autres sociétés.

Le tableau ci-dessous présente l'EBITA ainsi qu'une réconciliation de l'EBITA avec le résultat opérationnel :

	Publié	
(en millions d'euros)	2006	2005[1]
Résultat opérationnel	523,7	311,7
(-) Autres produits	9,0	4,4
(-) Autres charges	(58,9)	(13,5)
= EBITA[2]	**573,6**	**320,8**

(1) Incluant l'acquisition de Rexel Distribution S.A. à compter du 16 mars 2005.

(2) L'EBITA est défini comme le résultat opérationnel avant autres produits et charges. L'EBITA n'est pas un agrégat comptable normé, répondant à une définition unique et généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. L'EBITA peut être calculé de façon différente par des sociétés différentes ayant une activité similaire ou différente. Ainsi, l'EBITA calculé par Rexel S.A. peut ne pas être comparable à un EBITA utilisé par d'autres sociétés.

Le tableau ci-dessous présente l'EBITA pro forma et l'Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 ainsi qu'une réconciliation de l'EBITA pro forma et de l'Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 avec le résultat opérationnel :

(en millions d'euros)	Pro forma 2006	Pro forma 2005
Résultat opérationnel	593,2	433,8
(-) Autres produits	16,0	5,6
(-) Autres charges	(59,5)	(13,0)
= EBITA[1]	**636,7**	**441,2**
(-) Impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'exercice 2006[2] — Estimation[4]	57,0	—
Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006[3][4]	**579,7**	**—**

(1) L'EBITA est défini comme le résultat opérationnel avant autres produits et charges. L'EBITA n'est pas un agrégat comptable normé, répondant à une définition unique et généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. L'EBITA peut être calculé de façon différente par des sociétés différentes ayant une activité similaire ou différente. Ainsi, l'EBITA calculé par Rexel S.A. peut ne pas être comparable à un EBITA utilisé par d'autres sociétés.

(2) L'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute du Groupe de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ils sont achetés et celui où ils sont vendus jusqu'à complète reconstitution des stocks, diminué de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales du Groupe (essentiellement la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la variation de la marge brute). Pour une description de l'exposition du Groupe aux variations du prix du cuivre, voir paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières ». Sur la base de l'évolution du prix moyen du cuivre, de la part que représentent les ventes de câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe et de la proportion de cuivre contenue en moyenne dans les câbles, le Groupe estime que cet impact non récurrent a augmenté l'EBITA de l'ordre de 57 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2006. Ce calcul a été réalisé au niveau du Groupe à partir de l'estimation de l'impact des fluctuations du prix du cuivre sur la marge brute et les charges administratives et commerciales de 12 pays ayant représenté environ 93 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006.

(3) L'« Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 » se définit comme l'estimation de l'EBITA pro forma ajusté de l'impact non récurrent estimé des fluctuations du prix du cuivre sur l'exercice 2006. L'Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 n'est pas un agrégat comptable normé, répondant à une définition unique et généralement acceptée. Elle ne doit pas être considérée comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité.

(4) L'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre et l'estimation de l'EBITA pro forma ajusté ne sont pas présentés pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 dans la mesure où le Groupe estime que cet impact n'est pas significatif pour cet exercice.

Principaux chiffres clés du tableau des flux de trésorerie de Rexel S.A.

(en millions d'euros)	Pro forma 2006	Publié 2006	Publié 2005[1]
Résultat opérationnel	593,2	523,7	311,7
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	(84,9)	(115,7)	95,0
Trésorerie provenant des activités opérationnelles avant impôts et intérêts	657,3	533,2	432,2
Investissements opérationnels nets	(60,7)	(45,4)	(44,5)
Cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés[2]	596,6	487,8	387,7

(1) Incluant l'acquisition de Rexel Distribution S.A. à compter du 16 mars 2005.

(2) Le cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés se définit comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles avant déduction des intérêts financiers nets versés et avant déduction de l'impôt sur les bénéfices versés diminuée des investissements opérationnels nets.

Principaux chiffres clés du bilan de Rexel S.A.

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Actifs non courants	3.694,5	3.316,8
Besoin en fonds de roulement	1.560,3	1.035,0
Capitaux propres	988,6	842,2
Dette nette	3.901,0	3.188,1
— *Prêts d'actionnaires*	*1.039,9*	*997,2*
— *Dette nette hors prêts d'actionnaires*	*2.861,1*	*2.190,9*
Autres passifs non courants	365,2	321,5

La structure financière qui serait celle postérieurement à la mise en œuvre du projet d'introduction en bourse et des opérations de refinancement est décrite au paragraphe 18.5.2.1 « Opérations de refinancement ».

3.1.2 | Informations financières sélectionnées relatives à Rexel Distribution S.A.

Principaux chiffres clés du compte de résultat de Rexel Distribution S.A.

	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre		
(en millions d'euros)	2006	2005	2004[1]
Chiffre d'affaires	9.298,9	7.377,3	6.804,9
Marge brute	2.345,6	1.862,7	1.721,3
EBITA[2]	581,4	371,7	297,3
Résultat opérationnel	530,5	337,0	279,6
Résultat net	267,1	136,2	166,5
Résultat net part du Groupe	267,1	136,2	166,4

(1) Retraité en normes IFRS.

(2) L'EBITA est défini comme le résultat opérationnel avant autres produits et charges. L'EBITA n'est pas un agrégat comptable normé, répondant à une définition unique et généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. L'EBITA peut être calculé de façon différente par des sociétés différentes ayant une activité similaire ou différente. Ainsi, l'EBITA calculé par Rexel Distribution S.A. peut ne pas être comparable à un EBITA utilisé par d'autres sociétés.

Principaux chiffres clés du bilan de Rexel Distribution S.A.

	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre		
(en millions d'euros)	2006	2005	2004[1]
Actifs non courants	2.006,7	1.615,6	1.512,6
Besoin en fonds de roulement	1.506,9	1.036,9	1.012,5
Capitaux propres	1.053,4	964,7	1.217,3
Dette nette	2.262,9	1.513,8	1.145,5
Autres passifs non courants	197,3	174,0	162,3

(1) Retraité en normes IFRS.

Principaux chiffres clés du tableau des flux de trésorerie de Rexel Distribution S.A.

(en millions d'euros)	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre		
	2006	2005	2004[1]
Résultat opérationnel	530,5	337,0	279,6
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	(114,9)	0,9	(48,7)
Trésorerie provenant des activités opérationnelles avant impôts et intérêts	538,7	437,8	308,1
Investissements opérationnels nets	(45,6)	(49,2)	(34,3)
Cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés[2]	493,1	388,6	273,8

(1) Retraité en normes IFRS.

(2) Le cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés se définit comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles avant déduction des intérêts financiers nets versés et avant déduction de l'impôt sur les bénéfices versés diminuée des investissements opérationnels nets.

3.2 | un groupe leader sur ses marchés

3.2.1 | De solides parts de marché locales à l'appui d'une position de leader mondial

Avec un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 10.665 millions d'euros et un réseau de plus de 1.900 agences, le Groupe est, selon ses estimations, le leader mondial du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. Le Groupe employait plus de 25.000 salariés au 31 décembre 2006.

Le Groupe assoit sa position de leader mondial sur de solides parts de marché locales, qu'il considère comme le premier facteur de rentabilité dans son activité :

— le Groupe estime détenir une part de marché de plus de 20 % dans 12 des 28 pays dans lesquels il est présent ;

— le Groupe estime avoir réalisé environ 85 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 dans des pays où il occupe le premier rang en parts de marché ;

— le Groupe estime être le seul acteur dans son domaine d'activité à détenir l'une des deux premières positions sur ses trois principales zones géographiques : l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie-Pacifique.

Ce positionnement fait du Groupe un acteur de référence dans les principaux pays où il opère, ce qui lui permet de construire des relations étroites et privilégiées avec ses clients et fournisseurs.

3.2.2 | Une activité diversifiée et équilibrée

Le Groupe dispose d'une présence géographique sur trois principales zones géographiques (Europe, Amérique du Nord et Asie-Pacifique) et opère sur trois marchés finaux. Son chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006 était ventilé comme suit :

— 49 % en Amérique du Nord, 44 % en Europe, 6 % en Asie-Pacifique et 1 % pour le segment Autres marchés & activités ; et

— selon ses estimations, 36 % sur le marché industriel, 26 % sur le marché résidentiel et 38 % sur le marché tertiaire.

En particulier, cette activité diversifiée et équilibrée permet au Groupe de mettre en œuvre une stratégie internationale tout en atténuant sa sensibilité aux fluctuations économiques qui peuvent affecter une zone géographique ou un marché.

3.2.3.1 | Une croissance organique à long terme

Une des ambitions du Groupe est de se développer par croissance organique et ainsi de générer des gains de parts de marché grâce à la densification de son réseau d'agences, au déploiement d'une structure commerciale multi-réseaux, et à l'enrichissement des outils marketing et des canaux de distribution complémentaires tels que le commerce électronique.

Par ailleurs, le Groupe répond aux besoins de ses clients en développant une offre de services à valeur ajoutée, dont il estime qu'elle représente un facteur différenciant important et une barrière à l'entrée sur le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. Le Groupe estime que le développement de cette offre de services lui permettra de gagner des parts de marché, notamment dans le secteur des « grands comptes » qui bénéficie, selon le Groupe, d'un potentiel de croissance significatif.

3.2.3.2 | Une capacité à générer une rentabilité et des flux de trésorerie élevés

La stratégie du Groupe s'appuie sur de multiples leviers visant à améliorer en permanence sa rentabilité opérationnelle. A cet égard, le Groupe a pris de nombreuses initiatives qui ont permis d'optimiser ses relations fournisseurs, ses structures logistiques et ses prix de vente, d'améliorer sa productivité notamment par l'augmentation de la part du personnel dédié à la vente, de déployer ses marques propres à l'international et de rationaliser ses systèmes d'information. Depuis le changement de l'équipe de direction, intervenu en 2002, le taux de marge d'EBITA de Rexel Distribution S.A. a augmenté, passant de 4,0 % du chiffre d'affaires consolidé en 2002 à 6,3 % du chiffre d'affaires consolidé en 2006.

Le modèle économique du Groupe se caractérise également par une faible intensité capitalistique, qui constitue un facteur différenciant majeur par rapport au modèle économique d'autres acteurs de la filière électrique.

Cette capacité de génération de flux de trésorerie importants est au cœur de la stratégie de développement du Groupe.

3.2.3.3 | Une politique de croissance externe dynamique

Le Groupe a démontré sa capacité à identifier et réaliser avec succès des acquisitions qui viennent renforcer son réseau existant en termes de présence géographique et d'offre produits. Ces acquisitions viennent compléter la croissance organique du Groupe. Elles sont source de synergies, notamment dans le cadre des relations avec les fournisseurs, et d'amélioration des résultats.

Le Groupe a su également réaliser des opérations de croissance externe importantes, notamment l'acquisition de GE Supply en août 2006.

De nombreux marchés sur lesquels le Groupe opère demeurent largement fragmentés. Une consolidation active de ces marchés constitue un élément clé de la stratégie de développement du Groupe.

4. | FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent document de base, y compris les facteurs de risque décrits dans le présent Chapitre. Ces risques sont, à la date d'enregistrement du présent document de base, ceux dont le Groupe estime que la réalisation pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que d'autres risques, non identifiés à la date d'enregistrement du présent document de base ou dont la réalisation n'est pas considérée, à cette même date, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement, peuvent exister.

4.1 | Risques relatifs au secteur d'activité du Groupe

4.1.1 | Risques liés à l'environnement économique général

Le Groupe est présent sur trois marchés, les marchés industriel, tertiaire et résidentiel. Chacun de ces marchés se divise en investissement et construction neuve d'une part, maintenance et rénovation d'autre part. L'activité du Groupe est ainsi sensible à l'évolution des conditions macroéconomiques générales et plus particulièrement à celle de l'investissement industriel, de la construction, de la rénovation et de la maintenance des bâtiments résidentiels et tertiaires. Ces évolutions macroéconomiques peuvent avoir une incidence sur l'activité du Groupe et sur sa situation financière. En effet, la demande de produits distribués par le Groupe, leurs prix et la marge réalisée dépendent d'un grand nombre de facteurs, tels que l'inflation, les taux d'intérêt ou les changements de politique économique et gouvernementale.

L'effet de l'évolution des conditions macroéconomiques varie en fonction des marchés finaux et des différentes zones géographiques au sein desquels le Groupe opère (voir paragraphe 6.2.2 « Une présence diversifiée par zone géographique et par marché final atténuant l'effet des cycles économiques »). L'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie-Pacifique ont respectivement représenté 49 %, 44 % et 6 % du chiffre d'affaires consolidé pro forma du Groupe en 2006. Ses activités sont ainsi plus particulièrement sensibles aux évolutions de l'investissement industriel et de la construction tertiaire et, dans une moindre mesure à celles de la construction résidentielle) en Amérique du Nord (où le Groupe estime que les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 47 %, 42 % et 11 % du chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006) et aux évolutions de la construction résidentielle et tertiaire en Europe (où le Groupe estime que les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 27 %, 32 % et 41 % du chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006) et en Asie-Pacifique (où le Groupe estime que les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 18 %, 37 % et 45 % du chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006). Au sein de ces marchés, les activités de construction, de rénovation ou de maintenance connaissent elles-mêmes des évolutions différentes. A titre d'exemple, l'activité de rénovation, moins dépendante des fluctuations économiques, est plus importante en Europe sur les marchés résidentiel et tertiaire qu'en Amérique du Nord.

Un ralentissement économique d'un ou plusieurs marchés du Groupe, ou de l'ensemble de ses marchés comme cela a été le cas entre 2001 et 2003, pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, ses résultats et sa situation financière.

4.1.2 | Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières

A travers son activité de vente de câbles, le Groupe est exposé aux variations du prix du cuivre. En effet, les câbles ont constitué environ 20 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2006 et le cuivre représente environ 60 % de leur composition.

Le Groupe estime qu'une hausse du prix du cuivre aurait les conséquences suivantes :

(a) une augmentation du chiffre d'affaires dans la mesure où le Groupe estime pouvoir répercuter sur les prix de vente la majeure partie de l'augmentation du coût du cuivre entrant dans la composition des produits distribués. Cette capacité à faire évoluer les prix de vente pourrait cependant être altérée par les politiques commerciales des fournisseurs, l'environnement concurrentiel des marchés du Groupe ou si des produits de substitution étaient commercialisés. Toutefois, dans la plupart des cas, le cuivre ne peut pas, à ce jour, être remplacé par d'autres composants ;

(b) un impact défavorable sur le taux de marge brute lié à une augmentation de la part des ventes de câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe. Le taux de marge brute des câbles étant inférieur à 20 % en moyenne, il est donc moins élevé que celui des autres produits que le Groupe distribue ;

(c) un impact favorable non récurrent sur le taux de marge brute, résultant de la répercussion de la hausse du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci ont été achetés et celui où ils ont été vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks ; et

(d) une augmentation des charges administratives et commerciales essentiellement liée à la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la marge brute.

Les fluctuations du prix du cuivre ont un impact non récurrent sur l'EBITA qui se définit comme celui mentionné au paragraphe (c) ci-dessus diminué de la part non récurrente de l'évolution des charges administratives et commerciales mentionnée au paragraphe (d) ci-dessus.

Une baisse du prix du cuivre inverserait les effets décrits ci-dessus sur le chiffre d'affaires du Groupe, son taux de marge brute et ses coûts d'exploitation. Toutefois, dans cette hypothèse, le Groupe estime pouvoir moduler le rythme et le volume de ses commandes, adapter sa politique de prix de vente, donner la priorité aux initiatives favorisant la croissance organique, optimiser ses coûts et reprogrammer ses dépenses d'investissement. Néanmoins, aucune assurance ne peut être donnée que ces mesures atténueraient substantiellement les effets défavorables d'une baisse du prix du cuivre.

Par ailleurs, les tendances à la hausse ou à la baisse du prix de vente des produits dont le prix de revient varie en fonction du cours du cuivre, peuvent être influencées par les politiques commerciales des fournisseurs.

En 2006, le Groupe estime que la forte hausse du cours du cuivre, qui est libellé en dollars américains, a contribué à l'augmentation de son chiffre d'affaires pour environ la moitié de sa croissance en données comparables et à nombre de jours constant (tels que ces termes sont définis au Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat »). Il estime par ailleurs que cette hausse du prix du cuivre a contribué à celle du taux de marge brute pour environ 40 points de base sur les 60 points de base d'amélioration observée en données comparables. Il estime enfin que cette hausse a eu un effet favorable non récurrent sur l'EBITA, tel que défini ci-dessus, estimé à 57 millions d'euros.

Pour une description de l'impact des variations à la hausse ou à la baisse du prix du cuivre sur le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA) et sur le résultat opérationnel avant amortissement, autres produits et autres charges (EBITDA), voir paragraphe 9.3.3 « Risque de variation du coût de certaines matières premières ».

Le cours comptant du cuivre, qui s'est établi à 5.780 dollars américains par tonne en moyenne durant la période de 60 jours finissant le 16 février 2007, s'inscrit en baisse par rapport au cours moyen du cuivre en 2006 qui s'est établi à 6.681 dollars américains par tonne.

Enfin, le Groupe a mis en place des instruments de couverture économique sous forme d'options de vente de cuivre afin de limiter les effets défavorables d'une baisse brutale du prix du cuivre. Cependant, ces couvertures, dont l'effet est limité dans le temps, sont partielles dans la mesure où elles ne peuvent être mises en œuvre que si le prix du cuivre venait à baisser en deçà d'un certain niveau (voir paragraphe 9.3.3 « Risque de variation du coût de certaines matières premières »). Les coûts ou les gains liés à l'exercice de ces options sont comptabilisés en résultat financier.

Dans une moindre mesure, le Groupe est également exposé aux variations du prix du pétrole qui ont principalement un impact sur les coûts de transport des produits distribués par le Groupe. En 2006, ces coûts de transport ont représenté 1,7 % du chiffre d'affaires du Groupe, dont environ 20 % était lié au prix du pétrole.

4.1.3 | Risques concurrentiels

Le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles est caractérisé par une forte intensité concurrentielle. Les produits distribués par le Groupe sont ainsi généralement disponibles auprès d'autres distributeurs. Au niveau international, le Groupe est en concurrence avec plusieurs grands distributeurs professionnels de matériel électrique tels que Consolidated Electrical Distributors, W.W. Grainger, Graybar Electric Company, Hagemeyer, Sonepar et WESCO International. Par ailleurs, des distributeurs généralistes du bâtiment tels que Saint-Gobain (Point P) ou des spécialistes de la distribution grand public de matériaux et d'équipements du bâtiment tels que Wolseley ou Home Depot, pourraient continuer à développer leur offre de matériel électrique ou procéder à des acquisitions de sociétés opérant déjà dans le secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique, exerçant ainsi une concurrence accrue pour gagner des parts de marché. Enfin, le Groupe peut être en concurrence avec des distributeurs indépendants de moindre taille intervenant à un niveau national, régional ou local qui peuvent se regrouper en centrales d'achat.

Bien que les pays dans lesquels le Groupe estime occuper une position de leader en parts de marché représentent environ 85 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 et bien que le Groupe estime occuper, sur la base du chiffre d'affaires pro forma 2006, une position de numéro un en Amérique du Nord, avec l'acquisition de GE Supply en 2006, une position de numéro un en Asie-Pacifique et une position de numéro deux en Europe, des concurrents du Groupe peuvent détenir, sur certaines régions, une part de marché supérieure. De plus, les concurrents du Groupe peuvent nouer des relations stratégiques avec des fournisseurs ou entretenir des relations contractuelles durables avec ses clients actuels ou potentiels, en particulier sur les marchés dans lesquels le Groupe cherche à se développer. Enfin, des concurrents régionaux ou de nouveaux entrants peuvent chercher à débaucher des employés du Groupe, notamment à des fonctions commerciales et de direction d'agences, avec un effet négatif sur l'activité. La pression concurrentielle à laquelle le Groupe doit faire face pourrait donc avoir un effet défavorable sur son chiffre d'affaires, ses parts de marché et sa rentabilité opérationnelle.

4.2 | Risques relatifs aux activités du Groupe

4.2.1 | Risques liés aux systèmes d'information du Groupe

La conduite des activités du Groupe repose notamment sur l'efficacité de ses systèmes d'information qui portent sur l'ensemble des fonctions opérationnelles et support du Groupe. Le Groupe a assuré une partie de son développement par croissance externe, en particulier au cours de l'exercice 2006 (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes »). Il est ainsi habituellement conduit à gérer plusieurs systèmes d'information comme en Europe et aux Etats-Unis qui sont les marchés géographiques où il réalise la plus grande part de son chiffre d'affaires.

Le Groupe a mis en place un plan de rationalisation, de consolidation et de sécurisation de ses systèmes d'information au niveau régional (voir paragraphe 6.5.7, « Les systèmes d'information »). En France, le plan de migration a été réalisé à la fin de l'année 2006 ainsi que, précédemment, dans certains autres pays d'Europe. Les investissements du Groupe à ce titre se sont élevés à environ 30 millions d'euros en moyenne par an entre 2003 et 2006. A ce jour, le Groupe estime que les investissements liés à la mise en œuvre de ce plan devraient continuer à représenter environ 30 millions d'euros par an sur la période 2007/2009 (en ce compris les sommes allouées aux systèmes d'information de GE Supply à l'exclusion de l'investissement exceptionnel prévu d'environ 10 millions d'euros relatif au processus de séparation du groupe General Electric, voir paragraphe 5.2.3 « Principaux investissements envisagés »), le Groupe ayant pour objectif de maintenir les charges liées aux systèmes d'information à un niveau inférieur à 2 % de son chiffre d'affaires. Pour une description des investissements informatiques, les investisseurs sont invités à se référer au paragraphe 5.2 « Investissements ». Le Groupe ne peut assurer que ces projets pourront être réalisés dans des conditions satisfaisantes ou selon le calendrier envisagé ni qu'ils n'impliqueront pas de dépenses supplémentaires imprévues ou de perturbation temporaire ou prolongée du

personnel, de la conduite des opérations et des flux d'information, ni enfin que les résultats de son programme seront conformes à ses attentes.

Par ailleurs, l'hébergement des systèmes d'information du Groupe est assuré par des prestataires extérieurs en France et en Amérique du Nord. En outre, en France, le prestataire extérieur assure une mission de tierce maintenance applicative et la gestion de l'ensemble des systèmes d'information a été externalisée. Si les relations commerciales avec ces prestataires venaient à être interrompues, de manière temporaire ou définitive, l'activité et les résultats du Groupe pourraient en être affectés (voir paragraphe 6.5.7 « Les systèmes d'information »).

4.2.2 | Risques liés aux acquisitions

Le Groupe a procédé à de nombreuses opérations de croissance externe au cours des dernières années. Il a notamment acquis, en 2006, Elektro-Material A.G. en Suisse, Elettro Bergamo en Italie ainsi que Capitol Light and Supply, DH Supply et GE Supply aux Etats-Unis. L'intégration de ces acquisitions au sein du Groupe pourrait représenter des coûts supérieurs à ceux anticipés, ne pas intervenir selon les calendriers initialement prévus ou ne pas dégager toutes les synergies attendues, notamment en termes de conditions d'achats. (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes »).

A titre d'exemple, dans le cadre de l'acquisition de GE Supply, General Electric s'est engagé à fournir des prestations de services à GE Supply à titre transitoire, en particulier dans le domaine des systèmes d'information. Ces prestations prendront fin soit à l'issue d'une période fixée dans le contrat (de 60 jours à 3 ans à compter de l'acquisition, selon la nature des services considérés), soit avant l'expiration de cette période si le Groupe est en mesure de prendre en charge ces services. Dans l'hypothèse où le Groupe ne serait pas en mesure d'assurer ces services de manière indépendante selon le calendrier établi, il devra demander à General Electric une extension du contrat de prestations de services ou recourir à des prestataires externes, à des coûts dont le Groupe ne peut garantir qu'ils ne seront pas plus élevés.

En outre, le Groupe pourrait ne pas réaliser tout ou partie des synergies attendues de l'acquisition de GE Supply (dont le montant net est estimé à 100 millions d'euros sur une période de quatre ans, voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes ») ou ne pas les réaliser dans les délais prévus.

Par ailleurs, le Groupe poursuit une stratégie de croissance externe en vue de renforcer ses parts de marché dans les régions où il opère et, de se développer sur de nouveaux marchés. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure d'identifier les cibles appropriées, de réaliser des opérations à des conditions satisfaisantes ou dans les délais prévus, de réussir à intégrer les entreprises acquises ou encore de réaliser les synergies ou les économies de coûts escomptées dans les délais prévus. Enfin, le Groupe pourrait supporter des charges ou passifs non révélés dans ses audits d'acquisition. La survenance de l'une de ces difficultés pourrait avoir un effet défavorable sur ses résultats.

4.2.3 | Risques liés à la dépendance commerciale

Une part significative de l'offre produits du Groupe est concentrée sur ses fournisseurs dits « stratégiques ». Le Groupe poursuit une politique de réduction du nombre de ses fournisseurs afin de rationaliser ses achats et de renforcer ses relations avec un nombre plus limité de fabricants. En 2005, les achats réalisés auprès des 5, 10 et 25 premiers fournisseurs représentaient respectivement environ 30 %, 38 % et 55 % des achats totaux du Groupe. A la suite de l'acquisition de GE Supply en août 2006, les achats réalisés auprès des 5, 10 et 25 plus grands fournisseurs représentaient respectivement environ 28 %, 37 % et 53 % des achats du Groupe, sur la base des informations pro forma 2006.

De manière générale, l'activité de distributeur développée par le Groupe implique la conclusion de contrats à court ou moyen terme avec les fournisseurs. La renégociation de ces contrats peut conduire à leur non renouvellement ou à un renouvellement à des conditions moins avantageuses pour le Groupe. Par ailleurs, en raison de l'existence, dans certains contrats, de clauses requérant l'accord préalable du fournisseur en cas de changement de contrôle, des fournisseurs pourraient décider de résilier ces contrats ou obtenir leur modification selon des termes moins favorables pour

le Groupe. Enfin, le Groupe pourrait avoir à faire face à l'incapacité d'un ou plusieurs de ses fournisseurs à honorer leurs obligations contractuelles ou à une réduction de son volume d'affaires avec l'un de ceux-ci, par exemple en cas de rupture de la chaîne de production ou de difficultés financières de certains de ces fournisseurs.

Compte tenu du nombre de ses fournisseurs, de ses volumes d'achat et de sa capacité à s'adresser à d'autres fabricants en cas de difficulté, le Groupe estime que sa dépendance vis-à-vis de ses principaux fournisseurs est globalement faible. En outre, le Groupe entretient naturellement des relations d'interdépendance commerciale dans la plupart des cas avec ses principaux fournisseurs (voir paragraphe 6.3.2.1 « Optimiser les relations avec les fournisseurs »).

Le Groupe est par ailleurs dépendant de certains fournisseurs dans certaines zones géographiques, soit du fait d'une relation d'exclusivité ou de quasi-exclusivité territoriale, soit du fait d'un effet de concentration des achats. En cas de perte ou de réduction de l'offre de l'un ou plusieurs de ces fournisseurs, le Groupe ne peut garantir qu'il sera en mesure de proposer à ses clients une offre alternative satisfaisante, ceux-ci pouvant recourir à un ou plusieurs concurrents pour s'approvisionner. La survenance de l'un de ces événements pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.

Par ailleurs, à la suite de l'acquisition de GE Supply en août 2006, General Electric représentait environ 6 % des achats du Groupe sur une base pro forma 2006. Bien que les relations commerciales du Groupe avec General Electric soient contractualisées, l'interruption, temporaire ou définitive de ces relations pourrait avoir un effet défavorable sur les activités et les résultats du Groupe (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes »).

4.2.4 | Risques liés au caractère international des activités du Groupe

Le Groupe distribue du matériel électrique basse tension et courants faibles dans 28 pays et réalise, sur une base pro forma au 31 décembre 2006, environ 79 % de son chiffre d'affaires hors de France, dont environ 23 % en Europe (hors de France), environ 49 % en Amérique du Nord et environ 6 % en Asie-Pacifique. Le Groupe entend continuer à développer son activité à l'international. Le Groupe pourrait donc être confronté à des risques inhérents au caractère international de son implantation tels que notamment :

— les fluctuations des taux de change (y compris la parité dollar/euro) et les dévaluations monétaires ;

— des régimes fiscaux différents ;

— les contraintes et les coûts liés au respect des normes juridiques et des mécanismes d'exécution des jugements différents ainsi que les restrictions liées aux transferts de capitaux ;

— les modalités et délais variés de recouvrement des créances clients dans les pays où le Groupe est implanté ;

— l'instabilité économique et politique, y compris le risque de guerre.

La survenance d'un ou plusieurs de ces risques pourrait affecter défavorablement les résultats du Groupe.

Par ailleurs, comme tout groupe international opérant dans de multiples juridictions, le Groupe a structuré ses activités commerciales et financières au regard d'obligations réglementaires diverses et de ses objectifs commerciaux, financiers et fiscaux. Les structures du Groupe créent ainsi de la valeur à partir des synergies et de la force commerciale d'un groupe multinational. Etant donné que les règles fiscales dans les différents pays où le Groupe a des activités ne prévoient pas toujours de solutions claires ou définitives, le régime fiscal appliqué aux opérations du Groupe et aux flux intragroupe est fondé sur les interprétations raisonnées du Groupe des règles fiscales locales. Le Groupe ne peut pas garantir que ces interprétations ne seront pas remises en cause, avec les conséquences négatives pouvant en résulter sur son taux effectif d'imposition et ses résultats financiers.

4.3 | Risques réglementaires et juridiques

4.3.1 | Risques liés aux litiges en cours

Le Groupe est partie à des litiges en matières fiscale, commerciale et environnementale (voir paragraphe 20.8 « Procédures judiciaires et d'arbitrage »).

En particulier, certaines filiales du Groupe sont concernées par des procédures de redressement fiscal, notamment en France et en Allemagne (voir paragraphe 20.8.1 « Litiges fiscaux »). Le Groupe est également impliqué dans un contentieux commercial au Royaume-Uni.

En outre, deux filiales du Groupe en Amérique du Nord sont confrontées à des contentieux en matière d'amiante aux Etats-Unis.

Le Groupe considère à ce jour que les litiges décrits au paragraphe 20.8 « Procédures judiciaires et d'arbitrage », n'auront, a priori, pas d'effet défavorable significatif. En particulier, les procédures de redressement fiscal susvisées font l'objet d'une garantie plafonnée octroyée par le groupe PPR. Si des contrôles fiscaux devaient donner lieu à des redressements, ceux-ci pourraient porter, au moins pour partie, sur des périodes non couvertes par la garantie octroyée par le groupe PPR. En outre, le Groupe fait l'objet de certains contrôles fiscaux qui, à la date d'enregistrement du présent document de base, n'ont pas donné lieu à des redressements et n'ont pas conduit à des procédures contentieuses. En ce qui concerne les contentieux en matière d'amiante aux Etats-Unis, le Groupe considère que son exposition est limitée dans la mesure où les procédures en cours concernées portent, à sa connaissance, soit sur des problématiques de responsabilité produits qui incombent principalement à leurs fabricants soit sont principalement imputables aux autres parties, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux. Toutefois, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ou garantir que ces litiges n'auront pas d'impact significatif sur sa situation financière ou ses résultats. En particulier, pour les contentieux en matière d'amiante, compte tenu de la nature des procédures, de leur état d'avancement, de l'implication des sociétés du Groupe et du nombre de demandeurs, le Groupe n'est pas en mesure de donner une indication chiffrée quant aux demandes formulées. En outre, en l'état actuel des procédures, le Groupe n'est pas en mesure d'en prédire l'issue ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter. De même, en l'état actuel des contrôles fiscaux, le Groupe n'est pas en mesure de déterminer leur issue ni d'évaluer les éventuels redressements qui pourraient lui être imputés.

Enfin, le Groupe ne peut exclure que de nouvelles procédures précontentieuses ou contentieuses voient le jour à raison d'événements ou de faits qui ne seraient pas connus ou dont le risque associé n'est pas encore déterminable et/ou quantifiable.

4.3.2 | Risques liés aux évolutions réglementaires

Le Groupe est soumis à l'évolution de l'environnement légal et réglementaire des pays où il opère.

Les matériels vendus par le Groupe sont soumis à de nombreuses réglementations, notamment commerciales, douanières et fiscales en vigueur dans chacun des pays dans lesquels le Groupe opère. Les modifications de ces réglementations ou de leurs modalités d'application pourraient entraîner une baisse des ventes ou une hausse des coûts de distribution du Groupe. Ces matériels sont en outre soumis à des contrôles et réglementations en matière de qualité et de sécurité résultant de normes nationales et internationales. Il s'agit en particulier des directives de l'Union européenne et des normes adoptées par des organismes internationaux tels que le Comité Européen pour la Normalisation Electronique et la Commission Electrotechnique Internationale.

En outre, le Groupe considère que ses activités ne présentent pas de risques majeurs pour l'environnement. En effet, elles ne mettent pas en œuvre de processus de production susceptible de porter gravement atteinte aux ressources non renouvelables, aux ressources naturelles (eau, air) ou à la biodiversité. Néanmoins, le Groupe doit respecter les lois et réglementations en matière d'amiante, de santé, d'hygiène, de sécurité, ainsi que d'utilisation, de manipulation, d'élimination ou de recyclage des déchets ou matières dangereuses (voir paragraphe 6.7.2 « Déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) »).

Le Groupe ne peut donner l'assurance qu'il a été, est ou sera, en toutes circonstances, en conformité avec de telles normes ou réglementations ni qu'il n'encourra aucun coût significatif afin de se conformer à ces normes ou réglementations.

4.4 | Risques liés à l'endettement et aux sources de financement du Groupe

Au 31 décembre 2006, l'endettement brut du Groupe s'élevait à 4.374,1 millions d'euros et son endettement net à 3.901,0 millions d'euros, y compris les prêts d'actionnaires consentis par Ray Investment S.à r.l. et Ray Finance L.P. à Rexel S.A. (voir paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires ») ou 2.861,1 millions d'euros en excluant les prêts d'actionnaires. Le Groupe a notamment souscrit des emprunts pour des montants importants. Pour une description détaillée de ces emprunts, voir paragraphe 10.2 « Sources de financement ». Par ailleurs, dans le cadre du projet de refinancement de sa dette, Rexel S.A. a conclu un contrat de crédit senior le 15 février 2007 d'un montant en principal de 2,1 milliards euros, dont la mise en œuvre est notamment subordonnée à l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur un marché réglementé (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 »).

Risques liés à l'endettement

L'endettement du Groupe pourrait avoir les conséquences suivantes :

— le Contrat de Crédit Senior 2005 contient des clauses usuelles restreignant la liberté opérationnelle du Groupe, en particulier sa capacité à consentir des sûretés, à contracter ou à consentir des emprunts, à accorder des garanties, à réaliser des opérations d'acquisition, de cession ou de fusion ;

— le Contrat de Crédit Senior 2007 contient des clauses usuelles qui restreignent la liberté opérationnelle du Groupe. Ces clauses portent en particulier sur sa capacité à consentir des sûretés sur les actifs, à réaliser des opérations de fusion ou de restructuration, à contracter ou à consentir des emprunts, à accorder des garanties, à réaliser certains investissements. En outre, le Contrat de Crédit Senior 2007 comprend des clauses encadrant les opérations de croissance externe, des clauses d'exigibilité anticipée totale ou partielle en cas de survenance de certains événements et des clauses de changement de contrôle. Ces restrictions pourraient avoir un impact sur sa capacité à adapter ses activités aux pressions concurrentielles, à un ralentissement de ses marchés ou aux conditions économiques générales ;

— le Groupe pourrait être amené à consacrer une part significative de ses flux de trésorerie au remboursement du principal et des intérêts de sa dette, ce qui pourrait avoir pour conséquence de réduire les fonds disponibles pour financer son activité courante, ses investissements ou sa croissance organique ou externe ; et

— le Groupe pourrait être désavantagé par rapport à des concurrents qui ne connaîtraient pas une situation d'endettement comparable à celle du Groupe durant la même période.

Par ailleurs, la capacité du Groupe à respecter les restrictions et obligations contractuelles contenues dans certains emprunts ou contrats (notamment le Contrat de Crédit Senior 2007 ou les contrats de cession de créances commerciales, voir paragraphe 10.2 « Sources de financement »), ou encore à refinancer ou rembourser ses emprunts selon les modalités qui y sont prévues, dépendra de ses performances opérationnelles futures et pourra être affectée par de nombreux facteurs indépendants de sa volonté (conjoncture économique, conditions du marché de la dette, évolutions réglementaires, etc.). La trésorerie du Groupe pourrait ainsi ne pas être suffisante, ce qui pourrait conduire le Groupe à réduire ou retarder ses dépenses d'investissement, vendre des actifs, chercher à obtenir des capitaux supplémentaires ou encore restructurer sa dette.

Risques liés aux restrictions contractuelles

Certains emprunts, notamment le Contrat de Crédit Senior 2007, contiennent des restrictions usuelles qui obligent le Groupe à respecter certains ratios financiers ou limitent la capacité de certaines sociétés du Groupe à, par exemple, contracter de nouveaux emprunts, rembourser des emprunts existants, accorder des garanties ou contracter des obligations de nature financière,

consentir des prêts, accorder des sûretés, procéder à des acquisitions ou à certains investissements ou encore changer d'activité.

Les différents engagements financiers du Groupe sont décrits dans les notes annexées aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 figurant au paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 », ainsi qu'aux paragraphes 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 », 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 » et 10.2.5 « Programmes de cession de créances commerciales ». Au 31 décembre 2006, le Groupe respectait l'ensemble des engagements financiers qui lui étaient applicables.

En outre, certains contrats, notamment le Contrat de Crédit Senior 2007, contiennent des clauses aux termes desquelles les créanciers du Groupe pourraient demander le remboursement anticipé total ou partiel des sommes prêtées, notamment en cas de cession de certains actifs ou en cas d'émission de titres de créances sur des marchés réglementés.

Risques liés à la cession des créances commerciales

Certaines sociétés du Groupe sont engagées dans des programmes de cession de créances commerciales. Ces programmes sont soumis aux conditions habituelles applicables à ce type d'opérations financières et imposent certaines obligations en termes de service et de recouvrement des créances cédées. Dans l'hypothèse où les sociétés concernées du Groupe ne respecteraient pas leurs obligations, telles que déterminées par les établissements de crédit ou les investisseurs concernés, il pourrait être mis fin à ces programmes. En outre, la qualité des créances cédées a une incidence sur le coût et le montant du financement obtenu, ce qui pourrait affecter la situation financière du Groupe. Enfin, les créances commerciales du Groupe sont cédées à des entités *ad hoc* qui se financent en émettant des instruments de dette à court terme souscrits par des investisseurs. En cas de survenance d'événements exceptionnels, le Groupe ne peut toutefois garantir que ces entités *ad hoc* pourraient continuer à émettre ces instruments dans des conditions équivalentes (voir paragraphe 10.2.5 « Programmes de cession de créances commerciales »).

4.5 | Risques de marché

4.5.1 | Risque de taux

Au 31 décembre 2006, l'endettement brut consolidé du Groupe s'élevait à 4.374,1 millions d'euros (dont 3.782,1 millions d'euros à taux variable) et son endettement net consolidé à 3.901,0 millions d'euros (dont 3.309,0 millions d'euros à taux variable), y compris les prêts d'actionnaires consentis par Ray Investment S.à r.l. et Ray Finance L.P. à Rexel S.A. (voir paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires »).

Le montant notionnel global des contrats de couverture de taux, au 31 décembre 2006, était de 1.764 millions d'euros. Après prise en compte de ces contrats de couverture, environ 60 % la dette financière nette consolidée du Groupe ressortait à taux fixe ou plafonné. En excluant les prêts d'actionnaires décrits au paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires », ce ratio est environ de 80 %, en ligne avec la politique de gestion du risque de taux du Groupe.

Le tableau ci-dessous présente, au 31 décembre 2006, un échéancier des actifs et dettes financières.

(en millions d'euros)	< 1 an	1 à 5 ans	> 5 ans	Total
Passif financier	3.736,9	14,6	622,6	**4.374,1**
Actif financier	473,1	—	—	**473,1**
Position nette (Actif — Passif) avant gestion	(3.263,8)	(14,6)	(622,6)	**(3.901,0)**
Hors Bilan	1.764,0	—	—	**1.764,0**
Position nette après gestion	(1.499,8)	(14,6)	(622,6)	**(2.137,0)**
Impact d'une augmentation de 1 % des taux d'intérêt	(15,0)	—	—	**(15,0)**

Le Groupe suit mensuellement le risque de taux lors de comités de trésorerie permettant d'apprécier le niveau des couvertures mises en place et leur adaptation au sous-jacent. En outre, le Groupe a recours aux services d'un cabinet externe, spécialisé dans la gestion des risques de marché, afin de conseiller la direction finances Groupe dans le cadre d'éventuelles restructurations du portefeuille de couvertures ou de la mise en place de nouvelles couvertures de taux.

Au 31 décembre 2006, une augmentation immédiate de 1 % des taux d'intérêt des principales devises entraînerait une augmentation de la charge des intérêts annuels d'approximativement 15,0 millions d'euros.

Sur la base des opérations décrites au paragraphe 18.5.2.1 « Opérations de refinancement » de la structure financière qui serait celle du Groupe postérieurement à la mise en œuvre du projet d'introduction en bourse et du refinancement de la dette, augmenté des coûts afférents à celui-ci, une augmentation de 1 % des taux d'intérêt des principales devises dans lesquelles le Groupe est endetté conduirait à une hausse des charges financières du Groupe d'environ 7 millions d'euros. A l'inverse, une diminution de 1 % des taux d'intérêt des principales devises dans lesquelles le Groupe est endetté entraînerait une réduction des charges financières du Groupe d'environ 10 millions d'euros (voir paragraphe 9.3.2 « Gestion du risque de taux d'intérêt »).

4.5.2 | Risque de liquidité

Au titre de son endettement, le Groupe ne fait pas face à des échéances de remboursement significatives à court ou moyen terme (voir paragraphe 4.5.1 « Risque de taux »).

Le Contrat de Crédit Senior 2005 conclu pour un montant maximum initial de 2.427 millions d'euros, a été augmenté d'un montant de 585 millions de dollars américains afin de financer l'acquisition de GE Supply (voir paragraphe 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 »). De plus, une ligne de crédit de 200 millions de dollars américains a été temporairement mise en place de manière à assurer le financement du besoin en fonds de roulement de GE Supply jusqu'à l'intégration de GE Supply dans le programme de cession de créances commerciales américain du Groupe. Cette ligne a été intégralement remboursée fin septembre 2006 et n'est plus disponible. Le 15 février 2007, Rexel S.A. a conclu le Contrat de Crédit Senior 2007 destiné notamment à refinancer le Contrat de Crédit Senior 2005, sous réserve de l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur un marché réglementé pour un produit d'émission d'au moins 800 millions d'euros après remboursement des prêts d'actionnaires (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 »).

Le Contrat de Crédit Senior 2007 a une échéance de 5 ans et un jour, à compter de la date du premier tirage. Il comprend une facilité de crédit multidevises à terme d'un montant de 1,6 milliard d'euros et une facilité de crédit multidevises renouvelable d'un montant de 500 millions d'euros. La facilité de crédit renouvelable a été mise en place afin de couvrir les variations mensuelles et saisonnières de la trésorerie résultant de la variation du besoin en fonds de roulement ainsi que d'éventuelles variations de financement dans le cadre des programmes de cession de créances commerciales (voir paragraphe 4.4 « Risques liés à l'endettement et aux sources de financement du Groupe ») et est également disponible afin de financer la réalisation d'acquisitions. Le Groupe pourrait être contraint de rembourser de manière anticipée les montants dus au titre du Contrat de Crédit Senior 2007 en cas de survenance de certains événements ou de non-respect de ses engagements.

Enfin, les programmes de cession de créances commerciales ont une maturité de 5 ans minimum (voir paragraphe 10.2.5 « Programmes de cession de créances commerciales »). Le financement résultant de ces programmes dépend directement du montant et de la qualité des créances cédées. Dans l'hypothèse où les sociétés concernées ne respecteraient pas certains engagements, ces programmes de cession de créances commerciales pourraient faire l'objet d'une résiliation anticipée, ce qui aurait un effet défavorable sur la liquidité et la situation financière du Groupe. Par ailleurs, si les entités *ad hoc* auxquelles sont cédées les créances commerciales n'étaient plus en mesure d'émettre des instruments de dette à court terme (*commercial paper,* billets de trésorerie) dans des conditions équivalentes à celles pratiquées à ce jour, la liquidité et la situation financière du Groupe pourraient être affectées (voir paragraphe 4.4 « Risques liés à l'endettement et aux sources de financement du Groupe »).

Les différents engagements financiers du Groupe sont décrits dans les notes annexées aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 figurant au paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour

l'exercice clos le 31 décembre 2006 », ainsi qu'aux paragraphes 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 », 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 » et 10.2.5 « Programmes de cession de créances commerciales ». Au 31 décembre 2006, le Groupe respectait l'ensemble des engagements financiers qui lui étaient applicables.

Sur la base des opérations décrites au paragraphe 18.5.2.1 « Opérations de refinancement », de la structure financière qui serait celle du Groupe postérieurement à la mise en œuvre du projet d'introduction en bourse et du refinancement de sa dette, augmenté des coûts afférents à celui-ci, Rexel S.A. estime, sous réserve de la survenance d'événements exceptionnels, ne pas être exposée à un risque de liquidité.

4.5.3 | Risque de change

Dans chaque pays où il est présent, le Groupe achète et vend du matériel électrique basse tension et courants faibles et supporte des frais administratifs et commerciaux principalement dans la monnaie locale. Le Contrat de Crédit Senior 2007 permettra à certaines sociétés du Groupe d'emprunter des sommes en devises locales. En conséquence, le Groupe est faiblement exposé au risque de change lié à des transactions dans des monnaies différentes. Cependant, en 2006, près des deux tiers du chiffre d'affaires pro forma du Groupe était libellé dans des devises autres que l'euro, dont près de 40 % en dollars américains et 10 % en dollars canadiens. Cette évolution est notamment liée à l'acquisition de GE Supply qui a pour conséquence de renforcer la part relative du chiffre d'affaires du Groupe réalisé en dehors de la zone euro, notamment en dollar américain. Par ailleurs, la dette du Groupe hors prêts d'actionnaires, est libellée en dollars américain et canadien à hauteur d'environ 30 % et 10 % respectivement. La devise de présentation des états financiers étant l'euro, le Groupe doit convertir en euros les actifs, passifs, produits et charges libellés dans d'autres monnaies que l'euro lors de la préparation des états financiers. Les résultats de ces activités sont consolidés dans le compte de résultat du Groupe après conversion au taux moyen de la période.

Ainsi, une appréciation de 5 % de l'euro contre les dollars américain et canadien par rapport à leurs taux de change moyens enregistrés en 2006 se traduirait par une réduction du chiffre d'affaires de respectivement 202 millions d'euros et 49 millions d'euros et par une baisse du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de respectivement 9 millions d'euros et 4 millions d'euros. Une dépréciation de 5 % de l'euro par rapport à ces mêmes devises se traduirait par une augmentation du chiffre d'affaires de respectivement 224 millions d'euros et 54 millions d'euros et par une hausse du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de respectivement 10 millions d'euros et 5 millions d'euros. Des variations de même amplitude par rapport aux taux de change de clôture au 31 décembre 2006 auraient pour conséquence une réduction de l'endettement de respectivement 43 millions d'euros et 12 millions d'euros, pour une appréciation de l'euro, et une augmentation de l'endettement de respectivement 48 millions d'euros et 13 millions d'euros, pour une dépréciation de l'euro.

Entre 2005 et 2006, les résultats consolidés du Groupe ont été affectés négativement par l'évolution du dollar américain et du dollar canadien par rapport à l'euro. Par ailleurs, l'acquisition de GE Supply en août 2006 a augmenté l'exposition du Groupe au risque de conversion, notamment au risque d'une dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro. Les fluctuations des taux de change des monnaies contre l'euro continueront à l'avenir à avoir un impact sur la valeur en euros des actifs, passifs, produits et charges du Groupe et donc de ses capitaux propres et de ses résultats consolidés.

Le tableau ci-dessous présente les actifs et passifs financiers en devises au 31 décembre 2006.

(en millions d'euros)	Euro	USD	CAD	AUD	SEK	GBP	CHF	Autres	Total
Passif financier	2.913,8	876,6	289,3	131,3	64,9	85,6	0,0	12,9	4.374,4
Actif financier	365,2	50,5	3,7	8,9	7,6	7,1	12,2	17,8	473,0
Position nette (Actif-Passif) avant gestion	(2.548,6)	(826,1)	(285,6)	(122,4)	(57,3)	(78,5)	12,2	4,9	(3.901,4)
Hors bilan	(33,4)	(25,7)	43,8	22,8	33,5	72,4	(92,4)	(21,0)	0,0
Position nette après gestion . .	(2.582,0)	(851,8)	(241,7)	(99,6)	(23,8)	(6,1)	(80,2)	(16,1)	(3.901,4)
Impact d'une augmentation de 1 % des taux de change . . .		(8,5)	(2,4)	(1,0)	(0,2)	(0,1)	(0,8)	(0,2)	

Sur la base des opérations décrites au paragraphe 18.5.2.1 « Opérations de refinancement », de la structure financière qui serait celle du Groupe postérieurement à la mise en œuvre du projet d'introduction en bourse et du refinancement de sa dette, augmenté des coûts afférents à celui-ci et après une augmentation de capital d'une taille illustrative de 1 milliard d'euros, prime d'émission incluse, une augmentation de 1 % des taux de change des principales devises dans lesquelles le Groupe est endetté par rapport à l'euro conduirait le Groupe à enregistrer une hausse d'environ 12 millions d'euros de sa dette nette pro forma à fin 2006 (voir le paragraphe 9.3.1 « Gestion du risque de change »).

4.6 | Gestion des risques

Le Groupe a mis en place un processus de gestion des risques, fondé sur l'approche définie par le COSO (*Committee Of Sponsoring Organisations of the Tradeway Commission*), mis en œuvre par la direction sous la supervision du comité d'audit, et coordonné par la direction de l'audit Groupe. Ce processus a pour objectif d'identifier les risques potentiels, de définir et de mettre en place les mesures pour limiter ces risques et de promouvoir un environnement de maîtrise des risques.

4.6.1 | Cartographier les risques

La structure décentralisée du Groupe nécessite une veille stratégique de ses marchés, un contrôle rigoureux des opérations ainsi qu'un suivi permanent afin d'identifier les risques significatifs pour le Groupe et de définir une stratégie permettant de les réduire.

L'identification et la connaissance de ces risques impliquent de les recenser, de conserver une trace des événements qui en sont à l'origine et d'appréhender les nouveaux événements susceptibles d'avoir un impact négatif ou pouvant constituer des opportunités que le Groupe ne serait pas à même de saisir. Le Groupe analyse également les conséquences potentielles liées à la réalisation des risques, estime la probabilité de leur réalisation et apprécie leurs effets.

Après recensement, une analyse a permis de hiérarchiser les risques. Ceux-ci sont ensuite classés par niveau d'acceptabilité et les mesures permettant de les limiter doivent être répertoriées. Le Groupe s'est fixé comme objectif de poursuivre en 2007 la formalisation de sa politique de maîtrise des risques.

Le Groupe a ainsi identifié quatre domaines susceptibles de présenter des risques pour ses activités :

— l'environnement économique : croissance des marchés, prix des matières premières, capacités d'adaptation du Groupe aux évolutions du marché, relations clients et fournisseurs ;

— les opérations : diversification et adaptation de l'offre du Groupe, acquisitions et intégrations, efficacité des processus de contrôle, continuité des opérations en cas de crise ;

— les fonctions support : performance de la gestion de projets, adaptation des systèmes d'information, protection juridique et litiges ; et

— les ressources humaines : attractivité du Groupe, fidélisation des collaborateurs, formation et adaptation des compétences aux exigences des marchés, réactivité au changement.

4.6.2 | Gérer les risques

Parmi les mesures de gestion des risques, le Groupe a mis en place un dispositif de contrôle interne conçu pour contribuer à renforcer la maîtrise de ses activités, l'efficacité de son exploitation et l'utilisation appropriée de ses ressources. Ce dispositif vise notamment à mieux prévenir et maîtriser les risques liés à la non réalisation des objectifs fixés par le Groupe et joue ainsi un rôle clé dans la conduite et le pilotage de ses différentes activités.

La diversité des organisations locales et la volonté d'accorder une autonomie de gestion aux responsables opérationnels, ont conduit à la mise en place d'une référence de contrôle interne au sein du Groupe : le Manuel des Directives du contrôle interne, diffusé à l'ensemble des entités opérationnelles. Ce document est structuré par risques, objectifs de contrôle et contrôles internes associés, qui doivent être respectés et intégrés dans les processus stratégiques (croissance, gouvernance), opérationnels (achat, logistique, vente) ou de support (ressources humaines, systèmes d'information, comptabilité, juridique). En outre, dans le cadre du processus de reporting de gestion et de préparation des états financiers, la direction finances Groupe a défini un ensemble de procédures, outils et références qui visent à la qualité et à la cohérence des informations transmises. Enfin, le Groupe a mis à disposition du management de l'ensemble de ses filiales un outil permettant l'autoévaluation de leur conformité aux références de contrôle interne et le suivi des plans d'action mis en place le cas échéant pour se conformer aux directives du Groupe.

Par ailleurs, le Groupe a souscrit différents programmes d'assurance afin de couvrir les dommages qui pourraient résulter de la réalisation de certains risques (voir paragraphe 6.6 « Assurances »).

4.6.3 | Promouvoir un environnement de maîtrise des risques

La conduite du processus de gestion des risques et l'évolution permanente des pratiques au sein du Groupe impliquent la mobilisation des expertises afin qu'elles concourent ensemble à la réduction des risques, ainsi qu'une communication adéquate au sein du Groupe. L'objectif est de faire partager aux équipes de direction des différentes entités la démarche et les objectifs de maîtrise des risques ainsi que les informations nécessaires pour leur permettre de prendre des décisions et d'harmoniser leurs processus de façon cohérente avec les objectifs définis par la direction générale.

En outre, afin d'accroître l'efficacité et la pérennité du processus de gestion des risques, le Groupe a développé la promotion d'une « conduite des affaires responsable ». En effet, l'existence et le développement d'un environnement de responsabilité sont favorisés par l'implication des dirigeants dans la promotion de la démarche d'éthique. Ainsi, un guide d'éthique a été rédigé en 2006 et comprend des principes généraux (notamment loyauté, intégrité et transparence) ainsi que des usages liés aux comportements de tous les collaborateurs et à leurs activités au sein du Groupe. Cet environnement est complété par un engagement social et environnemental du Groupe. Cet engagement se traduit par une charte de développement durable, la promotion d'actions de protection de l'environnement et la sensibilisation des partenaires du Groupe (voir paragraphe 8.2 « Questions environnementales »).

5. | INFORMATIONS RELATIVES AU GROUPE

5.1 | Histoire et évolution

5.1.1 | Dénomination sociale

La dénomination sociale de Rexel S.A. est, depuis le 15 février 2007, « Rexel ». Sa dénomination antérieure était « Ray Holding S.A.S. » jusqu'au 13 février 2007, puis « Ray Holding S.A. » jusqu'au 15 février 2007.

5.1.2 | Lieu et numéro d'immatriculation

Rexel S.A. est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro d'identification 479 973 513 RCS Paris.

5.1.3 | Date de constitution et durée

Rexel S.A. a été constituée le 16 décembre 2004 sous la forme d'une société par actions simplifiée, pour une durée de quatre-vingt-dix-neuf années expirant, sauf renouvellement ou dissolution anticipée, le 16 décembre 2103.

Rexel S.A. a été transformée en société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance par une décision de l'Assemblée générale mixte de ses associés en date du 13 février 2007.

5.1.4 | Siège social, forme juridique et législation applicable

Le siège social de Rexel S.A. est situé au 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris, France (téléphone : +33 (0)1 42 85 85 00).

Rexel S.A. est une société anonyme de droit français à Directoire et Conseil de surveillance, régie notamment par les dispositions du livre II du Code de commerce et du décret n° 67-236 du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales.

Rexel S.A. a été transformée en société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance par décision de l'Assemblée générale mixte du 13 février 2007. Dans ce cadre, les commissaires aux comptes ont établi un rapport aux termes duquel ils ont indiqué :

« *Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la valeur des biens composant l'actif social.*

Sur la base de nos travaux, nous attestons que le montant des capitaux propres est au moins égal au montant du capital social. »

5.1.5 | Historique du Groupe

Rexel S.A. a été constituée dans le cadre de l'acquisition de Rexel Distribution S.A., anciennement dénommée Rexel.

5.1.5.1 | Historique de Rexel Distribution S.A.

Rexel Distribution S.A. a été créée en 1967 sous le nom de Compagnie de Distribution de Matériel Electrique (CDME) et a adopté le nom de Rexel en 1993 puis de Rexel Distribution en 2007.

Rexel Distribution S.A. a d'abord développé puis consolidé son activité de distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en France. Elle a par la suite entrepris son développement international par le biais d'acquisitions en Europe occidentale et aux Etats-Unis, dans la seconde moitié des années 1980 et dans la première moitié des années 1990. Depuis la fin des années 1990, Rexel Distribution S.A. a élargi son expansion dans le cadre d'une stratégie de développement international par l'intermédiaire d'acquisitions sur les marchés géographiques où elle était déjà présente et sur de nouveaux marchés géographiques, incluant l'Océanie, l'Europe centrale et l'Amérique latine.

Au début des années 2000, Rexel Distribution S.A. a poursuivi son développement en renforçant ses positions sur les marchés géographiques où elle s'était précédemment implantée et en recentrant son activité sur la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. Ainsi, Rexel Distribution S.A. a réalisé de nombreuses acquisitions en Europe, aux Etats-Unis et au Canada et a procédé à la cession d'actifs ne rentrant plus dans le cadre de sa stratégie.

Entre 2001 et 2003, la dégradation générale des marchés a entraîné une détérioration des résultats de Rexel Distribution S.A. Des plans de restructuration et de réorganisation destinés à restaurer la rentabilité de Rexel Distribution S.A. ont été mis en oeuvre. Rexel Distribution S.A. a ainsi amélioré son organisation logistique et son réseau de distribution, débuté la mise en œuvre d'un programme de modernisation et d'harmonisation de ses systèmes d'information et réduit ses dépenses de personnel.

Ces mesures de restructuration et de réorganisation ayant porté leurs fruits, Rexel Distribution S.A. s'est concentrée, en 2004, sur l'accélération de sa croissance organique, notamment avec l'objectif de développer son offre de services, devenu une priorité du Groupe, et de multiplier les initiatives commerciales locales. Rexel Distribution S.A. a également continué d'optimiser sa structure opérationnelle, tant en matière de réseaux commerciaux que de fonctions de support, notamment logistiques et informatiques.

Depuis 2005, la croissance organique a été complétée par une stratégie de croissance externe sélective. Rexel Distribution S.A. a ainsi réalisé des acquisitions de tailles régionale, nationale ou internationale lui permettant de renforcer sa position dans des zones ciblées ainsi que de sociétés établies dans des pays émergents à fort potentiel de croissance. Au cours de l'exercice 2006, le Groupe a réalisé des acquisitions en Europe (Elektro-Material A.G. en Suisse, Elettro Bergamo en Italie, V Center en Pologne), en Amérique du Nord (GE Supply, DH Supply et Capitol Light and Supply aux Etats-Unis, Kesco au Canada) et en Asie-Pacifique (Hualian en Chine, ACS en Australie). Sur la base des informations financières pro forma 2006, l'acquisition de GE Supply en août 2006 a notamment permis au Groupe de devenir, selon ses estimations, le leader aux Etats-Unis, premier marché mondial de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. Par ailleurs, cette acquisition a également permis au Groupe de s'implanter en Irlande avec une position de leader et de renforcer sa présence en Hongrie ainsi qu'en Asie-Pacifique.

Ce mouvement de croissance organique et externe a permis de constituer, selon les estimations du Groupe, le premier distributeur mondial de matériel électrique basse tension et courants faibles aux professionnels, en chiffre d'affaires pro forma 2006 et nombre d'agences.

5.1.5.2 | Historique de cotation

Les actions de Rexel Distribution S.A. ont été introduites au Second Marché d'Euronext Paris le 8 décembre 1983 et ont été admises aux négociations sur le Premier Marché d'Euronext Paris en 1990. En 1990, Pinault-Printemps-Redoute (« PPR ») est devenu l'actionnaire de référence de Rexel Distribution S.A. à l'occasion de l'acquisition de la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale (C.F.A.O.), dont CDME, renommée Rexel S.A. puis Rexel Distribution S.A., était une filiale. Les actions de Rexel Distribution S.A. ont été radiées du marché Eurolist d'Euronext Paris le 25 avril 2005 dans les conditions décrites au paragraphe ci-dessous.

5.1.5.3 | Acquisition de Rexel Distribution S.A. par Ray Acquisition S.C.A.

Aux termes d'un *Share Sale and Purchase Agreement* (le « Contrat d'Acquisition ») conclu le 10 décembre 2004 entre Saprodis S.A.S. (« Saprodis » en tant que vendeur), filiale détenue à 100 % par PPR, PPR et Ray Investment S.à r.l. (« Ray Investment »), société de droit luxembourgeois, détenue par le consortium de fonds et de sociétés de capital investissement composé de Clayton Dubilier & Rice Fund VI Limited Partnership, Clayton Dubilier & Rice Fund VII Limited Partnership et un véhicule de co-investissement contrôlé par une filiale de CD&R (ensemble « Clayton Dubilier & Rice »), Eurazeo S.A. (« Eurazeo »), ML Global Private Equity Fund, L.P. et Merrill Lynch Ventures L.P. 2001 (ensemble, « Merrill Lynch Global Private Equity ») (ci-après ensemble, le « Consortium ») et d'autres investisseurs, Ray Investment s'est engagée à acquérir auprès de Saprodis un bloc de contrôle représentant 73,45 % du capital social de Rexel Distribution S.A., avec faculté de substitution (qui a été exercée en date du 24 janvier 2005 au profit de Ray Acquisition S.C.A., filiale à 99,99 % de Rexel S.A., elle-même alors filiale à 100 % de Ray Investment et détenue, à la date du présent document de base à 99,1 % par Ray Investment, le solde étant détenu par Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S., dont le management du Groupe est actionnaire). Pour un organigramme du Groupe, les investisseurs sont invités à se référer au paragraphe 18.1.1 « Organigramme simplifié avant les opérations de restructuration ».

Aux termes du Contrat d'Acquisition, la cession a porté sur 49.783.572 actions de Rexel Distribution S.A. acquises auprès de Saprodis pour un prix total d'acquisition de 1.916.667.522 euros diminué, le cas échéant, de tout dividende payé entre la date de signature du contrat et la réalisation effective de l'acquisition hors coûts d'acquisition (l'« Acquisition »).

Le 9 février 2005, l'Autorité des marchés financiers a autorisé Ray Acquisition S.C.A. à mettre en œuvre une garantie de cours. Cette garantie de cours a été suivie d'une offre publique de retrait suivie elle-même d'un retrait obligatoire du 11 au 22 avril 2005 inclus. A l'issue de l'offre publique de retrait suivie du retrait obligatoire, les actions de Rexel Distribution S.A. ont été radiées du marché Eurolist d'Euronext Paris le 25 avril 2005.

L'Acquisition a été financée par l'intermédiaire des fonds propres de Ray Acquisition S.C.A., de prêts d'actionnaires, du Contrat de Crédit Senior 2005 ainsi que par le produit de l'émission d'obligations à haut rendement (Obligations Senior Subordonnées) d'un montant nominal total de 600 millions d'euros portant intérêt au taux annuel de 9,375 % et arrivant à échéance le 15 mars 2015.

Dans le présent document de base, le terme « Transactions » regroupe l'Acquisition et l'ensemble des financements mis en place à cette occasion.

Pour une description des opérations de réorganisation de la structure du Groupe prévues dans le cadre du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., les investisseurs sont invités à se référer au paragraphe 18.5 « Description des opérations de restructuration ».

5.2.1 | Investissements réalisés depuis 2004

Les tableaux ci-dessous présentent le détail des dépenses d'investissement ainsi que des opérations d'acquisitions et de cessions réalisées au niveau du Groupe par poste pour chacun des exercices clos les 31 décembre 2006, 2005 et 2004 :

Rexel Distribution S.A.

(en millions d'euros)	2006	2005	2004	Total
Investissements d'exploitation				
Systèmes d'information	29,3	30,2	20,3	79,8
Rénovation et ouverture d'agences	22,7	22,4	20,4	65,5
Logistique	10,8	5,0	4,2	20,0
Total investissements bruts d'exploitation	**62,8**	**57,6**	**44,9**	**165,3**
Cession d'immobilisations	(17,2)	(8,4)	(10,6)	(36,2)
Total investissements nets d'exploitation	**45,6**	**49,2**	**34,3**	**129,1**

Rexel S.A.

(en millions d'euros)	2006	2005	Total
Acquisitions & cessions de sociétés			
Acquisitions	840,3	2.215,3	**3.055,6**
Cessions	(0,3)	(28,8)	**(29,1)**
Total acquisitions & cessions de sociétés	**840,0**	**2.186,5**	**3.026,5**

Les investissements bruts d'exploitation effectués au cours des exercices 2006, 2005 et 2004 ont représenté respectivement 0,7 %, 0,8 % et 0,7 % du chiffre d'affaires consolidé de Rexel Distribution. Le Groupe estime que ce niveau de dépenses d'investissement est adapté à la mise en œuvre de sa stratégie (voir paragraphe 6.3 « Stratégie du Groupe »).

Les acquisitions de titres ou d'actifs (fonds de commerce ou branches d'activité) ont été financées sur la trésorerie du Groupe ou par tirage sur les lignes de crédit du Contrat de Crédit Senior 2005. En particulier, l'acquisition de GE Supply a été financée par tirage sur une nouvelle tranche du Contrat de Crédit Senior 2005.

Les principales acquisitions sont décrites au paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes ».

5.2.2 | Principaux investissements en cours de réalisation

Les principaux investissements en cours concernent les systèmes d'information en France et aux Etats-Unis.

En France, le déploiement d'un nouveau système d'information comprenant une plate-forme transactionnelle centralisée a été achevé à la fin de l'année 2006. Pour une description de ce programme, voir paragraphe 6.5.7 « Systèmes d'information ». D'autre part, l'amélioration des fonctionnalités existantes, notamment le processus achats ou le commerce électronique, est en cours.

Aux Etats-Unis, une plate-forme commune permettant des solutions à la fois commerciales et de support, est en cours de déploiement au sein de Rexel, Inc. L'investissement devrait s'élever au maximum à 10 millions d'euros en 2007 hors GE Supply et à moins de 20 millions d'euros avec GE Supply. Cet investissement a pour objectif de réduire les coûts de gestion des systèmes d'information, d'améliorer la tarification et de faciliter les développements, à la fois en termes de nouvelles agences et d'acquisitions.

5.2.3 | Principaux investissements envisagés

À la date d'enregistrement du présent document de base, aucun investissement financier significatif n'a fait l'objet d'engagements fermes vis-à-vis de tiers.

En outre, le Groupe pourrait être amené à réaliser des ajustements de prix, à payer des compléments de prix ou à libérer des retenues de garantie dans le cadre de la réalisation de certaines acquisitions, notamment les acquisitions d'Elektro-Material A.G., de V-Center, de Kesco, de GE Supply et de DH Supply (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes »).

Par ailleurs, en 2007, les prévisions d'investissements d'exploitation se présentent comme suit :

Investissements 2007 — Prévisions *(en millions d'euros)*	Groupe (hors GE Supply)	GE Supply	Total
Systèmes d'information	33	10	43
Rénovation et ouverture d'agences	22	4	26
Logistique	14	4	18
Total investissements bruts d'exploitation — Prévisions	**69**	**18**	**87**
Cessions d'immobilisations[1]	(42)	—	(42)
Total investissements nets d'exploitation — Prévisions	**27**	**18**	**45**

(1) Produit net estimé de la cession d'actifs immobiliers d'Elektro-Material A.G. (société suisse acquise en février 2006).

6. | APERÇU DES ACTIVITES DU GROUPE

Ce chapitre contient des informations relatives aux marchés et au positionnement du Groupe sur ces marchés, et notamment des informations relatives à la taille du marché et aux parts de marché. Le Groupe définit son activité comme la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles.

6.1 | Présentation générale

Le Groupe estime être le premier distributeur mondial de matériel électrique basse tension et courants faibles en chiffre d'affaires pro forma 2006 et nombre d'agences. Il est présent dans 28 pays répartis principalement en trois zones géographiques : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique. Sur la base du chiffre d'affaires pro forma 2006, le Groupe estime ainsi occuper la position de numéro un en Amérique du Nord, avec l'acquisition de GE Supply en 2006, une position de numéro un en Asie-Pacifique et une position de numéro deux en Europe. Il estime être le seul acteur dans son domaine d'activité à figurer parmi les deux premiers du marché dans chacune de ces zones. Par ailleurs, les pays dans lesquels le Groupe estime occuper une position de leader en part de marché représentent environ 85 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006.

Le Groupe s'adresse à une grande variété d'installateurs et d'utilisateurs finaux qu'il distingue en quatre catégories de clients : les installateurs (56 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006), les sociétés industrielles (26 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006), les entreprises du secteur tertiaire (9 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006) ainsi qu'une catégorie « autres clients » qui comprend notamment les collectivités territoriales, les établissements publics, les revendeurs et les grandes surfaces de bricolage (9 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006). Les matériels électriques distribués par le Groupe sont installés par ses clients dans trois marchés finaux : industriel, tertiaire et résidentiel. Ils sont utilisés pour les besoins d'installations ou de constructions nouvelles ainsi que pour les besoins de maintenance ou de rénovation des installations ou constructions existantes.

Le Groupe distribue une offre étendue de solutions techniques et de services visant à répondre à l'ensemble des besoins des installateurs de matériel électrique ainsi qu'à ceux des clients directs industriels et commerciaux. L'offre produits du Groupe se décompose en sept familles, exprimées ci-après en pourcentage du chiffre d'affaires pro forma 2006 : les équipements d'installation électrique (43 %), les conduits et câbles (27 %), l'éclairage (17 %), la sécurité et la communication (6 %), le génie climatique (4 %), l'outillage (1 %) et les produits blancs et bruns (2 %). Cette offre produits est valorisée en associant aux produits des prestations de services, notamment logistiques, d'assistance technique et de formation. De plus, l'acquisition de GE Supply a apporté une offre de produits et de services développée dans le domaine de la distribution de pièces et d'équipements industriels, représentant un chiffre d'affaires pro forma 2006 d'environ 300 millions d'euros (voir paragraphe 6.5.1.2 « Les prestations de services »).

Le Groupe dispose d'un réseau de 1.928 agences regroupées autour de différentes enseignes commerciales et employant plus de 25.000 salariés au 31 décembre 2006.

Le Groupe a accéléré son développement externe au cours de l'exercice 2006 avec la réalisation d'acquisitions représentant un chiffre d'affaires pro forma 2006 cumulé de 2.369 millions d'euros. Ces opérations ont permis au Groupe de renforcer ses positions notamment aux Etats-Unis où il estime être devenu numéro un avec l'acquisition de GE Supply, en Suisse et en Italie ainsi que de s'implanter en tant que leader en Irlande.

Le chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006 du Groupe s'élève à 10.665 millions d'euros, en hausse de 12,3 % par rapport au chiffre d'affaires consolidé pro forma 2005, et dont 49 % ont été réalisés en Amérique du Nord, 44 % en Europe et 6 % en Asie-Pacifique. Le Groupe a réalisé un EBITA pro forma 2006 de 637 millions d'euros, représentant 6,0 % du chiffre d'affaires consolidé pro forma 2006, en progression de 44,3 % par rapport à l'EBITA pro forma 2005.

6.2.1 | Une position de leader mondial créatrice de valeur

Selon ses estimations, le Groupe est le leader du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en termes de chiffre d'affaires pro forma 2006 et de nombre d'agences. Sur la base du chiffre d'affaires pro forma 2006, il estime également être le seul à détenir l'une des deux premières positions sur ses trois principales zones géographiques : l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie-Pacifique. Par ailleurs, le Groupe estime avoir réalisé 85 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 dans des pays où il estime être numéro un. En outre, le Groupe estime détenir une part de marché de plus de 20 % dans 12 des 28 pays dans lesquels il est présent.

Cette position de leader mondial permet au Groupe de :

— répondre à la demande de clients intervenant dans plusieurs zones géographiques et leur proposer un niveau de conseil et de service comparables dans le monde entier ;

— déterminer et appliquer au sein de son réseau les meilleures pratiques en matière de gestion des activités et de développement grâce à la mise en œuvre d'une communication transversale concernant les fonctions les plus importantes que sont les achats, la logistique, la vente et la formation ;

— bénéficier d'un modèle logistique commun et, au niveau régional, de systèmes d'information partagés entre plusieurs plates-formes opérationnelles ;

— disposer de conditions d'achat équivalentes ou meilleures que celles de ses concurrents de moindre taille, par la mise en œuvre d'accords de partenariat avec ses fournisseurs stratégiques ; et

— mieux identifier des opportunités de croissance externe dans les pays ciblés par le Groupe et intégrer les activités acquises selon des processus définis sur la base de son expérience. Le Groupe estime notamment que l'intégration des acquisitions de petite et moyenne taille (donc hors GE Supply) réalisées en 2006 lui permettra, sur la base des synergies de coûts actuellement anticipées, de générer au bout de trois ans, une rentabilité additionnelle s'élevant à environ 1 % à 2 % du chiffre d'affaires de ces activités.

Ces atouts contribuent à l'avantage concurrentiel du Groupe par rapport aux distributeurs dont la taille ou l'organisation ne présentent pas les mêmes caractéristiques.

6.2.2 | Une présence diversifiée par zone géographique et par marché final atténuant l'effet des cycles économiques

Le Groupe estime que la répartition de son chiffre d'affaires pro forma 2006 par marché et zone géographique principale était la suivante :

	Amérique du Nord	Europe	Asie-Pacifique	Groupe
Industriel	47 %	27 %	18 %	36 %
Tertiaire	42 %	32 %	37 %	38 %
Résidentiel	11 %	41 %	45 %	26 %

La présence du Groupe dans un ensemble de pays sur plusieurs continents limite son exposition aux fluctuations locales des cycles économiques.

En outre, la répartition équilibrée de son activité entre ses trois marchés finaux (industriel, tertiaire et résidentiel) permet au Groupe d'atténuer l'effet d'un ralentissement d'un marché final donné au sein d'un pays ou d'une région.

6.2.3 | Une présence locale forte génératrice de services et de rentabilité

Le Groupe estime avoir réalisé environ 85 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 dans des pays où il estime occuper la position de leader en part de marché. Cette forte présence locale favorise l'augmentation de sa rentabilité dans la mesure où le Groupe estime que sa marge opérationnelle est, en règle générale, plus élevée dans les zones où il dispose de parts de marché importantes. Le Groupe estime également avoir développé le réseau d'agences le plus important au monde dans son secteur d'activité.

Le leadership local du Groupe repose principalement sur les facteurs suivants :

— sa faculté à proposer aux clients une offre de produits et de services adaptée aux besoins locaux et plus complète que celle des autres distributeurs indépendants, l'organisation en réseau d'agences permettant notamment une optimisation de la gestion des stocks par leur mise en commun ;

— un maillage étendu d'agences offrant une bonne adéquation avec les besoins des clients dans leurs zones d'activités. Sur la base d'une étude interne menée en 2006 en France, pays où le Groupe a une part de marché importante et un réseau d'agences dense, le Groupe estime que plus de 50 % de son chiffre d'affaires en France a été réalisé avec des clients qui se situent à moins de 20 minutes de trajet de ses agences ;

— le développement de réseaux composés de plusieurs enseignes commerciales favorisant l'augmentation de la part de marché du Groupe dans les pays où celle-ci est déjà relativement importante (par exemple les réseaux Rexel et Coaxel en France) ;

— une organisation logistique adaptée à la demande de ses clients et à la densité de ses marchés ;

— sa capacité à employer un personnel qualifié ayant une bonne connaissance du marché local et son aptitude à continuer à le former ; et

— son attractivité auprès des fournisseurs en tant que distributeur de référence dans une zone géographique donnée pour promouvoir leurs produits.

6.2.4 | Un savoir-faire technique et innovant adapté aux besoins des clients

Le Groupe distribue un ensemble de produits et de services constituant des solutions d'installation destinées à fonctionner de manière intégrée et à couvrir l'ensemble des besoins en matériel électrique de ses clients. Dans ce contexte, il développe et adapte en permanence son offre produits afin de prendre en compte les évolutions technologiques et les nouvelles demandes de la clientèle liées notamment aux besoins accrus de confort, de sécurité, d'ergonomie et d'automatisation.

Le Groupe a acquis la maîtrise technique de l'ensemble des familles de produits correspondant aux besoins des installateurs électriciens. Ses relations privilégiées avec ses principaux fournisseurs lui permettent d'assurer le rôle d'interface privilégiée entre les utilisateurs finaux et les fournisseurs.

6.2.5 | Un personnel qualifié tourné vers le client

En raison de la technicité de son métier, le Groupe emploie un personnel expérimenté, disposant d'une bonne connaissance des spécificités des produits, des besoins locaux et des réglementations applicables. Les salariés du Groupe bénéficient d'une politique active de formation notamment dispensée dans les « Ecoles Rexel » réparties dans onze pays. Ces formations portent sur les domaines des achats, de la logistique, de la gestion des ressources humaines, du marketing et de la vente, des nouvelles technologies et de la finance.

Par ailleurs, grâce aux gains de productivité qu'il réalise, le Groupe renforce en permanence la part de son personnel en relation directe avec les clients, qui représentait environ 60 % des effectifs, hors croissance externe, à fin 2006, contre 58 % à fin 2003.

Le Groupe s'attache à fidéliser ses clients, développer sa part de marché auprès de ceux-ci et améliorer sa productivité. Ainsi, la marge brute par employé a augmenté entre 2004 et 2006, passant de 81,2 milliers d'euros en 2004 à 87,6 milliers d'euros en 2005 et à 101,5 milliers d'euros en 2006.

6.2.6 | Des relations privilégiées avec les fournisseurs

Le Groupe organise les relations avec ses fournisseurs autour d'un nombre restreint de fournisseurs stratégiques, acteurs mondiaux de l'industrie du matériel électrique basse tension et courants faibles, et d'un certain nombre de fournisseurs opérant dans une région ou un pays donné. Ces relations privilégiées permettent au Groupe de négocier des conditions commerciales plus favorables, d'obtenir des gains de productivité, de réaliser des économies d'échelle en matière logistique et de bénéficier des ressources marketing du fournisseur.

La gestion active du portefeuille de fournisseurs du Groupe s'est traduite par une concentration progressive des achats (voir paragraphe 6.5.2 « L'achat et l'approvisionnement »).

Le Groupe estime avoir des relations généralement équilibrées d'interdépendance avec la plupart de ses fournisseurs importants, limitant ainsi les risques inhérents à une concentration des fournisseurs (voir paragraphe 4.2.3 « Risques liés à la dépendance commerciale »). En effet, le poids du Groupe dans les ventes de matériel électrique basse tension et courants faibles des vingt-cinq premiers fournisseurs est dans la plupart des cas comparable au poids que chacun de ceux-ci représente dans les achats du Groupe. En outre, le poids du Groupe dans les ventes de matériel électrique basse tension et courants faibles des autres fournisseurs lui est favorable.

6.2.7 | Un modèle logistique efficace

Les activités de distribution du Groupe s'appuient sur un modèle logistique qui comprend des centres logistiques régionaux, des agences mères et leurs agences satellites et des agences autonomes (voir paragraphe 6.5.6 « L'organisation logistique et du transport »). Le choix de l'un de ces modes de distribution pour une région donnée dépend de nombreux paramètres. Le Groupe estime que ce modèle logistique permet d'adapter les services fournis aux besoins de ses clients en leur faisant bénéficier d'une gamme de produits plus étendue et d'adapter à moindre coût son mode de distribution aux caractéristiques des marchés locaux.

6.2.8 | Un modèle économique générateur de flux de trésorerie élevés

La rentabilité opérationnelle du Groupe associée à une gestion rigoureuse de son besoin en fonds de roulement et à une faible intensité capitalistique lui ont permis de générer des flux de trésorerie importants.

Le pilotage du besoin en fonds de roulement, visant à une réduction des stocks et des délais de paiement clients grâce à l'optimisation continue de la logistique et du *credit management*, est une composante de la rémunération variable du management. En conséquence, le besoin en fonds de roulement a décru régulièrement en pourcentage du chiffre d'affaires en 2004 et 2005, en données publiées et en 2006 en données comparables. Le déploiement du modèle logistique vers une structure fondée sur des agences mères et des centres régionaux de distribution ainsi que la mise en place de logiciels de suivi du recouvrement des créances sont des exemples d'initiatives ayant conduit à une réduction du besoin en fonds de roulement du Groupe en pourcentage des ventes.

Par ailleurs, le Groupe a maintenu des dépenses d'investissements brutes d'exploitation régulières au cours des trois dernières années à un niveau annuel compris entre 0,6 % et 0,8 % de son chiffre d'affaires consolidé. Cette politique d'investissements est représentative de la faible intensité capitalistique de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles.

Le retour sur capitaux employés[1] a ainsi augmenté d'environ 270 points de base entre 2004 et 2006, grâce à une croissance, sur cette période, de l'EBITA et de la génération de flux de trésorerie par rapport aux capitaux employés.

A l'exception de l'acquisition de GE Supply, le Groupe a ainsi pu financer une partie significative de sa croissance externe en 2005 et en 2006 grâce à ses flux de trésorerie d'exploitation.

6.2.9 | Une structure de coûts flexible

Le Groupe bénéficie de leviers de rentabilité importants favorisant l'amélioration de sa marge opérationnelle en période de croissance, dans la mesure où ses coûts fixes peuvent croître plus lentement que son chiffre d'affaires. A l'inverse, le Groupe estime que sa capacité d'adaptation lui permettrait d'atténuer l'effet défavorable d'une éventuelle baisse de chiffre d'affaires sur sa marge opérationnelle.

Sur la base des informations financières pro forma 2006, le Groupe estime que la structure de ses charges d'exploitation avant amortissement se compose de coûts fixes (environ 48 %), de coûts flexibles (environ 27 %) et de coûts variables (environ 25 %). Les proportions des coûts flexibles et des coûts variables décrites au présent paragraphe, varient en fonction des pays.

Les coûts flexibles, constitués principalement des frais de personnel en Amérique du Nord, des dépenses promotionnelles et d'autres charges similaires, peuvent être ajustés rapidement selon l'évolution du chiffre d'affaires. Les coûts variables, constitués principalement des commissions et bonus des forces de vente, des coûts de transport ainsi que des pertes et provisions sur créances commerciales, sont directement liés au chiffre d'affaires. En conséquence, si le Groupe avait à faire face à une baisse d'activité, il estime être en mesure d'adapter sa structure de coûts flexibles et variables à l'évolution de son chiffre d'affaires.

6.2.10 | Une équipe de direction expérimentée

Le management du Groupe bénéficie d'une grande expérience de la distribution professionnelle ainsi que d'une expertise en matière opérationnelle, financière et d'opérations de fusions et acquisitions. Sous son impulsion, le Groupe a connu deux étapes distinctes dans son développement qui lui ont permis de renforcer sa position de leader mondial : une période de réorganisations majeures entre 2002 et 2004 dans un contexte de conjoncture économique difficile suivie d'une période de développement entre 2004 et 2006 porté par la croissance organique, l'amélioration significative de la rentabilité opérationnelle et une croissance externe soutenue en 2006. L'équipe de direction actuelle place le Groupe dans des conditions favorables de poursuite de croissance de sa rentabilité et de génération de flux de trésorerie.

6.3 | Stratégie du Groupe

La stratégie de développement du Groupe s'articule autour d'un ensemble de leviers lui permettant de poursuivre sa croissance organique tout en améliorant sa rentabilité. Par ailleurs, le Groupe entend poursuivre activement sa politique de croissance externe.

(1) Le retour sur capitaux employés est calculé par Rexel S.A. en rapportant le résultat opérationnel ajusté par le capital employé ajusté. Le résultat opérationnel ajusté correspond au résultat opérationnel avant autres produits et charges, diminué des charges financières liées aux engagements de retraite et d'un effet impôt calculé sur la base du taux d'impôt moyen du Groupe. Le capital employé ajusté correspond à la somme des agrégats suivants à chaque clôture: immobilisations corporelles et incorporelles et besoin en fonds de roulement, diminué de la dette liée aux engagements de retraite, des autres dettes non financières et des provisions. Les immobilisations incorporelles intègrent les survaleurs, qui ont été retraitées de la survaleur née lors de la mise en place du LBO, afin de retenir les survaleurs nettes existantes préalablement à la transition aux normes IFRS.

6.3.1 | Développer les parts de marché du Groupe, source de croissance et d'économies d'échelle

6.3.1.1 | Etendre le réseau d'agences

Afin de conforter son leadership local, le Groupe a prévu de créer, au cours des trois prochains exercices, une quarantaine d'agences supplémentaires chaque année, dont l'objectif est de générer, à partir de 2009, un chiffre d'affaires annuel additionnel de 200 à 300 millions d'euros pour les 120 agences. Ces points de vente seront pour la plupart des satellites d'agences existantes (voir paragraphe 6.5.6 « L'organisation logistique et du transport »), dont la mise en place représenterait des dépenses d'investissements limitées (de l'ordre de 20.000 à 100.000 euros par agence) avec un retour sur investissement rapide (de l'ordre de 12 à 18 mois).

6.3.1.2 | Déployer une structure commerciale multi-réseaux

Dans les pays où il dispose d'une part de marché significative, le Groupe estime que la coexistence de réseaux différents en termes d'offre produits et de services permet des gains de parts de marché supérieurs à ceux qui pourraient être réalisés en utilisant un seul réseau. En effet, une structure commerciale multi-réseaux offre les avantages suivants pour un distributeur :

— vis-à-vis des clients, ces différents réseaux permettent de proposer des offres couvrant une plus large part des demandes du marché et de mieux cibler les attentes des différents segments de clients ; et

— vis-à-vis des fournisseurs, ils offrent des opportunités plus ciblées en termes d'animation commerciale.

En conséquence, le Groupe entend poursuivre cette stratégie soit à l'occasion d'acquisitions, soit en réorganisant son réseau existant, comme cela a été le cas en France en 2005 avec la création du réseau Coaxel en parallèle au réseau Rexel.

6.3.1.3 | Enrichir les outils marketing et les canaux de distribution

La stratégie commerciale du Groupe vise à servir le plus grand nombre de clients sur un marché donné tout en maximisant la part de leurs achats effectués auprès du Groupe. Elle s'appuie notamment sur le déploiement de nouveaux canaux de distribution et sur une plus grande segmentation clients. A ce titre, le Groupe met en œuvre différents projets, à des stades de maturité divers :

— développement du commerce électronique dans la plupart des pays (voir paragraphe 6.5.5.2 « Des outils marketing adaptés ») qui a représenté 4% du chiffre d'affaires 2006 en données publiées et 5,3 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 (contre 1,7 % en 2005), bénéficiant notamment des acquisitions réalisées en 2006. Le Groupe a pour objectif de réaliser par l'intermédiaire de ce canal de distribution 9 % du chiffre d'affaires en 2009 ;

— étude de nouveaux canaux de distribution. A titre d'exemple, le réseau Denmans au Royaume-Uni propose une offre de produits et une organisation commerciale spécifiques ainsi que l'envoi de catalogues aux clients. En France, le Groupe expérimente la gestion de rayons « matériel électrique » dans les points de vente d'un distributeur de matériaux de construction ;

— mise en œuvre d'une approche dédiée pour un segment de clientèle donné, à travers, par exemple, la création de « labels ». En France, il existe désormais un label Inexel, correspondant aux besoins des installateurs résidentiels, et deux labels, Neoxis et DXI, pour les entreprises industrielles. A l'avenir, le Groupe poursuivra le développement de labels de façon sélective, selon la situation concurrentielle et la maturité des différents marchés locaux.

Cette liste n'est pas exhaustive, le Groupe développant une culture entrepreneuriale qui favorise la concrétisation d'idées innovantes en réponse aux besoins spécifiques de certaines catégories de clientèles.

6.3.1.4 | Renforcer l'offre de services à valeur ajoutée

En tant que fournisseur de solutions techniques, le Groupe assiste ses clients dans le choix et la maîtrise des techniques d'installation des produits distribués et leur fournit des prestations de livraison adaptées. De plus, l'acquisition de GE Supply permet au Groupe d'enrichir son offre de services à valeur ajoutée, à destination notamment des clients industriels. Ces services comprennent notamment :

— des programmes d'externalisation de la chaîne logistique, notamment dans le domaine de la gestion des stocks et de l'assemblage, de la distribution de pièces de rechange et de l'externalisation des services logistiques ; et

— des formations, l'aide à la programmation d'automates ou encore l'aide à la réalisation de schémas de câblage.

Le Groupe souhaite continuer le développement de cette gamme d'expertises.

6.3.1.5 | Développer l'activité avec les clients « grands comptes »

La combinaison de ses positions internationales et locales ainsi que la structure de ses plates-formes logistiques et informatiques, permettent au Groupe de proposer une offre de produits et de services adaptée aux besoins des « grands comptes ». Le Groupe inclut dans ce segment les clients multi-sites aux niveaux national ou international qui représentent chacun un chiffre d'affaires annuel d'au moins 0,5 million d'euros.

Afin de mieux servir ces clients, le Groupe a mis en place une structure dédiée aux « grands comptes ». Ainsi, le Groupe emploie un personnel spécialisé dans ses principaux marchés et a développé une offre de services dédiés aux grands comptes tels que l'EDI (*Electronic Data Interchange*), permettant à ceux-ci de visualiser en temps réel la disponibilité des stocks du Groupe, les catalogues électroniques ou la gestion des stocks des clients. Le service aux « grands comptes » s'appuie sur le réseau des agences et les fonctions support du Groupe. Les acquisitions de Capitol Light and Supply, dans le secteur de l'éclairage de chaînes de magasins, et de GE Supply en matière de services logistiques ont permis au Groupe d'enrichir cette offre.

Sur la base du chiffre d'affaires pro forma 2006, le Groupe estime avoir réalisé un chiffre d'affaires de plus de 1 milliard d'euros sur le segment « grands comptes ». Le Groupe estime que ce segment représente une part significative du marché mondial de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles et a pour objectif de faire progresser le chiffre d'affaires réalisé par ce segment au rythme annuel moyen de 7 % en données comparables et à nombre de jours constant (tels que ces termes sont définis au Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat »).

6.3.2 | Augmenter la rentabilité opérationnelle

Entre 2004 et 2006, le Groupe a structurellement amélioré sa rentabilité opérationnelle et entend poursuivre cet effort par un ensemble d'actions, dont les principales sont décrites ci-dessous.

6.3.2.1 | Optimiser les relations avec les fournisseurs

En s'appuyant sur un volume d'achats pro forma 2006 de 8 milliards d'euros, le Groupe organise les relations avec ses fournisseurs autour d'un nombre restreint de partenaires stratégiques d'envergure mondiale, de fournisseurs nationaux et de fournisseurs locaux permettant d'adapter son offre produits aux spécificités locales.

Outre des conditions tarifaires avantageuses liées à sa taille, le Groupe développe un ensemble de services à valeur ajoutée qui constituent l'ossature des partenariats avec ses fournisseurs. A titre d'exemple, le Groupe met en œuvre des actions de formation, des opérations commerciales et marketing conjointes et accompagne ses fournisseurs dans leur développement international. La comparaison des conditions pratiquées par ses fournisseurs offre également au Groupe l'opportunité d'améliorer en permanence ses conditions commerciales.

Le Groupe construit des relations structurées et étroites avec l'ensemble de ses fournisseurs. Avec les fournisseurs stratégiques, ces relations sont formalisées par des accords cadres conclus au niveau du Groupe et dont le champ d'application est à la fois international et local.

Le Groupe entend poursuivre l'optimisation de son portefeuille de fournisseurs avec pour objectif à moyen terme d'augmenter significativement sa marge brute.

6.3.2.2 | Optimiser les prix de vente

Le Groupe cherche en permanence à optimiser ses prix de vente de façon à maximiser durablement son taux de marge brute, tout en conservant sa compétitivité. A cet effet, le Groupe entend valoriser au mieux les prestations apportées à chaque client. En effet, selon une étude externe menée par un institut d'études marketing, Cocedal, en septembre 2006, le prix des produits n'est pas le premier critère de choix d'un distributeur électrique, par opposition à la disponibilité des produits et à la qualité du service offert.

Etant donné la complexité inhérente à l'activité de distribution professionnelle (grand nombre de profils clients et de produits), la détermination du prix optimal requiert la maîtrise de nombreux paramètres, notamment :

— segmentations clients et produits ;

— étude de la concurrence et des habitudes d'achat des clients ;

— valorisation des services ne faisant pas l'objet d'une facturation distincte par le Groupe.

Dans le cadre de la réalisation de projets, le Groupe négocie des conditions tarifaires spécifiques auprès de certains fournisseurs dont il fait bénéficier ses clients. Ces négociations font également partie intégrante du processus d'optimisation des prix de vente.

Par ailleurs, depuis 2006, le Groupe est entré dans une dynamique internationale visant à optimiser ses grilles tarifaires sur ses différents marchés. A cet effet, des plans d'actions spécifiques ont été conduits dans différents pays (Autriche, Allemagne, Etats-Unis) qui ont permis des améliorations significatives du taux de marge brute. Le Groupe entend poursuivre cette démarche dans d'autres pays.

Enfin, le pilotage du portefeuille produits constitue également un levier d'amélioration du taux de marge brute en privilégiant les références présentant un niveau de taux de marge plus élevé.

6.3.2.3 | Déployer des marques propres au Groupe

Sur la base d'une analyse de son portefeuille produits, le Groupe a identifié certains segments adaptés au développement de marques distributeur. Ceux-ci présentent les caractéristiques suivantes :

— moindre importance accordée par les clients à la notoriété des marques fournisseurs ;

— fonctionnalité renforcée par un packaging adapté aux utilisations des clients ; et

— forte fragmentation des fabricants.

Il s'agit, en particulier, de l'outillage, de certains accessoires d'installation et de certains produits de sécurité et de communication.

Dans ce contexte, le Groupe a créé avec succès des marques propres (telles que Bizline, Elektripro, Sector et Gigamedia) qui présentent un taux de marge brute plus élevé d'au moins 10 % du chiffre d'affaires que celui des produits de marque fabricant.

Les ventes de produits réalisées sous marques propres ont représenté environ 1 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006. A l'avenir, le Groupe entend continuer le développement et le déploiement de ses marques propres de façon ciblée et estime que ces produits représenteront d'ici à 2009 un potentiel compris entre 2 % et 5 % de son chiffre d'affaires consolidé.

6.3.2.4 | Améliorer la productivité

Afin d'assurer une amélioration constante de la qualité de ses services, le Groupe augmente progressivement la part de son personnel en contact direct avec les clients, qui représentait environ 60 % des effectifs, hors croissance externe, à fin 2006, contre 58 % en 2003. Par ailleurs, le Groupe cherche à améliorer l'utilisation de ses fonctions support, notamment la logistique, les achats et les services administratifs, afin d'optimiser ses coûts de fonctionnement.

En parallèle, le Groupe cherche à accroître la motivation de ses employés en augmentant la part variable de leur rémunération en fonction d'objectifs de performance.

Ces efforts se sont traduits par une amélioration de la marge brute par employé, de 81,2 milliers d'euros en 2004 à 101,5 milliers d'euros en 2006.

6.3.2.5 | Optimiser les structures logistiques

Le Groupe entend continuer à adapter ses structures logistiques en fonction de la densité de son réseau d'agences et des attentes de ses clients, en particulier aux Etats-Unis, notamment par la création de centres de distribution régionaux et la transformation d'agences autonomes en agences mères (voir paragraphe 6.5.6 « L'organisation logistique et du transport » pour une description de l'organisation logistique du Groupe). En 2006, le Groupe estime qu'environ 65 % de son chiffre d'affaires consolidé a été réalisé dans des pays qui bénéficient d'un modèle logistique adapté aux exigences du marché et à la structure de l'activité du Groupe. Ainsi, le Groupe estime que la configuration actuelle de son réseau de distribution présente un potentiel d'amélioration sur un périmètre représentant environ 35% de son chiffre d'affaires.

Ces structures logistiques plus adaptées aux besoins des clients devraient permettre au Groupe de réduire ses coûts (notamment d'approvisionnement, de stockage et de transport) tout en améliorant la qualité du service offert à ses clients (plus grand nombre de références disponibles dans de meilleurs délais).

L'optimisation des structures logistiques a pour objectif de permettre au Groupe à moyen terme d'augmenter son résultat d'exploitation et de réduire ses stocks.

6.3.2.6 | Rationaliser les systèmes d'information

Le développement historique du Groupe par croissance externe a abouti à la coexistence, au sein du Groupe, de nombreux systèmes d'information. Les dépenses relatives aux systèmes d'information ont représenté 1,3 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2006.

Le Groupe a divisé par plus de deux le nombre de ses systèmes d'information depuis 2002 et a, en particulier, mis en place une plate-forme de gestion commerciale unique en France en substitution de plusieurs systèmes régionaux. A fin 2006, la mise en place de cette plate-forme a été achevée sur l'ensemble du réseau d'agences français.

Le Groupe a pour objectif de réduire le nombre de ses systèmes pour arriver à moins de 20 (hors nouvelles acquisitions) avant la fin de l'année 2009 et entend les rendre plus performants. Cette politique s'inscrit dans le cadre du plan d'action suivant :

— une réduction du nombre de systèmes d'information de Rexel, Inc. aux Etats-Unis (hors acquisitions réalisées en 2006) de 6 à la fin de l'année 2006 à 2 à la fin de l'année 2008 (voir paragraphe 6.5.7 « Les systèmes d'information ») ;

— un nouveau progiciel ERP (*Enterprise Resource Planning*) commun à plusieurs pays européens, notamment en Europe Centrale et de l'Est, et à certaines activités telles que Citadel, Bizline et Conectis, générateur d'économies d'échelle.

Par ailleurs, pour accompagner son développement organique, le Groupe enrichit régulièrement ses systèmes d'information de nouvelles fonctionnalités telles que la gestion de la relation client, la gestion des stocks, le contrôle de la marge ou le commerce électronique.

6.3.2.7 | Réduire le besoin en fonds de roulement

En tant que distributeur, le besoin en fonds de roulement représente une part importante des capitaux employés par le Groupe. Le Groupe a pour objectif de continuer à réduire son besoin en fonds de roulement par les moyens suivants :

— en améliorant le taux de rotation de ses stocks grâce à une offre produits adaptée aux consommations des clients, s'appuyant notamment sur des analyses statistiques de leurs achats. En particulier, le Groupe est attentif à limiter le risque d'obsolescence inhérent au caractère technique des produits qu'il distribue ;

— en réduisant l'écart entre les délais de paiement aux fournisseurs et ceux des clients, tout en adaptant les délais de paiement aux fournisseurs. A cet effet, le Groupe veille à ce que les délais de paiement de ses clients soient conformes aux meilleures pratiques de marché dans chaque pays où il opère ; et

— en s'efforçant de raccourcir le délai de recouvrement de ses créances commerciales.

6.3.2.8 | Maintenir un faible niveau de dépenses d'investissement

En tant que distributeur, l'intensité capitalistique du modèle économique du Groupe est peu élevée. L'équipe de direction a l'intention de continuer à contrôler les dépenses d'investissement du Groupe dans le cadre de l'application rigoureuse de critères de retour sur investissement. Les dépenses d'investissement brutes d'exploitation du Groupe ont représenté 0,7 % de son chiffre d'affaires en 2006.

6.3.3 | Poursuivre la croissance externe

Le Groupe a l'intention de poursuivre une politique d'acquisition sélective de distributeurs régionaux afin de renforcer sa part de marché dans les régions où il est déjà présent et de s'implanter sur de nouveaux marchés.

Dans un contexte de marché fragmenté qui comporte de nombreuses opportunités d'acquisitions, le Groupe estime que sa taille et ses fortes parts de marché locales, ainsi que son expérience en matière d'acquisitions et d'intégration, lui permettent de mieux identifier les cibles et de réaliser ces acquisitions plus efficacement que ses concurrents de moindre taille ou ayant moins d'expérience en la matière.

Le Groupe continuera de privilégier l'acquisition de petites et moyennes entreprises, à l'image de Elektro-Material A.G. en Suisse, Elettro Bergamo en Italie, Capitol Light and Supply ou DH Supply aux Etats-Unis, acquises en 2006. Pour la période 2007 à 2009, le Groupe a pour objectif de réaliser chaque année des acquisitions de petites et moyennes entreprises, pour un montant d'environ 150 à 250 millions d'euros par an, permettant de générer une croissance complémentaire de son chiffre d'affaires de 2 % à 3 % par an.

Le Groupe se réserve également la possibilité de réaliser des acquisitions importantes, telles que GE Supply en 2006, si l'opportunité se présente.

Le Groupe souhaite notamment développer sa présence en Asie où se situent des marchés à fort potentiel de croissance, bien que les volumes devraient y rester limités à moyen terme en comparaison avec ceux des marchés matures. Ces développements s'effectueront en partenariat avec les fabricants.

Le Groupe poursuivra l'analyse sélective de ces opportunités notamment sur la base des critères opérationnels et financiers suivants :

— création d'un leadership local, augmentation de la densité sur une zone donnée et amélioration de la performance par complémentarité avec les implantations actuelles du Groupe ;

— convergence des sources d'approvisionnement de la cible avec les fournisseurs du Groupe ;

— existence d'un savoir-faire spécifique dans certaines familles de produits et services ;

— forte notoriété locale et qualité du portefeuille de clients ; et

— création de valeur dans un délai de trois ans maximum, c'est-à-dire un retour sur capitaux employés[2] supérieur à 8 %.

6.4 | Le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles

6.4.1 | Un marché d'environ 145 milliards d'euros en croissance et bénéficiant de tendances favorables

6.4.1.1 | Caractéristiques du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles

Un marché de taille significative

Sur la base de ses estimations, le Groupe considère que le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles représentait en 2006 un marché d'environ 145 milliards d'euros au niveau mondial.

En sus des 145 milliards d'euros de produits vendus par des distributeurs professionnels, deux autres canaux de distribution existent pour le matériel électrique basse tension et courants faibles :

— les fabricants vendent leurs produits directement à certains clients des marchés industriel et tertiaire. Ces ventes sont essentiellement réalisées dans le cadre de grands projets ou de grands contrats (construction de sites industriels par exemple) dont l'importance et les spécificités techniques peuvent justifier une relation directe entre le fabricant et le client final ;

— les grandes surfaces de bricolage distribuent des produits directement aux utilisateurs finaux par le biais de surfaces commerciales à usage général. Elles sont caractérisées par une offre produits en matériel électrique plus réduite et sont essentiellement destinées au marché résidentiel.

Un marché plus développé dans les pays à économies matures

Les caractéristiques du secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles varient en fonction du niveau de développement des marchés. Dans les pays émergents, le marché, axé sur des grands projets d'infrastructures, est plutôt servi par des fabricants qui vendent leurs produits directement aux utilisateurs finaux. Les pays à économies matures (par exemple la France, les Etats-Unis, le Royaume-Uni ou la Suède) présentent un environnement plus favorable au modèle de distribution professionnelle, interface préférentielle entre les fabricants et les clients finaux, en raison notamment de besoins industriels et de construction plus diffus, d'un souci du confort plus important (lié à un pouvoir d'achat plus élevé) ou d'un niveau de réglementation supérieur.

(2) Le retour sur capitaux employés est calculé par Rexel S.A. en rapportant le résultat opérationnel ajusté par le capital employé ajusté. Le résultat opérationnel ajusté correspond au résultat opérationnel avant autres produits et charges, diminué des charges financières liées aux engagements de retraite et d'un effet impôt calculé sur la base du taux d'impôt moyen du Groupe. Le capital employé ajusté correspond à la somme des agrégats suivants à chaque clôture : immobilisations corporelles et incorporelles et besoin en fonds de roulement, diminué de la dette liée aux engagements de retraite, des autres dettes non financières et des provisions. Les immobilisations incorporelles intègrent les survaleurs, qui ont été retraitées de la survaleur née lors de la mise en place du LBO, afin de retenir les survaleurs nettes existantes préalablement à la transition aux normes IFRS.

6.4.1.2 | Répartition géographique du marché

Selon les estimations du Groupe, l'Amérique du Nord constitue la part la plus importante du marché mondial de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles, soit 40 % environ en 2006. L'Europe représenterait quant à elle environ 28 % de ce marché et l'Asie-Pacifique (hors Japon) environ 12 % en 2006. Ce marché se divise en 59 milliards d'euros pour l'Amérique du Nord, 41 milliards d'euros pour l'Europe et 18 milliards d'euros pour l'Asie-Pacifique (hors Japon) en 2006. Le Groupe estime que la taille du marché au Japon en 2006 était environ de 11 milliards d'euros.

Répartition entre les principaux pays de la distribution professionnelle de matériel électrique[1]

Pays	Etats-Unis	Allemagne	Italie	France	Royaume-Uni	Canada	Chine
(en milliards d'euros)							
Taille	***55***	***8***	***6***	***6***	***4,5***	***4***	***2[2]***

(1) Source : estimations Rexel.

(2) Estimation du segment de la distribution professionnelle de matériel électrique telle qu'elle est calculée dans les pays présentant une structure de distribution professionnelle développée.

6.4.1.3 | Marchés finaux de l'installation de matériel électrique

La distribution professionnelle de matériel électrique s'adresse à trois marchés finaux sur lesquels interviennent les clients des distributeurs de matériel électrique :

— le marché industriel, qui recouvre l'utilisation de matériel électrique dans les usines et autres sites industriels, soit dans le cadre de leur construction ou de leur extension, soit dans celui de leur maintenance, de leur rénovation ou de leur mise aux normes. Le Groupe estime que le marché industriel a représenté environ 36 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 ;

— le marché tertiaire, qui recouvre l'utilisation de matériel électrique dans les magasins, écoles, bureaux, hôtels, équipements collectifs et infrastructures de transport, dans le cadre de leur construction, extension, maintenance, rénovation ou mise aux normes. Le Groupe estime que le marché tertiaire a représenté environ 38 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 ; et

— le marché résidentiel, qui recouvre essentiellement l'utilisation de matériel électrique dans les habitations, les complexes immobiliers, les immeubles et les logements publics, dans le cadre de leur construction, extension ou rénovation. Le Groupe estime que le marché résidentiel a représenté environ 26 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006.

6.4.1.4 | Un marché en croissance et bénéficiant de tendances favorables

De multiples facteurs de croissance

Le Groupe estime que son marché, au même titre que la consommation d'électricité, a vocation à continuer à croître en volume sur le long terme. Cette tendance haussière est notamment portée par une conjugaison de facteurs macroéconomiques tels que :

— la croissance démographique ;

— le développement économique ;

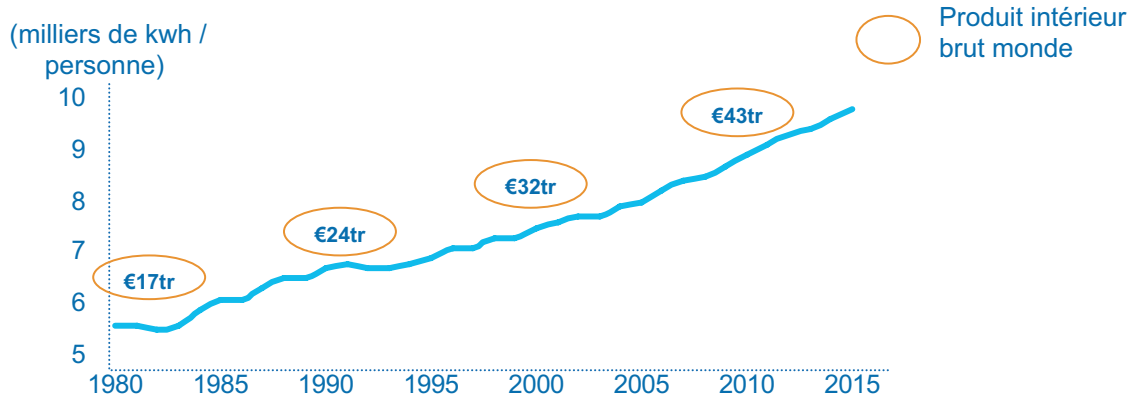
— l'urbanisation croissante ;

— l'augmentation des exigences de confort, d'économie d'énergie et de sécurité ; et

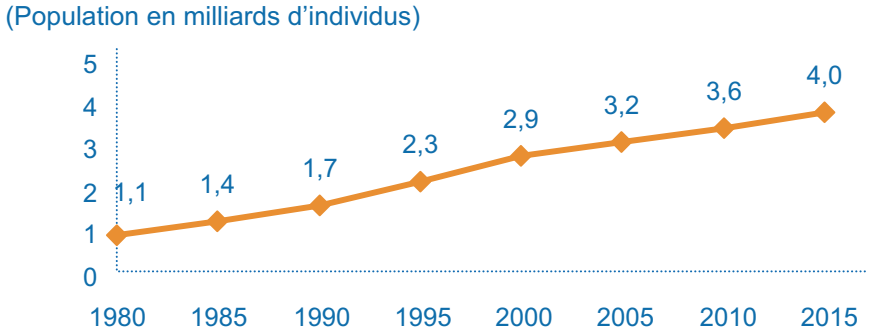
— le développement de l'accès à l'électricité.

Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la consommation d'électricité (Sources : *Agence Internationale de l'Energie, Global Insight, Economist Intelligence Unit, Energy Information Administration*).

Pays de l'OCDE



Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la population des pays émergents qui dispose d'un accès au réseau électrique (Sources : *Agence Internationale de l'Energie*).



Outre les facteurs macroéconomiques, le Groupe estime que le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles est porté par la conjugaison de différents facteurs :

— des progrès technologiques continus (la domotique par exemple) et une modernisation du matériel existant. Les clients recherchent en effet des produits à plus forte valeur ajoutée offrant des fonctionnalités accrues, en particulier en termes de sécurité, de confort d'utilisation et d'économie d'énergie, conduisant ainsi à un fort taux de renouvellement des références produits ;

— un environnement réglementaire évolutif et différent selon les pays. La modification des normes de sécurité et de consommation d'énergie constitue notamment un facteur de renouvellement des équipements ; et

— le développement de services d'assistance technique et de maintenance, en raison notamment du caractère de plus en plus technique des installations et de la demande croissante de prestations à valeur ajoutée par les clients.

L'émergence de nouveaux marchés

Le marché mondial de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles pourrait profiter à terme du développement de certains pays émergents. Une structuration de leur tissu économique favoriserait l'intervention de distributeurs dans la commercialisation des produits et le développement de services à valeur ajoutée.

Sur la base d'une analyse multicritères des différents marchés émergents (à savoir, potentiel de marché, facilité d'accès au client, importance stratégique des fournisseurs locaux, standardisation des équipements, importance des distributeurs multimarques, niveau de professionnalisme existant dans la distribution), le Groupe estime que la Chine constituera la principale opportunité dans un contexte où le marché distribué représente encore une part relativement faible par rapport au marché des fabricants.

Enfin, le Groupe estime que le rôle des distributeurs professionnels est renforcé par l'évolution des attentes de ses clients, demandeurs d'une meilleure qualité de services notamment en termes de facilité d'approvisionnement et de disponibilité des produits.

6.4.2 | Un marché fragmenté avec un potentiel significatif de concentration

6.4.2.1 | Un marché fragmenté

Au niveau mondial, le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles est caractérisé par un grand nombre d'acteurs. Le Groupe estime qu'il occupe la place de leader avec une part de marché d'environ 7 % au niveau mondial, un chiffre d'affaires pro forma 2006 d'environ 10,7 milliards d'euros et un réseau de plus de 1.900 agences.

La fragmentation du marché est plus ou moins importante selon les pays. Aux Etats-Unis plus spécifiquement, marché sur lequel le Groupe estime occuper la place de leader depuis l'acquisition de GE Supply en août 2006, cette fragmentation est particulièrement importante. Dans ce pays, le Groupe estime en effet que les quatre premiers distributeurs (y compris le Groupe) ont représenté, en incluant leurs acquisitions en année pleine, environ 26 % de la totalité des ventes réalisées en 2006. Cette configuration s'explique en particulier par l'étendue géographique du marché et la présence historique de nombreux acteurs locaux. Ainsi, le Groupe estime que plus de 200 distributeurs de matériel électrique réalisant un chiffre d'affaires de plus de 30 millions de dollars américains interviennent aux Etats-Unis (Source : *Electrical Wholesaling*). En revanche, dans certains pays tels que la France, les Pays-Bas, l'Australie, le Royaume-Uni ou le Canada, une large part du marché est occupée par un nombre limité de distributeurs. Une telle situation provient de la présence historique d'acteurs ayant consolidé et structuré ces marchés.

Le Groupe estime qu'en 2005 (en incluant GE Supply dans ses ventes), 26 % seulement du chiffre d'affaires mondial sur le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles a été réalisé par 7 distributeurs majeurs : le Groupe, Consolidated Electrical Distributors (« CED »), W.W. Grainger (« Grainger »), Graybar Electric Company (« Graybar »), WESCO International (« WESCO »), lesquels sont principalement implantés en Amérique du Nord, ainsi que Hagemeyer et Sonepar qui sont implantés de manière prépondérante en Europe.

74 % du chiffre d'affaires mondial sur le marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles serait ainsi réalisé par un grand nombre d'entreprises de moindre taille intervenant à un niveau national, régional ou local. Dans certains pays, de petits distributeurs de matériel électrique cherchent à accroître leur poids relatif en constituant des centrales d'achat. Il s'agit aussi bien de chaînes de distribution nationales que de distributeurs indépendants gérant une ou plusieurs agences.

La fragmentation du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles dans certains pays ainsi que la recherche de gains de productivité et d'économies d'échelle favorisent la consolidation des distributeurs. Selon le Groupe, les niveaux de consolidation sont très hétérogènes selon les pays. Dans certains marchés où un nombre limité d'acteurs détient des parts de marché importantes, comme la France, l'Australie ou le Canada, les opérations de croissance externe sont moins fréquentes et de taille réduite. En revanche, d'autres marchés, comme les Etats-Unis, l'Allemagne, l'Italie ou l'Espagne, sont très fragmentés. Les Etats-Unis, qui représentent la part la plus importante du marché mondial, ont connu au cours des dernières années de nombreuses opérations de consolidation et continuent de représenter un fort potentiel de croissance.

6.4.2.2 | Des positions concurrentielles différentes

L'état de la concurrence sur ce marché est lié aux différents choix stratégiques opérés par le Groupe et ses principaux concurrents.

Ces acteurs adoptent des positionnements différents en fonction notamment de :

— leurs cibles de clientèle (artisans, grands comptes, entreprises d'installation intervenant sur différents marchés, institutionnels) ;

— leurs offres de produits (à l'attention de l'ensemble des marchés finaux ou concentrées sur certains marchés finaux ou segments de marchés finaux) et de services (formation des installateurs par exemple) ;

— leur organisation commerciale (nombre de représentants itinérants, nombre et taille des points de vente, service téléphonique et support technique) ;

— leur organisation logistique et leurs canaux de distribution (densité du réseau d'agences, importance des centres de stockage, modalités de livraison) ; et

— leur politique d'approvisionnement (nombre de fournisseurs et existence de partenariats avec les principaux fournisseurs du marché).

Ainsi, alors que certains acteurs du marché, à l'instar du Groupe, se concentrent de manière ciblée sur la distribution professionnelle de matériel électrique, d'autres proposent une gamme de produits moins complète et pouvant couvrir d'autres segments de marché (matériaux du bâtiment, matériel de plomberie, fournitures industrielles, produits de maintenance et de réparation, à titre d'exemple).

6.4.3 | Un marché caractérisé par un modèle économique attractif

6.4.3.1 | Un renouvellement de l'offre produits soutenant la croissance des prix

Le développement et le renouvellement continus de l'offre de produits à plus forte valeur ajoutée favorisent une croissance régulière des prix moyens. Cette tendance est particulièrement notable dans les familles de produits les plus techniques telles que les automatismes industriels, l'éclairage, la sécurité et la communication. Elle est également soutenue par l'évolution des normes de sécurité et d'économie d'énergie qui favorisent le renouvellement et la montée en gamme des produits.

6.4.3.2 | Une corrélation entre part de marché locale et rentabilité opérationnelle

L'activité de distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles se développe au niveau local dans le cadre de relations étroites et récurrentes avec les clients. Le Groupe a constaté historiquement une corrélation entre la part de marché locale et la rentabilité opérationnelle locale, qu'il attribue notamment à une utilisation optimisée des infrastructures logistiques.

6.4.3.3 | Un faible niveau d'intensité capitalistique

La distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles ne requiert pas un niveau de capitaux employés important dans la mesure où elle ne nécessite pas d'infrastructures de production ou d'activité de recherche et développement. Une partie importante des capitaux employés est constitué du besoin en fonds de roulement, dont le volume est directement lié au niveau d'activité. Cette caractéristique permet aux distributeurs de limiter en partie les effets négatifs d'une baisse d'activité sur la génération de flux de trésorerie, grâce à la réduction mécanique du besoin en fonds de roulement résultant de cette baisse d'activité.

Les dépenses brutes d'investissement opérationnel ont représenté entre 0,6 % et 0,8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au cours des trois dernières années. Les dépenses d'investissement non financier concernent principalement le développement des systèmes d'information, la modernisation et l'extension du réseau d'agences ainsi que l'amélioration des outils logistiques. En outre, à l'instar du Groupe, les distributeurs peuvent opter pour une politique de location des locaux nécessaires aux agences et aux centres logistiques, ce qui se traduit par des dépenses d'investissement non financier peu élevées au regard de la plupart des secteurs industriels.

6.4.3.4 | Une forte génération de flux de trésorerie

En période de croissance, les distributeurs de matériel électrique basse tension et courants faibles sont en mesure de générer des flux de trésorerie importants. Ils peuvent bénéficier de ratios élevés de conversion de leur résultat opérationnel en flux nets de trésorerie, grâce à une gestion attentive de leurs coûts fixes et à leur faible intensité capitalistique.

Par ailleurs, lorsque les conditions économiques sont moins favorables, l'effet négatif d'une éventuelle diminution du chiffre d'affaires sur les flux de trésorerie peut être partiellement compensé par (i) une réduction mécanique du besoin en fonds de roulement, (ii) la capacité des distributeurs à ajuster leurs dépenses opérationnelles dans la mesure où une partie de celles-ci est variable ou flexible, et (iii) une faible intensité capitalistique. Sur la base des informations financières pro forma 2006, le Groupe estime que la structure de ses charges d'exploitation avant amortissement se compose de coûts fixes (environ 48 %), de coûts variables (environ 25 %) et de coûts flexibles (environ 27 %), ceux-ci comprenant notamment des charges de personnel susceptibles d'être ajustées en fonction de l'activité, en particulier en Amérique du Nord (voir paragraphe 6.5.6 « Politique et organisation commerciale »).

6.5 | Description des activités du Groupe

6.5.1 | Un distributeur de solutions techniques et de services

Le Groupe propose une offre étendue de produits et de services visant à répondre à l'ensemble des besoins des installateurs de matériels électriques ainsi qu'à ceux des clients industriels et commerciaux (sociétés industrielles et commerciales, collectivités et établissements publics, équipementiers et tableautiers). Les prestations de services fournies par le Groupe permettent à ses clients de maîtriser les évolutions techniques inhérentes aux familles de produits distribuées et de les accompagner tout au long de leurs projets.

6.5.1.1 | Une gamme de produits étendue

L'offre produits du Groupe, qui se répartit en sept familles, est destinée à couvrir l'ensemble des besoins des installateurs de matériel électrique et des clients industriels et tertiaires :

— les **équipements d'installation électrique** (43 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui regroupent les appareils de couplage et de protection des circuits (interrupteurs, disjoncteurs, compteurs, fusibles), les appareils de conversion et de stockage de l'énergie (transformateurs, accumulateurs et chargeurs, groupes électrogènes), les appareils de contrôle commande (PC industriels, réseaux de contrôle commande), ainsi que les capteurs, les actionneurs et consommateurs (pompes, ventilateurs, souffleurs, compresseurs) ;

— les **conduits et câbles** (27 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui permettent une distribution du courant électrique et regroupent également les goulottes, les moulures et les chemins de câbles ;

— l'**éclairage** (17 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui comprend, d'une part, les sources telles que les ampoules ou tubes incandescents, halogènes ou fluorescents, et, d'autre part, les appareils d'éclairage, tels que les systèmes d'éclairage intérieur et extérieur ainsi que les accessoires décoratifs ;

— la **sécurité** et la **communication** (6 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui incluent principalement les appareils de transmission de voix, données et images (VDI) et les appareils de détection (intrusion et incendie), de surveillance et de contrôle des accès ;

— le **génie climatique** (4 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui recouvre la ventilation, la climatisation et les appareils de chauffage ;

— l'**outillage** (1 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui inclut les outillages à main, les outillages électriques et les instruments de mesure ; et

— les **produits blancs et bruns** (2 % du chiffre d'affaires pro forma 2006) qui comprennent l'électroménager et les produits électroniques de grande consommation.

De manière générale, chacune de ces familles de produits a représenté une part relativement stable du chiffre d'affaires du Groupe au cours des trois dernières années. Cependant, au cours des deux dernières années, la part des conduits et câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 24 % en 2004 à 26 % en 2005 et à 27 % en 2006, en raison principalement de la hausse du prix du cuivre, hausse que le Groupe a pu répercuter dans ses prix de vente. En outre, l'acquisition de GE Supply a conduit à une légère augmentation de la part de l'éclairage dans le chiffre d'affaires du Groupe en 2006, passant ainsi de 16 % en 2005 à 17 % en 2006.

Le Groupe propose une gamme de produits variés lui permettant d'adapter son offre aux habitudes de consommation et aux normes techniques locales ainsi qu'aux innovations technologiques. En outre, le taux de renouvellement des références produits représente chaque année environ 20 % de la gamme distribuée par le Groupe. L'importance du nombre de références proposées à travers ses réseaux de distribution permet au Groupe d'offrir à ses clients un large éventail de solutions techniques répondant à la diversité de leurs besoins. L'offre de produits est définie en partenariat avec les fournisseurs nationaux ou internationaux et généralement commercialisée sous leurs marques, dont la notoriété nationale ou, selon le marché, régionale est un élément important dans la décision d'achat des installateurs. Ainsi, l'évolution de la gamme de produits est le résultat d'une démarche dynamique et continue qui prend en compte les attentes des clients.

Dans certains segments identifiés comme étant adaptés à leur développement, le Groupe distribue également des produits de marque propre sur lesquels il réalise des marges supérieures en moyenne à celles obtenues par ailleurs dans des catégories de produits équivalentes. Les principales marques propres du Groupe sont Sector pour les équipements électriques résidentiels et tertiaires au Royaume-Uni, Gigamedia pour les produits VDI et BizLine pour l'outillage. Par ailleurs, les sociétés Conectis et Citadel ont été créées pour structurer des offres produits dans les domaines respectifs de la VDI et de la sécurité, en raison des spécificités techniques des produits et du potentiel de croissance de ces activités. En particulier, le Groupe déploie l'offre Conectis, initialement développée en France, dans six autres pays européens.

Les innovations développées par les fabricants dans chacune des catégories de produits pour répondre à l'évolution des besoins des utilisateurs ou des normes applicables (notamment dans le domaine de la consommation d'énergie ou de la sécurité) permettent au Groupe d'améliorer la valeur de son offre. Les évolutions technologiques les plus marquantes des dernières années ont concerné notamment :

— l'amélioration des systèmes de câblage liée à l'évolution des réseaux informatiques (en quelques années, augmentation de la capacité de la bande passante de 10 megaoctets par seconde à plus de 10 gigaoctets par seconde) permise par l'introduction de nouvelles références de câbles (passage de la catégorie 5 à la catégorie 6A), qui s'est également accompagnée du renouvellement des outils de mesure devenus obsolètes ;

— le développement de la technologie LED (*Light Emitting Diode* ou Diode Electro Luminescente), auparavant utilisée uniquement dans les systèmes de signalisation, désormais utilisée pour l'éclairage et améliorant les économies d'énergie, la fiabilité et la durée de vie des produits ;

— le développement des instruments de contrôle biométrique (systèmes de reconnaissance par empreintes digitales, voix, etc.) dans le domaine de la sécurité et de la communication ; et

— le passage des données VDI sur les réseaux basse tension, permettant l'installation d'un réseau de câblage unique pour l'ensemble des besoins résidentiels.

6.5.1.2 | Les prestations de services du Groupe

Prestations associées à la fourniture de solutions techniques

Le Groupe se positionne vis-à-vis des clients en tant que fournisseur de solutions techniques. Il valorise en effet son offre produits en y associant des prestations variées, notamment en matière de services logistiques, d'assistance technique et de formation. Ces services sont assurés par un

personnel qualifié bénéficiant de formations continues leur permettant de maîtriser les évolutions technologiques.

Les services du Groupe comprennent notamment :

— L'assistance technique. Le Groupe assiste ses clients dans le choix de solutions produits adaptées parmi de larges gammes de produits offerts. Il réalise les devis techniques et propose également un accompagnement dans la conception des installations électriques, les schémas de câblage ou encore la rédaction de cahiers des charges. Le Groupe peut aussi assurer la gestion des stocks de matériel électrique de certains clients industriels et tertiaires. Ces prestations valorisent la connaissance que le Groupe a acquise des métiers de ses clients, notamment par l'anticipation de leurs besoins. Pour ces services, le Groupe dispose d'équipes d'experts rattachées à ses agences qui assistent la force de vente dans la promotion des familles de produits à forte valeur ajoutée (comme la VDI, la sécurité, l'éclairage et les automatismes industriels). Dans d'autres cas, ces équipes sont présentes directement chez le client.

— La formation. Le Groupe organise régulièrement, dans la plupart de ses agences, des sessions de formation assurées par son personnel, des intervenants extérieurs ou les fabricants eux-mêmes, afin de familiariser les clients aux produits complexes ou innovants. Depuis 2006, le Groupe propose également, dans ses agences françaises, des retransmissions en continu de programmes de présentation de nouveaux produits et de formations par le biais de « Inexel TV ».

Ces prestations de services sont généralement intégrées dans le prix de l'offre et ne font donc pas l'objet d'une facturation séparée, contribuant ainsi à valoriser le rôle de distributeur du Groupe. En outre, ces services s'inscrivent dans le cadre d'une politique de fidélisation et de développement de sa clientèle, notamment par un élargissement de ses compétences techniques aux produits incorporant les évolutions technologiques les plus récentes.

Services complémentaires dans la logistique et la distribution

L'organisation du Groupe lui permet de proposer à ses clients des services logistiques tels que le retrait des produits en agence, y compris en dehors des heures d'ouverture, ou la livraison rapide sur site.

Par ailleurs, l'acquisition de GE Supply permet au Groupe, par l'intermédiaire de sa plate-forme *US Services,* de disposer d'une offre de services logistiques ou de distribution dédiée à forte valeur ajoutée qu'il ne proposait pas auparavant. Ces activités représentaient environ 15 % du chiffre d'affaires de GE Supply en 2006, soit environ 300 millions d'euros.

Le Groupe propose ainsi désormais à ses clients aux Etats-Unis, essentiellement industriels, trois gammes de services logistiques relatifs à l'approvisionnement en pièces détachées ou à l'assemblage de pièces. Ces services sont fournis par une entité dédiée qui regroupe les activités suivantes :

— gestion de stocks et d'assemblage (*Production Services*) ;

— distribution de pièces de rechange (*Part Super Center*) ; et

— mise à disposition de produits sur les lignes d'assemblage des unités de production des clients (*Supply Logistics*).

Ces services sont fournis dans le cadre de programmes de développement conjoint avec les clients faisant l'objet de contrats à long terme et permettent ainsi de les fidéliser.

6.5.2 | L'achat et l'approvisionnement

Afin d'adapter sa structure d'approvisionnement à ses différents marchés ou à une zone géographique donnée, le Groupe a mis en place des partenariats avec ses fournisseurs à plusieurs niveaux :

— au niveau mondial, le Groupe entretient des relations privilégiées avec un certain nombre de ses fournisseurs internationaux (35 à fin 2006) qu'il considère comme ses « fournisseurs stratégiques ». Ces fournisseurs sont présents dans différents pays sur un ou plusieurs continents et sont engagés avec le Groupe dans des programmes de développement international ;

— au niveau de chaque pays, les filiales du Groupe négocient par ailleurs des conditions d'achat spécifiques avec des fournisseurs nationaux ; et

— au niveau local, les agences peuvent également négocier avec leurs fournisseurs des conditions commerciales particulières.

Le Groupe estime ainsi que la structure de ses relations avec ses fournisseurs lui permet d'optimiser ses conditions d'achat et d'adapter sa politique d'approvisionnement aux particularités de chaque pays.

En 2006, hors GE Supply, le Groupe réalisait environ 54 % de ses achats auprès de ses 25 premiers fournisseurs, environ 10 % auprès des 25 suivants, environ 9 % auprès des 50 suivants et environ 6 % auprès des 100 suivants, soit environ 79 % auprès des 200 premiers fournisseurs.

Par ailleurs, le Groupe a une politique de réduction du nombre de ses fournisseurs visant à rationaliser sa politique d'achats et à renforcer ses relations avec les plus importants d'entre eux. Ainsi, en France, les relations de partenariat avec les fournisseurs sont organisées en fonction de la segmentation suivante : 10 à 25 fournisseurs de rang 1 représentent de 40 à 55 % des achats du Groupe, 100 à 500 fournisseurs de rang 2 représentent de 20 à 35 % des achats du Groupe et plus de 1.000 fournisseurs de rang 3 représentent environ 10 % des achats du Groupe.

Le Groupe favorise ainsi le développement de relations durables avec ses fournisseurs stratégiques qui ont la capacité de contribuer à la croissance de ses activités tant au plan global que local. Le Groupe estime que cette approche lui permet également de bénéficier de prix attractifs sur des volumes d'achat importants, d'économies d'échelle sur les fonctions support, telles que le marketing et la logistique, d'adapter son offre produits aux spécificités de chaque marché et d'améliorer son taux de marge brute.

Le Groupe est généralement en position d'interdépendance vis-à-vis de ses principaux fournisseurs. En effet, le poids du Groupe dans les ventes de matériel électrique basse tension et courants faibles de chacun de ces fournisseurs est dans la plupart des cas comparable au poids que chacun de ceux-ci représente dans les achats du Groupe.

Le tableau ci-dessous présente, sur la base des informations financières pro forma 2006, la situation d'interdépendance du Groupe avec ses 25 premiers fournisseurs.

	Part du fournisseur dans les achats du Groupe	Part du Groupe dans les ventes du fournisseur
Moyenne des 25 premiers fournisseurs	~2%	~5%

Les relations du Groupe avec ses fournisseurs sont régies par des contrats à court et moyen termes. Les clients du Groupe bénéficient de la garantie produits du fabricant ou du fournisseur du Groupe. En outre, les contrats conclus avec de nombreux fournisseurs prévoient, dans certaines conditions, la reprise par ceux-ci de la part des stocks représentant plusieurs mois de ventes programmées (voir également paragraphe 6.7.1 « Responsabilité du fait des produits »).

6.5.3 | Les clients du Groupe et leurs marchés

Le Groupe propose des produits et services à une grande variété de clients, notamment des entreprises d'installation de matériel électrique, des utilisateurs finaux disposant de services internes d'installation ainsi que des équipementiers et tableautiers. Cette diversité permet au Groupe de ne pas être en situation de dépendance vis-à-vis de l'un d'entre eux bien que le niveau de concentration de sa clientèle puisse être supérieur dans certains pays ou pour certaines gammes de produits. Au 31 décembre 2006, le client le plus important du Groupe représentait environ 3 % de son chiffre d'affaires, sur la base des informations financières pro forma 2006.

Les clients du Groupe sont répartis en quatre catégories : les installateurs, les sociétés industrielles, les sociétés du secteur tertiaire et les autres clients.

Les installateurs

Les installateurs, généralistes et spécialistes, ont représenté 56 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006 (dont 20 % pour les entreprises d'installation de grande taille et 36 % pour celles de tailles petite et moyenne). La gamme des clients du Groupe comprend, selon le type et la taille du projet, les artisans et petits installateurs, les installateurs de taille moyenne et les grandes entreprises d'installation. Ils sont présents sur chacun des trois marchés du Groupe : industriel, tertiaire et résidentiel.

Les sociétés industrielles

Les sociétés industrielles, qui sont les utilisateurs finaux dans le marché industriel, ont représenté 26 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006. Ces clients comprennent notamment les fabricants, les équipementiers et tableautiers, les professionnels qui assurent la maintenance de ces machines et les utilisateurs finaux industriels.

Les sociétés du tertiaire

Les sociétés du secteur tertiaire, qui correspondent aux utilisateurs finaux dans le marché tertiaire, ont représenté 9 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006. Ces clients comprennent des sociétés intervenant dans des domaines tels que le commerce de détail, les services commerciaux, les services collectifs et les infrastructures d'hébergement et de transport.

Les autres clients du Groupe

Le Groupe vend également ses produits à des collectivités territoriales, des établissements publics, des revendeurs et des grandes surfaces de bricolage. Ces clients ont généré 9 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006.

La répartition du chiffre d'affaires du Groupe par marché final varie selon la zone géographique. En Europe, par exemple, la contribution des marchés résidentiel et tertiaire au chiffre d'affaires du Groupe est comparable à celle du marché industriel, alors qu'en Amérique du Nord, la contribution de chacun des marchés industriel et tertiaire est supérieure à celle du marché résidentiel. Voir paragraphe 6.2.2 « Une présence diversifiée par zone géographique et par marché final atténuant l'effet des cycles économiques » pour une présentation du chiffre d'affaires du Groupe par marché final.

6.5.4 | Les marchés géographiques

Les activités du Groupe sont réparties sur trois zones géographiques (l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique) ainsi que sur un segment « Autres marchés & activités ». Le chiffre d'affaires pro forma 2006 du Groupe était de 10.665 millions d'euros et sa répartition entre les différentes zones était la suivante :

	2006	
	Chiffre d'affaires pro forma (en millions d'euros)	**Pourcentage**
Europe	**4.711,6**	**44,2 %**
— *France*	2.253,9	21,1 %
— *Hors France*	2.457,7	23,1 %
Amérique du Nord	**5.244,5**	**49,2 %**
— *Etats-Unis*	4.209,9	39,5 %
— *Canada*	1.034,6	9,7 %
Asie-Pacifique	**651,2**	**6,1 %**
Autres marchés & activités	**58,2**	**0,5 %**
Total	**10.665,5**	**100,0 %**

6.5.4.1 | Europe

Selon ses estimations, le Groupe était le deuxième acteur du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en Europe et détenait une part de

marché d'environ 11 % en 2006 en Europe. Il estime que les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 27 %, 32 % et 41 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006.

France

Le Groupe estime occuper la place de leader de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en France avec une part de marché de l'ordre de 44 % en 2006, selon la Fédération des Grossistes en Matériel Electrique et Electronique (« FGMEE »). L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que les statistiques de la FGMEE couvrent environ 85 % du marché français de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. En effet, certains distributeurs locaux ne sont pas affiliés à cette fédération.

Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 2.253,9 millions d'euros en France, soit environ 21 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006.

Europe hors France

Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 2.457,7 millions d'euros en Europe hors France, soit environ 23 % du chiffre d'affaires pro forma 2006.

En Europe hors France, le Groupe est implanté en Allemagne, en Autriche, au Benelux, en Espagne, en Italie, au Portugal, au Royaume-Uni, en Suède, en Suisse et dans d'autres pays d'Europe Centrale. En outre, depuis l'acquisition de GE Supply, le Groupe est également présent en Irlande. Le Groupe estime occuper des positions de leader dans certains de ces pays, en particulier l'Autriche, l'Irlande, la Suisse et le Portugal ainsi qu'en Europe de l'Est (qui comprend la République Tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Hongrie et la Pologne). En outre, selon ses estimations, le Groupe occupe le quatrième rang des distributeurs de matériel électrique basse tension et courants faibles en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni.

6.5.4.2 | Amérique du Nord

La part de marché du Groupe en 2006 s'est élevée, selon ses estimations et sur la base de son chiffre d'affaires pro forma 2006, à environ 9 % du marché de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en Amérique du Nord. Le Groupe estime détenir une position de leader sur cette zone.

Le Groupe a réalisé en Amérique du Nord un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 5.244,5 millions d'euros, soit 49 % du chiffre d'affaires pro forma 2006. L'activité en Amérique du Nord se répartit entre les Etats-Unis et le Canada.

En Amérique du Nord, le Groupe intervient essentiellement sur les marchés industriel et tertiaire et dans une moindre mesure sur le marché résidentiel qui connaît, depuis début 2006, un fort ralentissement. Le Groupe estime que les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 47 %, 42 % et 11 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006 en Amérique du Nord.

Etats-Unis

Le Groupe estime occuper la place de leader parmi les distributeurs de matériel électrique basse tension et courants faibles aux Etats-Unis, sur la base d'un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 4.209,9 millions d'euros, dont 43 % ont été réalisés par GE Supply. Selon ses estimations, le Groupe détenait une part de marché d'environ 7 % en 2006, dont environ 4 % pour Rexel, Inc. et environ 3 % pour GE Supply.

Selon ses estimations, les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 48 %, 40 % et 12 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 du Groupe aux Etats-Unis.

Canada

Le Groupe estime occuper une position de leader au Canada et a réalisé un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 1.034,6 millions d'euros.

Selon ses estimations, les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont respectivement représenté 45 %, 50 % et 5 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 du Groupe au Canada.

6.5.4.3 | Asie-Pacifique

Le Groupe estime occuper une position de leader en Asie-Pacifique avec un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 651,2 millions d'euros. Il se répartit entre l'Australie (qui représente environ 70 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 de la zone), la Nouvelle-Zélande (qui représente environ 22 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 de la zone), la Chine, la Thaïlande et Singapour. Le Groupe estime occuper une position de numéro un en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Selon ses estimations, les marchés industriel, tertiaire et résidentiel ont représenté respectivement 18 %, 37 % et 45 % du chiffre d'affaires pro forma 2006 du Groupe en Asie-Pacifique.

6.5.4.4 | Autres marchés & activités

Le Groupe a réalisé 58,2 millions d'euros de chiffre d'affaires pro forma 2006 sur son segment Autres marchés & activités, soit moins de 1 % du chiffre d'affaires pro forma 2006.

Les autres marchés & activités comprennent principalement le Chili (où le Groupe estime occuper une place de leader) et les activités transversales (Bizline, Citadel et Conectis dont l'activité est réalisée essentiellement en Europe) comprenant en particulier la distribution de produits sous marques propres.

6.5.5 | La politique et l'organisation commerciale du Groupe

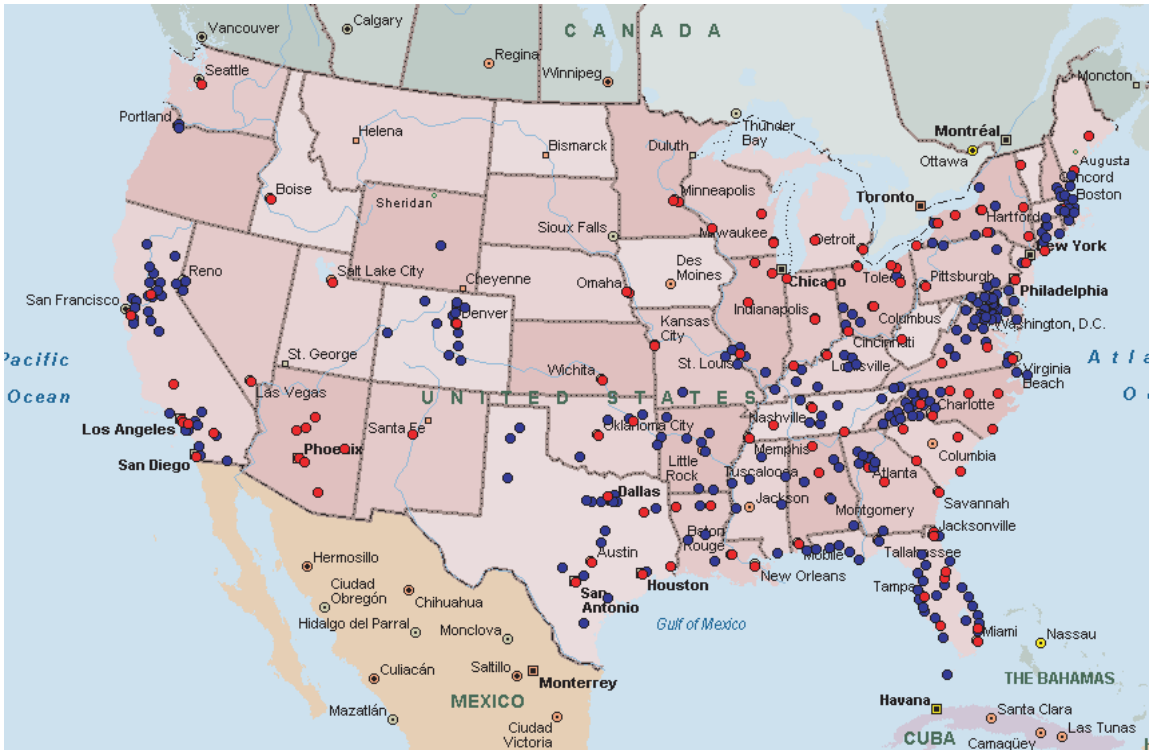
6.5.5.1 | Un organisation multi-réseaux

Dans la plupart des pays où le Groupe dispose d'une forte part de marché, tels que la France, le Canada, l'Australie et l'Autriche, le Groupe dispose de réseaux commerciaux différents. Les réseaux sont en règle générale différenciés en fonction des fournisseurs et des produits les mieux adaptés sur chacun des marchés finaux. Cette approche permet au Groupe d'assurer une diversité dans l'offre de ses produits et de satisfaire ainsi les besoins d'une clientèle plus large. Le Groupe peut réaliser des synergies en rationalisant ses achats et ses plates-formes logistiques et informatiques.

Le tableau ci-dessous présente des exemples de l'organisation multi-réseaux du Groupe selon les pays et les marchés finaux :

Pays			
Etats-Unis		REXEL Electrical & Datacom Products	GE Supply
Australie	iDEAL Electrical SUPPLIERS VIP Service - Everyday!	REXEL ELECTRICAL SUPPLIES	inaco automationcontrols
France	REXEL	COAXEL	
Autriche	SCHÄCKE	REGRO ELEKTRO-GROSSHANDEL	
Canada		Nedco	Westburne A division of Rexel Canada Electrical
Nouvelle-Zélande	REXEL NEW ZEALAND ELECTRICAL SUPPLIES	REDEAL NETWORKS	

Aux Etats-Unis, avec l'acquisition de GE Supply, le Groupe a pu mettre en place une stratégie de double réseau. La carte ci-dessous présente à fin 2006, l'implantation du réseau d'agences de Rexel, Inc. (points bleus) ainsi que celle du réseau d'agences de GE Supply (points rouges) :



6.5.5.2 | Des outils marketing adaptés

Des labels spécialisés

Outre l'organisation multi-réseaux, le Groupe propose des labels spécialisés dans son réseau d'agences en France, en vue de répondre au mieux aux besoins spécifiques de certains clients en leur apportant des solutions innovantes et à valeur ajoutée. Trois labels existent à ce jour en France : Inexel pour les installateurs sur le marché résidentiel (la cible visée étant de 150.000 artisans électriciens), Neoxis (sous l'enseigne Rexel) et DXI (sous l'enseigne Coaxel) pour les clients industriels.

Des nouveaux formats de distribution

Le Groupe a développé en France et en Australie un format de distribution fondé sur la vente en libre service assistée par des conseillers pour répondre aux besoins des installateurs locaux.

Par ailleurs, à titre expérimental, le Groupe participe en France à la gestion du rayon « matériel électrique » au sein de points de vente d'un distributeur de matériaux de construction.

En outre, Denmans, l'un des deux réseaux britanniques du Groupe, a notamment développé une offre de produits et une structure commerciale spécifiques ainsi qu'un catalogue « Conector », envoyé chaque mois à plusieurs dizaines de milliers de petits installateurs clients du Groupe.

Développement du commerce électronique

Le commerce électronique, ou commerce en ligne, représente un canal de distribution dont le Groupe estime qu'il peut devenir une source de croissance significative dans le futur. La distribution par voie électronique recouvre deux situations distinctes :

— l'EDI (*Electronic Data Interchange*) par lequel les clients, principalement industriels et tertiaires, bénéficient d'un service dédié par l'intermédiaire d'un réseau extranet (consultation des stocks disponibles, réalisation d'achats en ligne, suivi de l'état des commandes et de la facturation, etc.) ; et

— l'achat en ligne auprès des enseignes du Groupe, réservé à la clientèle professionnelle.

Les Etats-Unis, le Canada, les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse, la France, l'Allemagne et l'Autriche promeuvent ces modes de distribution. De plus, ils seront progressivement disponibles pour l'ensemble du réseau d'agences français en 2007. Un plan de développement est prévu dans d'autres pays dans les années à venir. Pour le Groupe, le commerce électronique constitue un moyen complémentaire de répondre aux besoins de ses clients, tout en générant des économies de coût.

En 2006, les acquisitions de GE Supply et de Elektro-Material A.G. ont permis de renforcer la part des ventes distribuée par ce canal au sein du Groupe. Le commerce en ligne a représenté un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 565 millions d'euros, soit 5,3 % de son chiffre d'affaires pro forma 2006, dont 51,7 % et 13,7 % réalisées respectivement par la division GE Supply US Electrical Distribution et par Elektro-Material A.G., en hausse par rapport à 2005 où le chiffre d'affaires de ce canal de distribution s'élevait à 127 millions d'euros, soit 1,7 % de son chiffre d'affaires consolidé. A titre d'exemple, ce canal de distribution représentait en 2006 respectivement environ 30 %, 10 % et 2 % du chiffre d'affaires réalisé par Elektro-Material A.G., GE Supply et Rexel, Inc.

6.5.5.3 | Conditions de vente et tarification

La politique tarifaire du Groupe s'appuie sur les tarifs pratiqués par ses fournisseurs dans chaque pays. Le Groupe accorde à ses clients des remises sur ces tarifs selon certains critères tels que les volumes d'achats réalisés par chaque client, l'environnement concurrentiel et les promotions spéciales. Dans chaque pays, les conditions générales de vente constituent le cadre habituel de la relation du Groupe avec ses clients. Ces conditions prévoient les modalités principales de la vente des produits telles que le tarif, les délais de paiement ainsi que les clauses de résiliation, de transfert de propriété et de garantie. Une description de l'impact des conditions de vente et de la tarification sur le résultat opérationnel du Groupe figure au paragraphe 9.1.4 « Composante du résultat opérationnel du Groupe ». Par ailleurs, les principes comptables utilisés pour la comptabilisation des remises, rabais et ristournes sont décrits dans la note 2.20 annexée aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 figurant au paragraphe 20.1 « Comptes

consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 ».

Dans certains pays, tels que les Etats-Unis, la France et le Canada, le Groupe a conclu des contrats cadres avec des clients « grands comptes » qui peuvent être des sociétés du secteur industriel ou du secteur tertiaire. Les « grands comptes » correspondent à une clientèle que le Groupe définit comme étant multi-sites au niveau national et international et représentant un chiffre d'affaires annuel supérieur ou égal à 0,5 million d'euros par client. Sur la base du chiffre d'affaires pro forma 2006, les « grands comptes » ont représenté environ 1 milliard d'euros, soit environ 10 % du chiffre d'affaires pro forma consolidé du Groupe. Les contrats conclus définissent les conditions spécifiques de vente en fonction des volumes d'achats réalisés par ces clients, les conditions de mise à disposition des produits ainsi que les délais de livraison. Les contrats avec les clients « grands comptes » sont généralement conclus après appel d'offres et pour une durée de deux à trois ans.

6.5.5.4 | Organisation des fonctions commerciales

Les effectifs en relation avec la clientèle ont représenté 60 % des effectifs du Groupe, hors croissance externe à fin 2006 contre 58 % à fin 2003.

Afin de mieux répondre aux attentes de ses clients, les fonctions commerciales du Groupe sont organisées comme suit :

— les vendeurs comptoir assurent la vente des produits aux clients, principalement des installateurs, qui se déplacent en agence ;

— les vendeurs par téléphone sont en charge du conseil (schémas d'installation par exemple) et des prises de commandes téléphoniques ;

— les vendeurs itinérants rendent visite aux clients de la zone de chalandise qui leur a été assignée ;

— les vendeurs technico-commerciaux interviennent en qualité de support technique des vendeurs itinérants et sont spécialisés par famille de produits ou par famille de clients ; et

— des vendeurs spécialisés sont essentiellement dédiés aux clients « grands comptes ».

La rémunération de la force de vente du Groupe comporte le plus souvent une part fixe et une part variable, généralement sous forme de commissions de ventes. La part de la rémunération variable est fonction de la zone concernée. Aux Etats-Unis, les commissions de ventes constituent l'élément prépondérant, voire exclusif, de la rémunération qui est liée au volume de marge brute réalisée chez Rexel, Inc.

Chez GE Supply, la force de vente est essentiellement rémunérée sous la forme d'un salaire de base et d'une commission dépendant d'objectifs de chiffre d'affaires ou de volume de marge brute. Par ailleurs, dans certaines sociétés acquises par GE Supply, la rémunération est uniquement composée d'une part variable. Ces cas restent toutefois minoritaires.

6.5.5.5 | Marketing

Afin de s'adapter aux spécificités ou à la taille des zones géographiques dans lesquelles le Groupe intervient, ses salariés sont rattachés à une région ou une division dans certains pays, comme par exemple en France et aux Etats-Unis, et à un pays pour le reste du Groupe.

Les services marketing des sociétés du Groupe interviennent à deux niveaux : d'une part, en aval, pour analyser les besoins et assurer la promotion commerciale et, d'autre part, en amont, pour gérer les relations avec les fournisseurs.

Leur mission comprend ainsi notamment :

— la réalisation d'analyses concurrentielles permettant de faire évoluer le choix des fournisseurs et des produits ;

— l'analyse des marchés afin de faire évoluer la gamme de produits en partenariat avec les fournisseurs ;

— l'élaboration des nomenclatures produits et clients ;

— l'assistance et le conseil à la force de vente ;

— l'assistance à la rédaction et à la conception des catalogues ;

— la mise en place de programmes de fidélisation des clients ;

— la conception et le lancement de campagnes de publicité au niveau des agences, certaines étant personnalisées par type de clientèle, en partenariat avec les fournisseurs et en harmonisation avec les promotions nationales ou internationales.

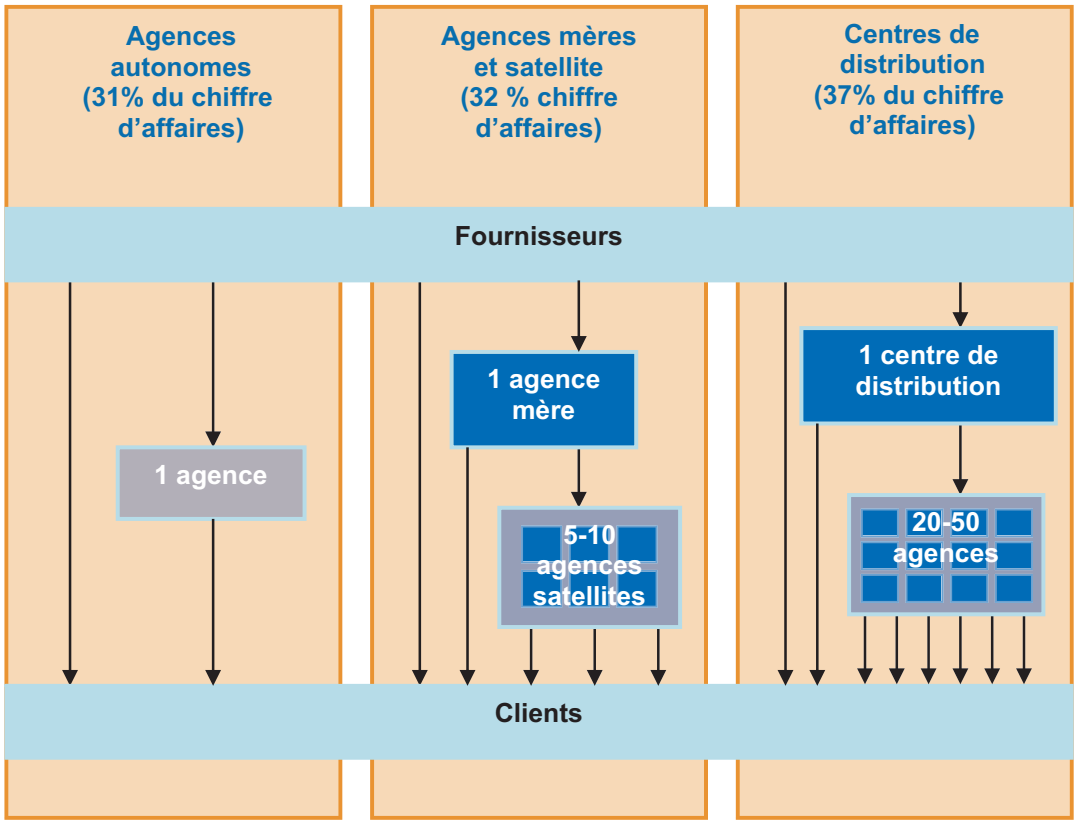
6.5.6 | L'organisation logistique et du transport

6.5.6.1 | Le réseau de distribution

Le support logistique des activités du Groupe s'organise autour d'un modèle à trois variantes : (i) les centres logistiques régionaux, (ii) les agences mères et leurs agences satellites, et (iii) les agences autonomes. Le Groupe met en place l'une de ces variantes pour une région donnée en fonction principalement des caractéristiques de cette région, de la concentration des clients, de la taille du marché, de la densité du réseau d'agences, de l'offre produits, de l'implantation de la concurrence sur la zone considérée et de la nature et de la diversité des services à fournir. Le Groupe estime que ces trois variantes permettent d'adapter les services fournis aux besoins de ses clients en leur permettant de bénéficier d'une gamme de produits plus étendue. Par ailleurs, cette organisation logistique offre au Groupe la possibilité d'adapter à moindre coût son mode de distribution aux caractéristiques des marchés locaux et de mieux gérer ses stocks.

En 2006, le Groupe a poursuivi la rationalisation de son réseau logistique. En particulier, il a redimensionné son réseau de centres logistiques régionaux en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. En Amérique du Nord, le Groupe a continué à développer son modèle d'agences mères et d'agences satellites en créant de nouvelles agences satellites servies par les agences mères existantes. En Asie-Pacifique, le Groupe a également créé de nouvelles agences autonomes.

Les tableaux suivants présentent le modèle logistique du Groupe ainsi que ses principales caractéristiques :



	Agences autonomes	Agences mères	Centres de distribution
Nombre de références (en milliers d'unités)	de 2 à 10	de 5 à 15	de 15 à 40
Délai de rotation des stocks	environ 60 jours	environ 55 jours	inférieur à 50 jours
Coûts logistiques en % du chiffre d'affaires[(1)]	6,5 %	6,2 %	5,7 %

(1) Les coûts logistiques intègrent les frais de personnel, les coûts de stockage et de transport.

Dans chacune de ces trois variantes, le Groupe réalise ses ventes par l'intermédiaire de deux modes de distribution, les ventes sur stocks et les ventes directes, qui ont respectivement représenté environ 81,5 % et 18,5 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2006. Les ventes directes ne sont significatives qu'en Amérique du Nord où elles représentaient environ 36 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2006. En particulier, les ventes directes réalisées par Rexel, Inc. et GE Supply ont respectivement représenté 37 % et 45 % de leur chiffre d'affaires 2006, le pourcentage de ventes directes au Canada étant inférieur. Pour une description détaillée de ces deux modes, voir paragraphe 9.1.2.3 « Les modes de distribution ».

Les centres logistiques régionaux

Les centres logistiques régionaux sont généralement situés dans les régions où la densité de la clientèle est forte. Ils assurent exclusivement des fonctions logistiques, stockent un nombre important de produits référencés et sont approvisionnés directement par les fournisseurs. La vente des produits est réalisée par les agences rattachées à ces centres régionaux de distribution, les produits étant livrés directement aux clients ou envoyés aux agences de rattachement afin de réapprovisionner leurs stocks.

Les centres logistiques régionaux ont été créés afin notamment d'améliorer la gestion des stocks et de réduire les coûts de transport entre les fournisseurs et le Groupe, d'une part, et entre le Groupe et ses clients, d'autre part.

Les surfaces de stockage sont réparties entre le centre logistique (stockage, préparation des livraisons clients et réapprovisionnement des agences) et les agences elles-mêmes. Le choix de la taille d'un centre logistique dépend principalement du nombre d'agences de rattachement, du volume d'affaires traité et du nombre et du type de références à gérer.

Au 31 décembre 2006, le Groupe disposait de 18 centres logistiques régionaux en Europe, répartis principalement en France, en Allemagne, au Portugal, aux Pays-Bas et en Belgique. Les 12 centres logistiques français ont une surface moyenne de 13.000 mètres carrés et desservent chacun entre 20 et 65 agences (à l'exception du centre régional de Bellion, filiale du Groupe en Bretagne, qui dessert 6 agences). Les 4 centres logistiques implantés en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas ont une surface moyenne de 12.500 mètres carrés et desservent chacun entre 16 et 26 agences.

En Amérique du Nord, le Groupe dispose de 3 centres logistiques régionaux aux Etats-Unis. En moyenne, un centre logistique régional dessert entre 8 et 48 agences. En Asie-Pacifique, le Groupe dispose de deux centres logistiques régionaux en Nouvelle-Zélande qui desservent 79 agences. Il n'y a pas de centre logistique régional en Australie. Le Groupe dispose par ailleurs d'un centre logistique régional au Chili qui dessert 17 agences.

Les agences mères et agences satellites

Dans les zones où la densité de la clientèle est moins forte (notamment en Amérique du Nord), le Groupe s'est développé grâce à la mise en place d'agences mères et d'agences satellites. Dans ce cadre, chaque agence mère fournit un support logistique à ses agences satellites, en plus de sa propre activité commerciale. Les 54 agences mères du Groupe dans le monde desservent, en général, 5 à 10 agences satellites. En Amérique du Nord, le Groupe disposait au 31 décembre 2006 de 33 agences mères (dont 25 aux Etats-Unis et 8 au Canada) desservant 199 agences satellites (82 aux Etats-Unis et 117 au Canada).

Les agences autonomes

Les agences autonomes sont généralement situées dans des régions où la densité de la clientèle est moins importante et où les centres logistiques régionaux ou les agences mères ne seraient pas économiquement efficaces. Elles sont ainsi présentes dans certaines zones nord-américaines, en

Europe de l'Est, en Chine ou en Australie. Dans ce cadre, tous les produits sont stockés en agences qui sont directement approvisionnées par les fournisseurs.

Un réseau d'agences étendu

Au 31 décembre 2006, le Groupe disposait de 1.928 agences. Par zone géographique, le nombre d'agences a évolué entre le 31 décembre 2004 et le 31 décembre 2006 comme suit :

(nombre d'agences)	Au 31 décembre 2006	2005	2004
Europe	**907**	**881**	**860**
— *France*	443	458	450
— *Hors France*	464	423	410
Amérique du Nord	**703**	**507**	**502**
— *Etats-Unis*	473	284	284
— *Canada*	230	223	218
Asie-Pacifique	**301**	**276**	**274**
Autres marchés & activités	**17**	**22**	**71**
Total	**1.928**	**1.686**	**1.707**

Le Groupe contrôle régulièrement l'adéquation de son réseau d'agences aux besoins du marché, ce qui peut se traduire par des ouvertures, des transferts, des regroupements ou des fermetures d'agences (voir paragraphe 5.2 « Investissements »).

L'acquisition de GE Supply en août 2006, dont le réseau comptait, au 31 décembre 2006, 184 agences (dont 158 aux Etats-Unis), a permis au Groupe de densifier son réseau d'agences, de développer sa couverture commerciale et d'établir une plate-forme de services de proximité étendus. L'organisation du système de distribution de GE Supply est comparable à celle du Groupe aux Etats-Unis et comprend principalement des agences mères et des agences satellites ainsi que des agences autonomes.

6.5.6.2 | Le transport

Le transport des produits du Groupe a été organisé dans le souci d'améliorer la qualité des services aux clients tout en maîtrisant les coûts de transport en aval et en amont.

En amont, les produits sont directement livrés par les fournisseurs aux centres logistiques régionaux, aux agences mères ou aux agences autonomes. En aval, pour l'approvisionnement des agences ou la livraison des clients, le Groupe a recours, selon les pays, soit à des moyens de transport propres, comme par exemple aux Etats-Unis, en Australie, en Hongrie, en Nouvelle-Zélande, en Suisse, en Angleterre et en Suède, soit à des prestataires externes.

6.5.7 | Les systèmes d'information

Les systèmes d'information du Groupe comprennent diverses applications informatiques, notamment en matière d'approvisionnement, de logistique, de gestion des stocks, de gestion commerciale et comptable. En raison de ses opérations de croissance externe, le Groupe a historiquement utilisé des systèmes d'information différents selon les pays, voire à l'intérieur d'un même pays.

Historiquement, Rexel avait pour objectif en 2000 de déployer dans les pays majeurs une solution cible unique autour d'un ERP Oracle avec une infogérance mondiale opérée par la société IBM. Ce projet d'harmonisation globale a été réorienté fin 2002 sur un périmètre limité à la France et aux Etats-Unis, en raison notamment de la complexité du déploiement d'un tel projet.

En 2003, le Groupe a lancé un programme de rationalisation, de consolidation et de sécurisation de ses systèmes d'information dans le but de les unifier à moyen terme au niveau d'un pays puis par zone géographique. Ce programme est réalisé dans le cadre d'un plan de migration mis en place et piloté au niveau du Groupe.

Dans ce cadre, Rexel a privilégié l'interopérabilité des divers systèmes d'information comme vecteur de la convergence de ces systèmes d'information.

Pour accompagner ce programme, le Groupe a conclu dans certains pays, notamment en France et en Amérique du Nord, des contrats d'infogérance de ses systèmes d'information avec des partenaires extérieurs qui lui permettent également d'avoir accès à des compétences techniques complémentaires. Cette infogérance couvre l'hébergement des systèmes d'information ainsi que pour la France une mission de tierce maintenance applicative.

6.5.7.1 | En France

Le Groupe a, dès 2005, réalisé avec succès la migration de 56 agences vers une plate-forme de gestion commerciale unique. La migration de l'ensemble des 443 agences françaises a été achevée à la fin de l'année 2006. En parallèle à la mise en œuvre de cette plate-forme de gestion commerciale unique, des projets d'optimisation ont été menés dans différents domaines tels que la gestion des comptes clients et de la chaîne d'approvisionnement au travers d'outils de prévisions de vente associés aux prévisions de stock. L'ensemble des systèmes d'information en France est géré par IBM dans un centre de données unique et sécurisé.

Ces projets ont notamment permis au Groupe de lancer en octobre 2006 en France un nouveau service de commandes en ligne par Internet qui est intégré à la plate-forme de gestion commerciale et adapté à la stratégie des deux réseaux de ventes (Coaxel et Rexel). Les évolutions de ce service permettront également de traiter les commandes et l'approvisionnement des « grands comptes » grâce à des connexions électroniques (EDI) avec leurs systèmes d'information.

6.5.7.2 | Autres pays européens

La mise en place progressive d'un progiciel ERP (*Enterprise Resource Planning*) commun à tous les pays de taille moyenne, notamment en Europe Centrale, permettra de traiter l'ensemble des fonctionnalités métiers et offrira des outils de commerce électronique et d'aide à la décision. Ce progiciel ERP est opérationnel en République Tchèque et en Hongrie respectivement depuis fin 2004 et mi 2005. Le déploiement de ce progiciel en Suède est prévu pour 2007. L'Allemagne, la Slovaquie, la Slovénie, la Pologne et l'Autriche devraient faire l'objet d'une migration avant la fin de l'année 2009. Un centre d'exploitation européen sécurisé de l'ensemble des systèmes d'information associés à ce progiciel ERP est géré par le Groupe à Vienne.

Au Royaume-Uni, la mise en place d'un nouveau progiciel ERP en remplacement des systèmes existants a été lancée en novembre 2006 pour accompagner efficacement la stratégie de développement des deux réseaux commerciaux. Le déploiement de ce progiciel sur l'ensemble des agences est prévu pour le premier semestre 2009.

6.5.7.3 | Aux Etats-Unis

A la date d'enregistrement du présent document de base, aux Etats-Unis, coexistent 9 systèmes d'information différents (6 systèmes chez Rexel, Inc., 1 système chez GE Supply, 1 système chez Capitol Light and Supply Company et 1 système chez DH Supply).

Dans la continuité du plan de rationalisation, de consolidation et de sécurisation des systèmes d'information du Groupe, Rexel, Inc. a pour objectif de réduire le nombre de progiciels ERP de 6 à 3 d'ici fin 2008 : le premier pour les divisions West, Rocky Mountain, SouthCentral, Southern, SouthEast, plus orientées vers le marché résidentiel, le second pour la division NorthAtlantic plus orientée vers le marché industriel et le troisième pour Capitol Light & Supply qui concerne plus particulièrement les métiers de l'éclairage.

A la date d'enregistrement de ce document de base, cinq *data centers* coexistent au sein de Rexel, Inc. afin d'héberger les différents ERP. Le *data center* venant en support de l'ERP des divisions West, Rocky Mountain, SouthCentral, Southern et SouthEast est opéré par IBM.

Toutefois, dans le cadre de l'intégration de GE Supply, le Groupe a mis en place une stratégie de convergence des fonctions support qui, dans le domaine des systèmes d'information, se traduit par la mise en commun entre les deux entités nord américaines de ressources et de moyens informatiques (logistique, comptabilité et consolidation / reporting). Dans la mesure où l'architecture des

systèmes d'information de GE Supply et de Rexel, Inc. est sensiblement équivalente et que ces systèmes d'information resteront distincts, le Groupe estime que les risques de perturbations liées à la convergence de processus sur une plate-forme fonctionnelle commune sont faibles.

6.5.7.4 | Asie-Pacifique

En Australie, les réseaux commerciaux opèrent sur deux progiciels ERP. Depuis 2005, le Groupe dispose d'un centre de données unique et sécurisé ainsi que d'un système de stockage de données commun pour consolider de façon homogène les informations commerciales et celles relatives aux achats.

6.5.7.5 | Autres pays

A la date d'enregistrement du présent document de base, le Groupe estime que les systèmes d'information qu'il utilise dans les autres pays sont adaptés aux activités du Groupe et ne nécessitent pas, à moyen terme, d'évolution significative.

6.6 | Assurances

La politique d'assurances du Groupe est centrée sur la couverture des risques assurables dont la survenance est de nature à affecter de manière significative ou à mettre en péril ses opérations. Ainsi, le Groupe a mis en place des programmes d'assurance couvrant ses opérations, les centres logistiques et les agences contre les conséquences dommageables (dommages matériels et pertes d'exploitation consécutives) d'événements imprévisibles et difficilement maîtrisables (incendie, dégâts des eaux, foudre, orage, inondations, tempêtes et autres catastrophes naturelles, fraude et malveillances, etc.), ainsi que des assurances « responsabilité civile ».

Le Groupe a élaboré un processus de gestion des risques (voir paragraphe 4.6 « Gestion des risques »). Dans ce cadre, le Groupe déploie une politique de formation des responsables d'agences à la sécurité, à la prévention et à la protection des sites, afin de limiter la probabilité de survenance et l'importance des sinistres potentiels.

En outre, le Groupe estime que les sinistres sous franchises n'auraient pas d'effet significatif sur ses résultats compte tenu du niveau de ces franchises et de la densité de son réseau d'agences qui lui permettent d'atténuer l'incidence des conséquences de sinistres subis par une ou plusieurs de ses agences. A titre d'exemple, le Groupe estime que les ouragans qui ont frappé les Etats-Unis en 2004 et 2005 n'ont pas eu d'effet significatif sur ses résultats ou son patrimoine.

Le Groupe a souscrit des programmes d'assurance groupe auprès de compagnies d'assurance de réputation internationale. Ces polices couvrent les risques suivants :

— Dommages et perte d'exploitation, c'est-à-dire les dommages subis par le Groupe du fait d'un événement extérieur fortuit (incendie, explosion, dégât des eaux, foudre, orage, inondation, tempête, risques naturels, bris de machine, actes de terrorisme et d'attentats, vol) ;

— Responsabilité civile concernant les dommages causés à des tiers par le Groupe. Ce programme comprend une couverture responsabilité civile exploitation et une couverture responsabilité civile produits (après livraison) pour les dommages corporels, matériels et immatériels (financiers) consécutifs à un dommage matériel. En outre, le Groupe a souscrit à des garanties complémentaires relatives à la responsabilité civile professionnelle ;

— Fraude et malveillance, y compris informatique, couvrant les pertes pécuniaires directes, les frais supplémentaires, les pertes d'exploitation et les frais de défense consécutifs à un acte frauduleux ou un acte de malveillance notamment sur les biens meubles ou les données informatiques ;

— Réclamations liées aux rapports sociaux présentées à l'encontre des dirigeants ou des sociétés du Groupe (harcèlement, discrimination, refus abusif d'emploi ou de promotion, etc.) ;

— Marchandises transportées couvrant les pertes de matériel, de marchandises et/ou de biens en cours de transport.

Compte tenu de la présence internationale du Groupe et des législations et obligations applicables, d'autres contrats sont souscrits localement pour tenir compte des spécificités ou contraintes du ou des pays considérés.

Les niveaux de couverture des principaux risques potentiels au titre des programmes souscrits par le Groupe, sont les suivants :

— dommages et perte d'exploitation	Valeur de remplacement du bien plus jusqu'à 12 mois de perte de marge brute par sinistre Plafond de 100 millions d'euros par sinistre
— responsabilité civile	50 millions d'euros par sinistre et par an
— fraude et malveillance, y compris informatique . .	20 millions d'euros par sinistre et par an
— réclamations liées aux rapports sociaux	10 millions de dollars américains par sinistre et par an
— marchandises transportées	5 millions d'euros par sinistre

En outre, le risque de recouvrement des créances clients fait l'objet d'assurances crédit mises en place localement dans les pays dans lesquels une pratique d'assurance existe et dans lesquels le Groupe peut obtenir des conditions favorables. Ces assurances sont souscrites, sous certaines conditions, client par client et sont négociées au niveau du Groupe auprès de trois compagnies d'assurance crédit.

6.7 | Réglementation

L'activité du Groupe, la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles, n'est pas en elle-même soumise à une réglementation particulière. Le maintien d'une agence ou l'implantation d'une nouvelle agence ne requiert pas d'autorisation légale ou réglementaire spécifique dans les pays où le Groupe exerce ses activités.

6.7.1 | Responsabilité du fait des produits

Le Groupe estime que les risques de voir sa responsabilité mise en cause du fait des produits sont faibles dans la mesure où, de façon générale, cette responsabilité incombe au fabricant. Ainsi, les sociétés du Groupe prévoient généralement dans les contrats conclus avec leurs clients des clauses conférant une garantie couvrant la responsabilité du fait des produits dont la nature, le niveau et l'étendue sont les mêmes que ceux reçus du fabricant en la matière et, dans les contrats conclus avec les fournisseurs, des clauses de transfert des garanties consenties par les fabricants. En outre, en règle générale, les sociétés du Groupe incluent dans les contrats avec leurs fournisseurs des clauses de « retour produits » applicables en cas de défaut, d'évolution de la réglementation applicable aux produits ou d'obsolescence de ceux-ci.

Pour les produits vendus sous marques propres importés de pays à faibles coûts, le Groupe applique la même politique contractuelle.

En tant qu'importateur à l'intérieur de l'Union Européenne de matériels vendus sous marques propres, le Groupe, principalement via ses filiales Conectis (connectique), Bizline (outillage) et Dismo France (éclairage) assume les obligations s'imposant aux fabricants. Ces importations représentent une part marginale du chiffre d'affaires du Groupe, qui est cependant destinée à croître. Le Groupe s'approvisionne auprès de fabricants reconnus sur le marché, fait pratiquer des tests produits par des laboratoires européens qui, lorsque cela est requis par les normes et/ou réglementations applicables dans les pays de commercialisation, peuvent délivrer des certifications.

Au Royaume Uni, les produits vendus sous marque propre, par exemple Sector ou Steeples, sont achetés auprès d'importateurs qui assument les obligations de fabricant, y compris la responsabilité produit ou, pour une part minime, directement en provenance de pays à faibles coûts.

En Amérique du Nord, il n'existe pas de réglementation en vertu de laquelle l'importateur assume les obligations du fabricant. Rexel, Inc. et Rexel North America (Canada) s'approvisionnent soit auprès de pays à faibles coûts, les ventes de produits étant ensuite réalisées sous leurs marques propres, respectivement Rexel et Electripro, soit auprès d'importateurs ou de fabricants nord-américains reconnus, qui assument toutes les garanties contractuelles, y compris la responsabilité produit. GE Supply importe directement de certains pays à faibles coûts des produits à faible niveau technologique et les revend à des clients nord-américains.

Le Groupe, y compris GE Supply, a mis en place une politique visant à ce que le fabricant assume effectivement certaines responsabilités, y compris la responsabilité produits, en prévoyant généralement des clauses telles que l'absence de contrefaçon, le respect des normes et réglementations applicables dans le pays de fabrication et dans le pays de commercialisation, certaines indemnisations, des garanties bancaires à certaines conditions, le respect des conventions internationales en matière de travail des enfants ou des processus de qualification des fournisseurs afin de s'assurer de la réputation, de la solidité financière, du respect des normes et réglementations applicables ou encore de l'existence de police d'assurance adéquates.

6.7.2 | Déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE)

Dans le domaine des déchets d'équipements électriques et électroniques, l'activité du Groupe est notamment régie par des réglementations européenne, américaine et canadienne. Toutefois, d'autres pays peuvent avoir adopté des réglementations susceptibles d'avoir un impact sur l'activité du Groupe.

6.7.2.1 | Union européenne

Deux directives européennes du 27 janvier 2003 réglementent la gestion des déchets d'équipements électriques et électroniques.

La directive 2002/95/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 janvier 2003, dite directive « RoHS » (*Restriction of Hazardous Substances*), interdit, depuis le 1er juillet 2006 en France, l'utilisation de certaines substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques. En particulier, l'utilisation de quatre métaux lourds (le plomb, le cadmium, le chrome hexavalent et le mercure) et deux retardateurs de flamme bromés (PBE = polybromobiphényles et PBDE = polybromodiphényléthers) utilisés dans la fabrication de 8 catégories d'équipements électriques et électroniques (gros appareils ménagers, petits appareils ménagers, équipements informatiques et de télécommunications, matériel grand public, matériel d'éclairage, outils électriques et électroniques, jouets et équipements de loisirs et de sport, distributeurs automatiques) est restreinte. La directive RoHS ne s'applique qu'aux fabricants. En conséquence, en qualité de distributeur, le Groupe n'est pas directement concerné. Le Groupe doit néanmoins s'assurer que les produits qu'il distribue sont fabriqués conformément aux règles édictées par la directive RoHS.

La directive 2002/96/CE du Parlement Européen et du Conseil du 27 janvier 2003, dite directive « EEE », relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques ménagers, c'est-à-dire à destination du consommateur final, impose la collecte sélective des déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE), le traitement sélectif de certains composants et la valorisation des déchets par recyclage (valorisation matière et valorisation énergétique). La directive EEE prévoit ainsi la mise en place par les Etats membres de l'Union Européenne de filières de recyclage des déchets électriques et électroniques. Ces filières sont financées par une éco-contribution supportée *in fine* par le consommateur final. Dans ce cadre, le distributeur a, pour chaque vente, l'obligation de proposer la récupération d'un produit de même nature en vue de sa collecte par les éco-organismes gérant la filière de recyclage concernée. Le Groupe estime que l'impact de ce dispositif est faible et qu'il respecte cette réglementation dans les pays où elle a été transposée.

La directive EEE prévoit également l'obligation pour le fabricant d'apposer un étiquetage des appareils par référence à des normes européennes (en particulier, la norme NF EN 50149 répond

à cette exigence) ainsi qu'un pictogramme sur chacun des équipements électriques et électroniques ménagers indiquant que ces produits font l'objet d'une collecte sélective.

La directive RoHS et la directive EEE sont entrées en vigueur dans l'ensemble des pays de l'Union européenne dans lesquels le Groupe opère, à l'exception du Royaume-Uni. En particulier, elles ont été transposées en droit français par le décret n° 2005-829 du 20 juillet 2005 relatif à la composition des équipements électriques et électroniques et à l'élimination des déchets issus de ces équipements. Ce décret a été complété par différents arrêtés précisant notamment les modalités de traitement des déchets d'équipements électriques et électroniques ou la composition des équipements électriques et électroniques.

6.7.2.2 | Etats-Unis

Les Etats-Unis ne disposent pas d'une réglementation relative à la fin de cycle des produits imposant aux fabricants et aux distributeurs de collecter les produits qui peuvent avoir un impact sur l'environnement.

L'Agence américaine de protection de l'environnement (*United States Environmental Protection Agency*) réglemente le traitement et l'élimination des déchets dangereux générés dans le cadre de la fabrication de produits ou de la conduite d'activités, mais n'a pas édicté d'obligation imposant aux utilisateurs de retourner les produits usés à des fins de recyclage ou d'élimination.

En tant que distributeurs de matériel électrique pouvant faire l'objet d'une mise en vente sur le marché européen, les sociétés américaines du Groupe peuvent être amenées à produire des certifications pour ces produits conformément à la directive RoHS. Toutefois, en qualité de distributeurs, les sociétés américaines du Groupe ne peuvent pas obtenir elles-mêmes de telles certifications. Elles travaillent au cas par cas avec les fabricants des produits qu'elles distribuent pour l'obtention de ces certifications.

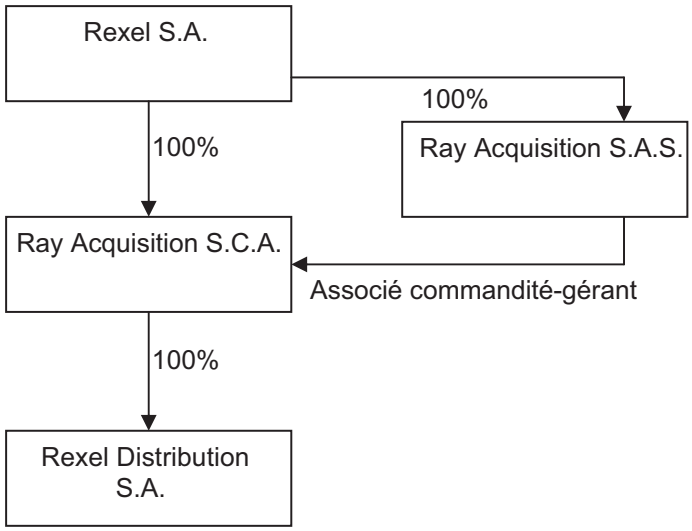
6.7.2.3 | Canada

Le Canada ne dispose pas de réglementation, fédérale ou d'application locale, relative spécifiquement aux équipements électriques et électroniques. En conséquence, l'élimination des déchets d'équipements électriques et électroniques est régie par les lois et règlements d'application générale que ce soit au niveau fédéral ou local, en particulier la Loi canadienne sur la protection de l'environnement de 1999 (fédéral), la Loi sur la qualité de l'environnement (Québec) et le Règlement sur l'enfouissement et l'incinération de matières résiduelles (Québec). En outre, si les déchets d'équipements électriques et électroniques sont qualifiés de nocifs ou de dangereux, d'autres réglementations peuvent également être appliquées, telles que le Règlement sur les matières dangereuses (Québec), le Règlement sur le transport de substances dangereuses (Québec), la Loi sur le transport des marchandises dangereuses et ses règlements d'application (fédéral) et le Règlement sur les mouvements des déchets dangereux entre provinces. Par ailleurs, une nouvelle réglementation sur l'exportation et l'importation des déchets dangereux et des matières recyclables dangereuses entrée en vigueur le 1er novembre 2006 définit les déchets dangereux (destinés à être éliminés) et les matières recyclables dangereuses (destinées à être recyclées) en fonction d'un critère légal de dangerosité.

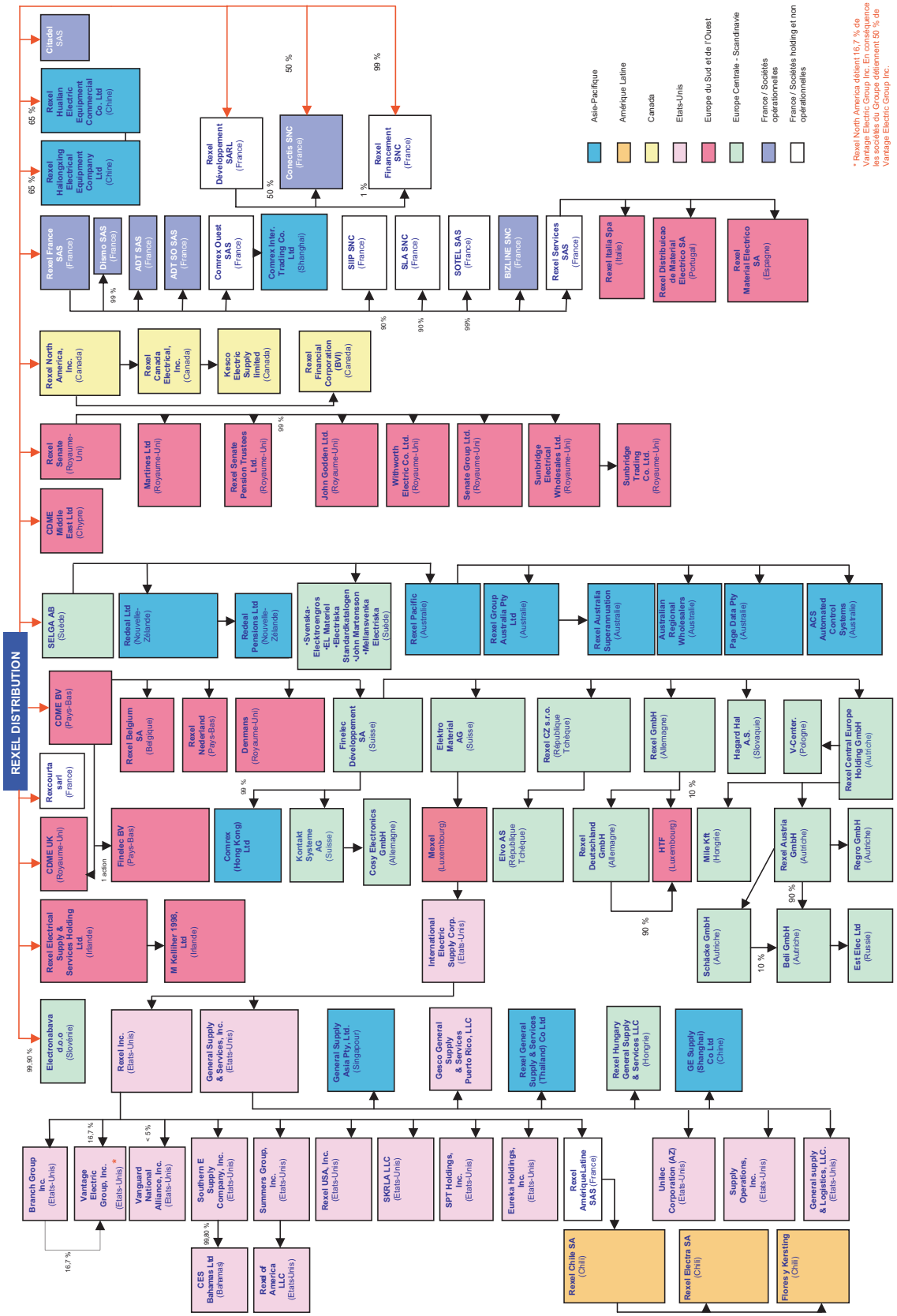
7. | ORGANIGRAMME

7.1 | Organigramme du Groupe à la date d'enregistrement du document de base

L'organigramme ci-dessous présente les relations qui existent entre Rexel S.A. et Rexel Distribution S.A.



L'organigramme ci-dessous présente les principales filiales qui sont détenues directement ou indirectement par Rexel Distribution S.A.(3)



(3) A l'exception des pourcentages précisés dans l'organigramme, les sociétés sont détenues à 100 % par Rexel Distribution S.A. ou ses filiales.

7.2.1 | Principales filiales

Le Groupe comprend Rexel S.A. et ses filiales.

Rexel S.A. est la société faîtière du Groupe et la tête de l'intégration fiscale française mise en place à compter du 1er janvier 2005.

Les principales filiales directes ou indirectes de Rexel S.A. sont décrites ci-dessous.

Ray Acquisition S.C.A. est une société en commandite par actions au capital de 624.856.470 euros, dont le siège social est situé 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 480 172 840. Rexel S.A. détient 99,9 % du capital et est associé commanditaire de Ray Acquisition S.C.A. Ray Acquisition S.C.A. a été constituée dans le cadre de l'acquisition de Rexel Distribution par le Consortium. Ray Acquisition S.C.A. assure des prestations de services (direction et gestion, planification stratégique, financement, ressources humaines, juridique) auprès des filiales de Rexel.

Ray Acquisition S.A.S. est une société par actions simplifiée, au capital de 40.000 euros, dont le siège social est situé 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 479 994 394. Ray Acquisition S.A.S. est l'associé commandité et gérant de Ray Acquisition S.C.A. Ray Acquisition S.A.S. est détenue à hauteur de 100 % par Rexel S.A.

Rexel Distribution S.A. est une société anonyme au capital de 68.541.732 euros, dont le siège social est situé 189-193, boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 672 010 758. Rexel Distribution S.A. est détenue à hauteur de 99,99 % par Ray Acquisition S.C.A. Rexel Distribution S.A. détient les participations opérationnelles du Groupe et assure notamment des services de gestion de trésorerie auprès de certaines filiales opérationnelles du Groupe en France et à l'étranger.

Rexel France S.A.S. est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 41.940.672 euros, dont le siège social est situé 189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 309 304 616. Constituée le 2 avril 1997, elle a pour objet la distribution de tous matériels électriques électroniques et électroménagers informatiques et dérivés, et plus généralement la fourniture de tous matériels et produits destinés au bâtiment, à l'industrie, aux collectivités et aux particuliers. Rexel France S.A.S. est détenue à hauteur de 100 % par Rexel Distribution S.A.

Rexel Développement S.A.R.L. est une société à responsabilité limitée de droit français au capital de 4.233.217 euros, dont le siège social est situé 189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 312 261 035. Constituée le 7 février 1978, elle regroupe les fonctions support du Groupe. Rexel Développement est détenue à hauteur de 100 % par Rexel Distribution S.A.

Rexel Financement S.N.C. est une société en nom collectif de droit français au capital de 40.000 euros, dont le siège social est situé 189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 435 177 027. Constituée le 27 mars 2001, son activité principale consiste à fournir des prestations de services professionnels dans les domaines de l'informatique et des financements auprès des entreprises contrôlées directement ou indirectement par ses associés. Rexel Financement est détenue par les sociétés Rexel Distribution S.A. et Rexel Développement respectivement à hauteur de 99 % et de 1 %.

Rexel Services S.A.S. est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 40.950.800 euros, dont le siège social est situé 189-193 boulevard Malesherbes, 75017 Paris, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 428 818 629. Constituée le 27 décembre 1999, son activité se rattache à tous types d'activités commerciales (commission, représentation, courtage, agence, étude et ingénierie technique ou commerciale, distribution) tant en France qu'à l'étranger. Rexel Services est détenue à hauteur de 100 % par Rexel France S.A.S.

Rexel Pacific Pty Ltd. est une société de droit australien (*proprietary company limited by shares*) au capital de 169.598.471 dollars australiens, dont le siège social est situé Level 18, Gold Fields House — 1 Alfred Street, Sydney NSW 2000. Constituée le 2 décembre 1997, elle a pour principale

activité la distribution de matériel électrique et électronique. Rexel Pacific Pty Ltd. est détenue par la société Svenska Elgrossist AB Selga à hauteur de 100 %.

Rexel Group Australia Pty Ltd. est une société de droit australien (*proprietary company limited by shares*) au capital de 39.000.000 dollars australiens, dont le siège social est situé 2 Giffnorch Avenue North Ryde NSW 2000. Constituée le 23 octobre 1963, elle a pour activité principale la distribution et la maintenance de matériel électrique. Rexel Group Australia Pty Ltd. est détenue par la société Rexel Pacific Pty Ltd à hauteur de 100 %.

Australian Regional Wholesalers Pty Ltd. est une société de droit australien (*proprietary company limited by shares*) au capital de 13.779.769 dollars australiens, dont le siège social est situé 4th floor, 215 Adelaide Street, Brisbane QLD 4000. Constituée le 11 janvier 1990, elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Australian Regional Wholesalers Pty Ltd. est détenue par la société Rexel Pacific Pty Ltd à hauteur de 100 %.

Redeal Ltd. est une société de droit néo-zélandais au capital de 87.311.000 dollars néo-zélandais, dont le siège social est situé au 4 Henderson Place, Penrose, Auckland, Nouvelle-Zélande. Elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Redeal Ltd. est détenue par la société Svenska Elgrossit AB Selga à hauteur de 100 %.

Rexel Central Europe Holding GmbH est une société à responsabilité limitée de droit autrichien (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) au capital de 5.000.000 d'euros, dont le siège social est situé Murbangasse 1, 1100 Vienne, Autriche. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro FN 268137 w. Elle a pour principale activité la détention de participations dans des sociétés et la gestion de sociétés. Elle est détenue par Finelec Développement S.A. à hauteur de 100 %.

Rexel Austria GmbH est une société à responsabilité limitée de droit autrichien (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) au capital de 10.000.000 d'euros, dont le siège social est situé Murbangasse 1, 1100 Vienne, Autriche. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro FN 155978 f. Elle a pour principale activité la détention de participations dans des sociétés et la gestion de sociétés. Elle est détenue par Rexel Central Europe Holding GmbH à hauteur de 100 %.

Schäcke Elektrogrosshandels GmbH est une société à responsabilité limitée de droit autrichien (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*) au capital de 363.364,17 euros, dont le siège social est situé Murbangasse 1, 1100 Vienne, Autriche. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro FN 140957 s. Elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Elle est détenue par Rexel Austria GmbH à hauteur de 100 %.

Rexel GmbH est une société à responsabilité limitée de droit allemand au capital de 43.300.000 euros, dont le siège social est situé Lillienthalallee 25, 80939 Munich, Allemagne. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro HRB 161344. Elle a pour principale activité l'acquisition et la gestion de participations dans d'autres sociétés. Elle est détenue par Finelec Développement S.A. à hauteur de 100 %.

Rexel Deutschland Elektrofachgrosshandel GmbH est une société à responsabilité limitée de droit allemand au capital de 5.731.000 euros, dont le siège social est situé Lillienthalallee 25, 80939 Munich, Allemagne. Elle est immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro HRB 160390. Elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Elle est détenue par Rexel GmbH à hauteur de 100 %.

Mexel S.A. est une société de droit luxembourgeois au capital de 107.335.000 euros, dont le siège social est situé 9, rue de la déportation — 1415 Luxembourg, Grand Duché de Luxembourg. Constituée le 22 avril 1994, Mexel S.A. a pour principale activité la distribution d'appareils mécaniques et électriques. En outre, elle est fondée à acquérir des participations ainsi qu'à contracter tous types d'emprunts. Mexel S.A. est détenue par Elektro Material AG à hauteur de 100 %.

Rexel Senate Ltd. est une société de droit britannique (*limited company*) au capital de 58.005.002 livres sterling, dont le siège social est situé 6-16 Southgate Road, Potters Bar, Hertfordshire EN6 5DS, 2588733 England. Constituée le 5 mars 1991, elle a pour activité la fourniture et la distribution de matériel électrique. Elle est détenue à hauteur de 100 % par la société Rexel Distribution S.A.

Denmans Electrical Wholesalers Ltd. est une société de droit britannique (*limited company*) au capital de 11.704 livres sterling, dont le siège social est situé 6-16 Southgate Road Potters Bar, Hertfordshire, EN6 5DS, 2588733 England. Constituée le 25 août 1934, elle a pour activité principale

la vente de matériel électrique. Denmans Electrical Wholesalers Ltd. est détenue à hauteur de 100 % par Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV.

M Kelliher 1998 Ltd. est une société de droit irlandais au capital de 142.571 euros, dont le siège social est situé à Ballymullen, Tralee, Co Kerry, Ireland. Elle a pour principale activité la distribution professionnelle de matériel électrique. Elle est détenue à 100 % par Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd.

Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd. est une société de droit irlandais au capital de 200.000 euros, dont le siège social est situé 30 Herbert Street, Dublin, 2-Ireland. Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd. a pour principal objet l'acquisition et la gestion de participations dans d'autres sociétés. Elle est détenue par Rexel Distribution S.A. à hauteur de 100 %.

Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV est une société de droit néerlandais au capital de 350.000 euros, dont le siège social est Officia 1, De Boelelaan 7, 1083 HJ Amsterdam, Pays-Bas. Elle est immatriculée au registre du commerce et des industries sous le numéro 33210163. Elle a pour principale activité l'acquisition et la gestion de participations dans d'autres sociétés. Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV est détenue par Rexel Distribution S.A. à hauteur de 100 %.

Elektro-Material A.G. est une société par actions (*Aktiengesellschaft*) de droit suisse au capital de 135.000.000 de francs suisses, dont le siège social est à Zurich, en Suisse. Elle résulte de la fusion de Finelec S.A., société par actions (*Aktiengesellschaft*) de droit suisse, dont le siège social était à Sion, en Suisse, et d'Elektro-Material A.G. le 23 juin 2006. Elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Elle est détenue par Finelec Développement S.A. à hauteur de 100 %.

Finelec Développement S.A. est une société par actions (*Aktiengesellschaft*) de droit suisse au capital de 106.147.200 francs suisses, dont le siège social est situé Sortie autoroute Sion-Ouest, 1951 Sion, Suisse. Elle a pour principale activité l'acquisition, la détention et la gestion de participations. Finelec Développement S.A. est détenue à hauteur de 99,99 % par Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV.

Rexel, Inc. est une société de droit américain (*corporation*) au capital de 15.911.481 dollars américains, dont le siège social est situé 6606 LBJ Freeway, Suite 200, Dallas, Texas 75240. Constituée le 2 mars 1866, elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique. Rexel, Inc. est détenue à hauteur de 100 % par la société International Electric Supply Corp.

International Electric Supply Corp. est une société de droit américain (*corporation*) au capital de 10,01 dollars américains dont le siège social est situé 2711 Centerville Road, Suite 400, Wilmington Delaware — 19808 USA. Constituée le 6 juin 2006, elle a pour principale activité l'acquisition et la détention de participations dans d'autres sociétés. International Electric Supply Corp. est détenue à hauteur de 100 % par la société Mexel S.A.

General Supply & Services, Inc. est une société de droit américain (*corporation*) au capital de 10 dollars américains, dont le siège social est situé Two Corporate Drive, 10th Floor, Shelton, CT 06484-USA. Constituée le 9 juin 2006, elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique et la fourniture de services ainsi que la détention de participations dans des sociétés ayant pour activité la distribution de matériel électrique. General Supply & Services Inc. est détenue à hauteur de 100 % par la société International Electric Supply Corp.

Rexel North America, Inc. est une société de droit canadien (*corporation*) au capital de 18.904.500 dollars canadiens, dont le siège social est situé 505 Locke, suite 200, Saint Laurent, Québec H4T, 1 x 7, 381380-1, Canada. Constituée le 25 août 2000, elle a pour principal objet l'acquisition et la gestion de participations dans d'autres sociétés. Elle est détenue à hauteur de 100 % par Rexel Distribution S.A.

Rexel Canada Electrical, Inc. est une société de droit canadien (*corporation*) au capital de 66.744 dollars canadiens, dont le siège social est situé 505 Locke, suite 200, Saint Laurent, Québec H4T, 1 x 7,428874-2, Canada. Constituée le 2 mai 2005, elle a pour activité la distribution de matériel électrique. Elle est détenue à 100 % par Rexel North America, Inc.

Svenska Elgross AB Selga est une société de droit suédois au capital de 46.500.000 couronnes suédoises, dont le siège social est situé Box 103 125 23 Älvsjö, Stockholm, Suède. Constituée le 5 octobre 1955, elle a pour principale activité la distribution de matériel électrique ainsi que la détention de participations dans des sociétés ayant pour activité la distribution de matériel électrique. Elle est détenue par Rexel Distribution S.A. à hauteur de 100 %.

Aucune d'entre elles ne réalise plus de 5 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, à l'exception de Rexel France S.A.S. et Rexel, Inc. qui ont respectivement réalisé environ 24 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2006, de Rexel North America, Inc. qui a réalisé environ 11 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2006 et de General Supply & Services, Inc. qui a réalisé environ 8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2006.

Voir paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. », pour une liste des filiales consolidées classées par zone géographique, et le paragraphe 6.5.4 « Les marchés géographiques » pour une description de la part de chiffre d'affaires réalisée par chaque zone géographique.

Les contributions des filiales ou sous-groupes significatifs au 31 décembre 2006 sont présentées dans le tableau ci-après :

Valeurs en consolidation (sauf dividendes)	Actif immobilisé (y compris écart d'acquisition)	Endettement financier brut hors Groupe[1]	Trésorerie au bilan	Trésorerie provenant de l'activité opérationnelle	Dividendes versés et revenant à Rexel S.A.
(en millions d'euros)					
Rexel S.A.	—	—	5,1	(0,2)	N/A
Ray Acquisition S.C.A.	—	603,3	—	(67,1)	—
Rexel Distribution S.A.	0,1	464,0	243,5	(16,1)	—
Rexel France S.A.S.	1.227,2	269,7	94,3	107,2	—
Rexel, Inc. (USA)	517,2	612,6	12,8	9,0	—
General Supply & Services, Inc. (USA)	230,0	379,7	37,8	36,2	—
Rexel North America, Inc. (Canada)	494,0	245,2	3,7	38,3	—
Autres filiales	1.050,5	759,7	75,9	101,5	—
Total consolidé	**3.519,0**	**3.334,2**	**473,1**	**208,8**	**—**

(1) Hors prêts d'actionnaires.

7.2.2 | Acquisitions et cessions récentes

7.2.2.1 | Europe

Elvo a.s. (République Tchèque)

Le 17 janvier 2005, le Groupe a acquis la société Elvo a.s., acteur de premier plan dans le domaine de la distribution professionnelle de matériel électrique en République Tchèque, pour un prix de 16,6 millions d'euros.

Siba (Slovaquie)

Le 17 février 2005, le Groupe a acquis les actifs de la société Siba en Slovaquie pour un prix de 1,2 million d'euros. Le contrat d'acquisition prévoyait une clause d'ajustement du prix en fonction des performances de la société détenant les actifs acquis pour un montant maximum de 225.000 euros payables en 2007 et 2008.

Eltom (Slovénie)

Le 15 mai 2005, le Groupe a acquis les actifs de la société Eltom en Slovénie pour un prix de 0,2 million d'euros.

Adrem Ducloy Transmission S.A.S. (France)

Le 24 octobre 2005, le Groupe a acquis la société Adrem Ducloy Transmission-ADT S.A.S. en France, entreprise de distribution spécialisée dans les automatismes industriels, pour un prix de 0,8 million d'euros.

Elektro-Material A.G. (Suisse)

Le 1er février 2006, le Groupe a acquis auprès de Nexans Suisse S.A. la totalité des actions de la société suisse Elektro-Material A.G. Elektro-Material A.G., dont le chiffre d'affaires 2005 s'est élevé

à 292 millions de francs suisses (environ 189 millions d'euros), est le principal acteur du secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en Suisse. A la date d'acquisition, il disposait d'un réseau de 7 agences et comptait 396 employés. L'ensemble des activités opérationnelles du Groupe préexistantes en Suisse ont été intégrées à celles d'Elektro-Material A.G. en 2006 et forment désormais un réseau de 15 agences.

Le montant de la transaction s'est élevé à 320 millions de francs suisses, comprenant notamment 1,5 million de francs suisses de frais d'acquisition et un ajustement de prix à la hausse à hauteur de 2 millions de francs suisses.

Elettro Bergamo (Italie)

Le 1er juin 2006, Rexel Italia a acquis les actifs de la société Elettro Bergamo, distributeur d'équipements d'installation et de matériel d'automatismes industriels dans le nord de l'Italie, pour un prix de 9,4 millions d'euros après ajustement du prix. Le portefeuille de créances clients d'un montant de 29 millions d'euros au 31 décembre 2005 n'a pas été cédé. Le contrat d'acquisition comprend par ailleurs une clause de paiement différé du prix en fonction des performances de la société qui détient les actifs acquis, pour un montant maximum de 2 millions d'euros payable en 2006 et 2007. Cette opération s'inscrit dans le cadre de la stratégie de croissance ciblée adoptée par le Groupe en Italie. Rexel Italia et Elettro Bergamo ont fusionné à la fin de l'année 2006.

Elettro Bergamo a réalisé un chiffre d'affaires de 55 millions d'euros en 2005.

V-Center (Pologne)

Le 2 novembre 2006, le Groupe a acquis la société V Center pour un prix de 9,5 millions de zlotys (environ 2,7 millions d'euros). Le contrat d'acquisition prévoit le paiement d'un complément de prix en fonction de la performance de la société acquise d'un montant maximum de 7,5 millions de zlotys (environ 2,2 millions d'euros) payable en 2007 et 2008.

V-Center a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2005.

7.2.2.2 | Amérique du Nord

Capitol Light and Supply Company (Etats-Unis)

Le 16 juin 2006, le Groupe a réalisé l'acquisition de l'activité de Capitol Light and Supply Company, distributeur de matériel électrique leader à la fois sur le marché de la distribution professionnelle électrique en Nouvelle-Angleterre aux Etats-Unis et sur le marché américain de l'éclairage dans le segment commercial. Le montant total de la transaction s'élève à 164,3 millions de dollars américains après ajustement de prix.

Basé à Hartford dans le Connecticut, Capitol Light and Supply Company a réalisé un chiffre d'affaires de 234 millions de dollars américains en 2005.

Capitol Light and Supply Company compte 415 salariés répartis sur 22 sites dans 5 États (Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire et Rhode Island). Capitol Light and Supply Company, le réseau national spécialisé dans l'éclairage à destination des chaînes de magasins, est présent dans 36 États et au Canada, ses centres de distribution étant installés à New Haven, Connecticut, et à Fort Worth au Texas. Les clients de Capitol Light and Supply Company comprennent des installateurs (environ 70 % du chiffre d'affaires) et des grands comptes (environ 30 % du chiffre d'affaires). Depuis la réalisation de l'acquisition, l'activité de Capitol Light and Supply est conduite sous les enseignes Rexel CLS et Rexel Capitol Light.

L'acquisition de Capitol Light and Supply Company a permis au Groupe d'atteindre une taille significative en Nouvelle-Angleterre (Etats-Unis).

Kesco (Canada)

Au Canada, le Groupe a réalisé le 31 juillet 2006 l'acquisition de Kesco Electric Supply Limited, distributeur de matériel électrique dans l'Est de l'Ontario pour un prix total de 3,3 millions de dollars canadiens, incluant un paiement différé total maximum de 0,6 million de dollars canadiens payable par moitié en juillet 2007 et juillet 2008.

Cette société a réalisé un chiffre d'affaires de 6,7 millions de dollars canadiens en 2005.

GE Supply (Etats-Unis)

Le 6 août 2006, le Groupe a acquis GE Supply, l'activité de distribution professionnelle de matériel électrique de GE Consumer & Industrial, division de General Electric (« GE »). Le montant total de la transaction s'élève à 725 millions de dollars américains, comprenant le prix d'acquisition de l'activité pour un montant de 607,4 millions de dollars américains, y compris des frais d'acquisition à hauteur de 12,3 millions d'euros, le solde correspondant à la reprise de dettes et engagements de retraite. Cette acquisition a été financée par une nouvelle tranche de 585 millions de dollars américains au titre du Contrat de Crédit Senior 2005, arrivant à échéance en septembre 2012 pour 50 % et en mars 2013 pour le solde, ainsi que par une ligne de crédit de 200 millions de dollars américains temporairement mise en place jusqu'à l'intégration de GE Supply dans le programme de cession de créances commerciales américain.

Le contrat d'acquisition prévoit un mécanisme d'ajustement du prix d'acquisition calculé sur la différence entre, d'une part, le besoin en fonds de roulement normatif déterminé par accord entre les parties et contractualisé et, d'autre part, le besoin en fonds de roulement au jour de la réalisation effective de l'acquisition. Le Groupe a notifié une proposition d'ajustement de 2,8 millions de dollars américains en faveur de General Electric qui estime que cet ajustement devrait être de 27,3 millions de dollars américains Les parties sont toujours en discussion à la date d'enregistrement du présent document de base.

GE Supply est un acteur majeur de la distribution professionnelle de matériel électrique. Les activités acquises ont enregistré un chiffre d'affaires pro forma 2005 de 2,2 milliards de dollars américains Cette acquisition a ainsi permis au Groupe de doubler son chiffre d'affaires sur le marché américain et de devenir selon ses estimations leader de ce marché, sur la base des informations financières pro forma 2006.

Les synergies susceptibles d'être générées par le Groupe à travers l'acquisition de GE Supply sont estimées à un montant net de 100 millions d'euros environ sur quatre ans à compter de la date d'acquisition, soit une moyenne annuelle représentant 1 % environ du chiffre d'affaires de GE Supply correspondant à une augmentation allant d'environ 0,5 % du chiffre d'affaires la première année jusqu'à environ 1,5 % la quatrième année. Environ 65 % de ces synergies concerne les achats, dont la mise en œuvre est rapide et à faible niveau de risque. Environ 20 % de ces synergies concerne les coûts de distribution avec une mise en commun progressive de ressources et des moyens informatiques (logistique, comptabilité et consolidation / reporting) ainsi qu'un réaménagement des réseaux et des organisations. Le solde concerne les synergies commerciales et logistiques, avec la mise en commun des stocks de certaines agences mères et le partage avec le réseau Rexel, Inc. des savoir-faire commerciaux de GE Supply, notamment en matière de comptes nationaux et de services. A la date d'enregistrement du présent document de base, la mise en oeuvre des synergies est conforme à la fois au montant et au calendrier décrit ci-dessus.

Basée à Shelton, Connecticut, GE Supply compte plus de 2.500 salariés travaillant dans plus de 150 agences aux Etats-Unis et plus de 30 agences dans le reste du monde (notamment en Europe et en Asie). Le principal métier de GE Supply est la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles aux Etats-Unis mais GE Supply intervient également en Europe (principalement en Irlande) et en Asie (notamment à Singapour), renforçant ainsi la présence du Groupe à travers le monde. Le chiffre d'affaires de GE Supply hors Etats-Unis était de 217 millions de dollars américains en 2006, dont 49 millions de dollars américains en Asie.

Le Groupe a adopté sur le marché américain une stratégie de double enseigne (Rexel, Inc. et GE Supply), servant ainsi une large clientèle avec une offre commerciale nettement plus étendue et une densité renforcée de son réseau. Le Groupe bénéficie de l'expertise de GE Supply en matière de gestion de projets à grande échelle et de son implantation nationale pour attirer des grands comptes clients avec une offre différenciée. Le Groupe entend également capitaliser sur la compétence reconnue de GE Supply en matière de services externalisés développés par ses divisions GE Supply Logistics, GE Production Services et GE Part Super Center, dont le chiffre d'affaires était de 333 millions de dollars américains en 2006.

Le Groupe a conclu avec GE un contrat de services transitoires aux termes duquel GE s'est engagé à continuer de fournir à GE Supply certains services importants durant une certaine période (notamment dans les domaines des systèmes d'information, des ressources humaines ou de la comptabilité). Ces prestations prendront fin soit à l'issue d'une période fixée dans le contrat (de 60 jours à trois ans à compter de l'acquisition, selon la nature des services considérés), soit avant l'expiration de cette période si le Groupe est en mesure de prendre en charge ces services.

Avec l'acquisition de GE Supply, General Electric est devenu l'un des principaux fournisseurs et clients du Groupe. En effet, dans le cadre de cette acquisition, GE Supply et General Electric ont signé des contrats à moyen terme de distribution des produits de General Electric par GE Supply et d'achat de matériel électrique auprès de GE Supply par les différentes divisions et/ou entités du groupe General Electric.

Par ailleurs, dans le cadre d'un contrat de licence conclu avec General Electric, le Groupe dispose du droit contractuel d'utiliser à titre gratuit le monogramme « GE » et les droits associés pour une période de 18 mois courant jusqu'en février 2008, conformément à une charte d'usage et des normes qualitatives strictes.

DH Supply (Etats-Unis)

Le 9 septembre 2006, le Groupe a acquis l'activité de DH Supply, l'un des distributeurs significatifs de matériel électrique et de télécommunications en Géorgie (Etats-Unis), pour un prix initial de 35,4 millions de dollars américains comprenant une retenue de garantie d'un montant de 3,4 millions de dollars américains payable par moitié en septembre 2007 et en septembre 2008, sous réserve de certains ajustements. Le contrat d'acquisition comprend une clause de paiements différés en fonction des performances de l'activité acquise d'un montant maximum de 3,4 millions de dollars américains payable pour moitié respectivement en 2007 et 2008. Cette acquisition a permis au Groupe de doubler ses agences et son chiffre d'affaires dans la région métropolitaine d'Atlanta en proposant une offre de produits diversifiée et une expertise dans le secteur des télécommunications.

L'activité de DH Supply, qui emploie 115 personnes dans six agences, a réalisé un chiffre d'affaires de 70 millions de dollars américains en 2005. Les clients de DH Supply sont principalement des installateurs, des fournisseurs d'équipement industriel, des fournisseurs d'électricité et des opérateurs de télécommunications.

Cette nouvelle activité fonctionne sous l'enseigne commerciale Rexel DH Supply, bénéficiant ainsi de la notoriété du nom Rexel et de la réputation locale de DH Supply. Les agences de Rexel DH Supply ont été rattachées à la Division Sud-Est de Rexel, Inc.

7.2.2.3 | Asie — Pacifique

NCA (Australie)

Le 9 février 2007, Rexel Pacific Pty Ltd a signé un contrat relatif à l'acquisition de la société Network Connect Australia Pty Limited (« NCA ») en Australie, spécialisée dans la distribution de solutions de communication, pour un prix de 1,6 million d'euros plus un complément de prix maximum de 640.000 euros. A ce jour, la réalisation de cette acquisition est envisagée fin février sous réserve de la satisfaction de conditions suspensives usuelles pour ce type d'opération.

NCA compte 4 agences et a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 5 millions d'euros en 2006.

7.2.2.4 | Autres acquisitions et cessions récentes

En 2006, le Groupe a pris une participation majoritaire de 65 % dans le capital de la société Hualian en Chine (mai 2006) et a acquis la société ACS en Australie (août 2006).

Par ailleurs, les cessions réalisées en 2005 ont concerné :

— Schrack Energietechnik GmbH, dont les activités étaient principalement situées en Autriche et en Europe Centrale, cédé le 31 août 2005 au fonds d'investissement autrichien Hannover Finanz Group ainsi qu'à son management pour un montant de 32,9 millions d'euros. Dans le cadre de cette cession, Rexel Distribution S.A. a consenti à Hannover Finanz Group des garanties relatives à l'actif et au passif des sociétés cédées (voir paragraphe 10.2.7 « Engagements contractuels ») ;

— Rexel Distribuição, cédé le 8 décembre 2005 pour un montant de 1,6 million d'euros à Ferramentas Gerais, leader brésilien de la distribution de fournitures industrielles et de matériel électrique.

Le Groupe n'a réalisé aucune cession en 2006.

Voir le paragraphe 10.2.7 « Engagements contractuels ».

7.3 | Contrats intra-groupe

7.3.1 | Contrats de prêt intra-groupe

Ray Acquisition S.C.A. a contracté les emprunts et lignes de crédit suivants auprès de Rexel S.A. :

— un emprunt d'un montant de 547 millions d'euros en date du 25 janvier 2005. Le 21 mars 2005, un montant de 54,7 millions d'euros plus 0,2 million d'euros d'intérêts courus à cette date a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. Le solde de ce prêt est de 492,3 millions d'euros ;

— un emprunt de 54,9 millions d'euros en date du 28 février 2005 qui a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. le 9 mars 2005 ;

— une ligne de crédit de 41,7 millions d'euros en mars 2005 qui n'a pas été utilisée ;

— une ligne de crédit de 53,4 millions d'euros en mars 2005 qui n'a pas été utilisée ; et

— un emprunt de 985,1 millions d'euros en date du 15 mars 2005. Le 21 mars 2005, un montant de 514,4 millions d'euros plus 0,7 million d'euros d'intérêts courus à cette date a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. Le solde de ce prêt est de 470,7 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, le solde des prêts consentis par Rexel S.A. à Ray Acquisition S.C.A. est de 963,0 millions d'euros en nominal auxquels s'ajoutent 79,3 millions d'euros d'intérêts capitalisés et 66,5 millions d'euros d'intérêts courus.

Enfin, le 7 décembre 2006, Rexel Distribution S.A. a contracté un emprunt d'un montant de 51 millions d'euros auprès de Ray Acquisition S.C.A.

Voir paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires ».

7.3.2 | Convention cadre de gestion de trésorerie

Rexel Distribution S.A. a conclu en mars 2005 une convention cadre de gestion de trésorerie avec ses filiales opérationnelles françaises et étrangères (*Intercompany Loan Framework Agreement*), aux termes de laquelle celles-ci peuvent recourir aux services de Rexel Distribution S.A. en matière de trésorerie. Dans le cadre de cette convention, Rexel Distribution S.A. met en place les financements nécessaires, coordonne les opérations de trésorerie avec ses filiales et perçoit une marge destinée à couvrir ses coûts. Dans l'éventualité où Rexel Distribution S.A. cesserait de détenir le contrôle de l'une des filiales contractantes, celle-ci cesserait de bénéficier de la convention de gestion de trésorerie. Ces conventions comprennent des lignes long terme à 5 ans et des lignes court terme à 1 an, renouvelables. A la suite de l'acquisition de GE Supply en août 2006, General Supply & Services, Inc. et ses filiales ainsi que M Kelliher 1998 Ltd sont devenues parties à cette convention cadre de gestion de trésorerie.

Dans le cadre du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., cette convention sera maintenue et modifiée, le cas échéant, en fonction des stipulations du Contrat de Crédit Senior 2007. En outre, Rexel S.A. envisage de conclure une convention de gestion de trésorerie avec Rexel Distribution S.A.

7.3.3.1 | Contrats de prestations de services avec les actionnaires du Groupe

En mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a conclu avec Clayton, Dubilier & Rice, Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo, des contrats de prestations de services aux termes desquels ceux-ci se sont engagés à fournir certains services à Ray Acquisition S.C.A. dans le cadre de l'acquisition des titres de Rexel Distribution S.A. Ces services concernaient en particulier la réalisation de l'Acquisition (audit, préparation, négociation et exécution de la documentation contractuelle, conseils dans des domaines divers tels que les ressources humaines, la fiscalité, la comptabilité, les systèmes d'information, les assurances, etc.), la mise en place du financement lié à l'Acquisition (conseil, préparation, négociation et exécution de la documentation contractuelle, analyse financière, etc.) ainsi que la fourniture de conseils dans des domaines divers au profit des sociétés filiales de Ray Acquisition S.C.A. (préparation, négociation et exécution de la documentation contractuelle relative à la mise en place d'instruments de dette ou de sûretés, analyse financière, gestion des relations avec les établissements financiers). En rémunération des services rendus par Clayton, Dubilier & Rice, Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo, Ray Acquisition S.C.A. leur a respectivement versé une somme forfaitaire déterminée contractuellement d'un montant de 16.836.000 euros, 12.788.000 euros et 16.376.000 euros.

Ces contrats précisent en outre les conditions dans lesquelles Ray Acquisition S.C.A. peut bénéficier de l'assistance de Clayton, Dubilier & Rice, Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo et/ou de leurs affiliés dans le cadre de la fourniture de prestations de services aux sociétés du Groupe. Ces contrats de prestations de service prévoient que la liste des services que Clayton, Dubilier & Rice, Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo fournissent à Ray Acquisition S.C.A. ainsi que la rémunération de ces services ou son mode de calcul sont arrêtés chaque année par les parties après validation par le Conseil de surveillance de Ray Acquisition S.C.A. Ces services concernent en particulier le financement (assistance et conseil dans le cadre de la mise en place d'instruments de dette, de la mise en œuvre de refinancements, de la préparation, de la négociation et de la mise en œuvre des documentations contractuelles), la stratégie d'acquisition et d'investissement (assistance et conseil dans le cadre de l'identification de cibles, des opérations de recapitalisation, de la préparation, de la négociation et de la mise en œuvre des documentations contractuelles), le développement commercial (marketing et achat, informatique, logistique, grands comptes internationaux), les ressources humaines (développement des ressources humaines, affaires sociales, formation), ainsi que d'autres services (notamment développement durable, achats indirects, juridique, fiscalité et communication). Au titre de ces contrats de prestations de services, Ray Acquisition S.C.A. a comptabilisé en charges au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005 (i) des « *management fees* » facturées par Clayton, Dubilier & Rice Inc., Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo pour des montants respectifs de 869.000 euros, 661.000 euros et 846.000 euros ainsi que (ii) les frais accessoires facturés par Clayton, Dubilier & Rice, Inc., Merrill Lynch Global Private Equity et Eurazeo pour des montants respectifs de 236.000 euros, 94.000 euros et 50.000 euros.

Dans l'éventualité de la réalisation du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., ces contrats de prestations de services seraient résiliés. En conséquence, les prestations de services fournies par Ray Acquisition S.C.A. à certaines sociétés du Groupe seraient réalisées sans l'assistance d'Eurazeo, Clayton, Dubilier & Rice, Inc. et Merrill Lynch Global Partners, Inc.

Voir paragraphe 19 « Opérations avec les apparentés ».

7.3.3.2 | Contrats de prestations de services entre certaines sociétés du Groupe

Ray Acquisition S.C.A. emploie des cadres dont le rôle est, d'une part, de définir la stratégie en matière commerciale, logistique, financière, de ressources humaines et de communication du Groupe et, d'autre part, de coordonner et superviser les activités du Groupe. Ray Acquisition S.C.A. fournit certains services à certaines de ses filiales directes et indirectes dans le cadre de contrats de prestations de services depuis fin mars 2005.

Dans la mesure où Ray Acquisition S.C.A n'emploie que peu de personnel et où Rexel Développement SARL regroupe la grande majorité des fonctions support du Groupe, Ray Acquisition S.C.A. a conclu le 30 mars 2005 avec sa filiale Rexel Développement SARL un contrat de prestations de services aux termes duquel Rexel Développement s'engage de façon exclusive à assister Ray

Acquisition S.C.A. dans la mise en œuvre de la stratégie et de l'animation du Groupe. La rémunération de Rexel Développement est calculée sur la base des coûts liés aux prestations de services. Au titre de ce contrat de services, Rexel Développement a facturé des montants d'environ 21 millions d'euros pour la période comprise entre le 31 mars 2005 et le 31 décembre 2005 et d'environ 33 millions d'euros en 2006.

Ainsi, des contrats de prestations de services ayant pris effet au 30 mars 2005 ont été conclus entre Ray Acquisition S.C.A. et la grande majorité de ses filiales. Ces contrats portent sur des services fournis directement par Ray Acquisition S.C.A. ou pris en charge par Rexel Développement SARL. La rémunération de Ray Acquisition S.C.A. est calculée sur la base des coûts liés aux prestations de services majorés d'une marge interne de 5 %. Au titre de ces contrats de services, Ray Acquisition S.C.A. a facturé des montants d'environ 23 millions d'euros pour la période comprise entre le 31 mars 2005 et le 31 décembre 2005 et d'environ 33 millions d'euros en 2006.

Dans l'éventualité de la réalisation du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., ces contrats de prestations de services seraient conservés.

7.3.3.3 | Contrat de répartition des coûts relatifs aux projets informatiques

Rexel Distribution S.A. a créé en mars 2001 une entité spécialement dédiée, Rexel Financement SNC, pour administrer les coûts des projets informatiques coordonnés par Rexel Distribution S.A. et procéder à leur répartition auprès des filiales de Rexel Distribution S.A. potentiellement utilisatrices de certains systèmes informatiques. Rexel Financement SNC a conclu des accords avec les filiales de Rexel Distribution S.A. (les accords de « *Cost Sharing* ») dont l'objet est de définir pour une durée de dix années les modalités de financement et de répartition de l'ensemble des coûts relatifs aux projets informatiques coordonnés par Rexel Distribution et relatifs à celles-ci.

Les accords de *Cost Sharing* ont été modifiés le 30 novembre 2004, afin de faire état de la redéfinition des projets et objectifs informatiques décidés par le Groupe, en fixant par ailleurs comme nouveau terme le 31 décembre 2014. Ces accords sont en vigueur entre Rexel Financement SNC et 29 filiales du Groupe.

8. | PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

8.1 | Immobilisations corporelles importantes existantes ou planifiées

Le parc immobilier du Groupe, hors bâtiments administratifs, est constitué de 1.928 agences et de 24 centres logistiques régionaux au 31 décembre 2006.

Les points de vente sont des immeubles mixtes à usage de vente et d'entreposage situés en zone d'activités artisanales ou industrielles, d'une superficie moyenne de 800 à 1.500 mètres carrés environ.

Dans le passé, le Groupe était propriétaire d'un grand nombre de biens immobiliers. Cependant, au cours des dernières années, le Groupe a procédé à la vente et à la cession-bail de la plupart de ses biens immobiliers. La location est aujourd'hui le mode d'occupation prédominant utilisé par le Groupe en raison de la flexibilité opérationnelle qu'elle autorise, comme cela est décrit au paragraphe 10.2.7 « Engagements contractuels ».

8.2 | Questions environnementales

8.2.1 | Réglementation environnementale

Le Groupe peut être soumis, dans le cadre de la conduite de ses activités, à certaines lois et réglementations relatives à la protection de l'environnement dans chacun des pays dans lesquels il opère. Ces lois et réglementations imposent des normes contraignantes en matière, notamment, d'amiante et d'hygiène et de sécurité ainsi que d'utilisation et de manipulation des déchets ou matériaux dangereux. Le Groupe pourrait, en conséquence, avoir à supporter des coûts et être tenu responsable en matière environnementale, en particulier au titre de la cession de ses actifs et de ses activités antérieures (voir paragraphe 4.3.2 « Risques liés aux évolutions réglementaires »).

Au titre des réglementations susceptibles d'avoir un impact sur les activités du Groupe, la Directive européenne 2002/96/CE du 27 janvier 2003, dite Directive DEEE (Déchets des Equipements Electriques et Electroniques) et la Directive européenne 2002/95/CE du 27 janvier 2003, dite Directive RoHS (*Restriction of Hazardous Substances*), ont pour objectif d'organiser et d'améliorer la gestion des déchets des équipements électriques et électroniques. Voir paragraphe 6.7.2 « Déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) ». En outre, les sociétés du Groupe peuvent être soumises à des réglementations environnementales spécifiques applicables dans les différents pays dans lesquels le Groupe opère.

L'objectif du Groupe est de se conformer à toutes les obligations qui lui incombent dans le cadre des lois sur la protection de l'environnement. Le Groupe considère qu'en qualité de distributeur non fabricant, les activités qu'il développe ne comportent a priori pas de risque environnemental significatif et n'a à la date d'enregistrement de ce document pas connaissance de risque environnemental de nature à affecter significativement son activité ou sa situation financière.

Des matériaux contenant de l'amiante ont été, dans le passé, utilisés en tant qu'isolant ou couverture dans la construction industrielle. L'utilisation de ces matériaux contenant de l'amiante était une pratique courante dans le monde jusqu'à la fin des années 1970. Le Groupe s'efforce de respecter les lois et réglementations applicables en matière d'amiante présente dans les édifices dans tous les pays où il opère. A la connaissance du Groupe, les locaux qu'il occupe sont conformes aux lois et à la réglementation applicables en matière d'amiante dans le pays considéré. Le Groupe a identifié des matériaux contenant de l'amiante dans certains locaux. Des mesures de confinement ont été prises de façon à se conformer à la législation et la réglementation applicables. Il est possible que certains salariés ou anciens salariés du Groupe aient pu être exposés à l'amiante dans ces locaux. Le Groupe

n'a, à la date d'enregistrement du présent document de base, pas connaissance de litige significatif relatif à l'exposition d'une personne à l'amiante. Par ailleurs, la grande majorité des locaux occupés par le Groupe sont loués. Ainsi, sauf clauses particulières des contrats de crédit bail aux termes desquelles le Groupe pourrait devoir assumer des responsabilités en matière d'amiante, la conformité de ces locaux à la législation ou à la réglementation applicable incombe au propriétaire. Le Groupe s'efforce d'obtenir toute garantie et/ou exécution d'étude aux fins de déclaration de conformité et/ou de mise en conformité par le propriétaire.

8.2.2 | Développement durable

Le Groupe a pour objectif de mettre en œuvre une politique de croissance rentable, pérenne et responsable sur les plans économique, social et environnemental. Cette volonté s'est traduite par la mise en place d'une direction du développement durable qui s'attache à diffuser une connaissance du développement durable au sein du Groupe, à recenser les actions concrètes, à favoriser les initiatives dans ce domaine et à promouvoir la politique du Groupe en termes de croissance durable et d'avantages concurrentiels que celle-ci lui apporte.

Sur le plan économique, la croissance tant organique qu'externe s'appuie sur des bases qui prennent en considération les exigences liées à la dynamique commerciale, la discipline opérationnelle, la maîtrise des risques, le respect des relations sociales et les enjeux environnementaux. Le Groupe a ainsi mis en place une structure de gouvernance soucieuse du respect de l'intérêt social, des principes de gouvernement d'entreprise et d'une conduite éthique. En outre, le Groupe a développé un processus de gestion des risques permettant d'identifier les risques potentiels, de définir les mesures destinées à les limiter et de promouvoir une politique de sensibilisation au sein du Groupe (voir paragraphe 4.6 « Gestion des risques »). Un Manuel des Directives du contrôle interne a notamment été constitué afin de présenter les obligations en matière de gestion des risques et de contrôle interne devant être intégrées dans les processus opérationnels, stratégiques et de support. Un processus de contrôle financier, reposant sur l'élaboration de plans stratégiques et des revues régulières de l'évolution économique et financière, a enfin été mis en œuvre afin de suivre l'évolution de la performance financière du Groupe.

La politique du Groupe en matière de ressources humaines est fondée sur des valeurs fortes d'information et de communication. Ainsi, des études d'opinion, réalisées auprès des collaborateurs du Groupe, permettent la mise en œuvre de plans d'actions destinés à améliorer l'organisation du travail, son environnement et les relations sociales. Le Groupe a élaboré en 2006 un guide d'éthique afin de promouvoir un environnement de travail respectueux des normes d'hygiène et de sécurité et privilégiant la diversité, la non-discrimination, la dignité et le respect des personnes. Par ailleurs, le Groupe a développé de nombreux outils d'information et de communication assurant une information transparente sur ses activités. Ces outils comprennent l'édition d'un magazine trimestriel (Interaxion) et d'un livret d'intégration pour les nouveaux collaborateurs ainsi que l'organisation de *Communication Weeks,* de séminaires de présentation du Groupe ou de réunions du management. Enfin, le Groupe accompagne ses collaborateurs en assurant une gestion des carrières et des formations permanentes, notamment dans le cadre des « Ecoles Rexel » réparties au sein de onze pays, qui couvrent des domaines de compétence tels que le marketing et la vente, les finances, les produits, les nouvelles technologies de l'information, le management d'équipe et les sujets liés au stockage et à la logistique, ou à travers la création d'un site intranet de *e-learning*. Au niveau européen, le comité d'entreprise européen, créé en 2005, constitue une instance d'information et, le cas échéant, de consultation pour les questions internationales ayant un impact sur l'emploi.

Enfin, le Groupe a développé une politique centrée sur le respect de l'environnement. En particulier, la charte Rexel du développement durable fixe certaines actions à mettre en œuvre par les agences du Groupe dans les domaines de la gestion des déchets, la politique produits, l'offre clients ainsi que la sensibilisation et l'information sur ces sujets. Cette charte est accompagnée d'un Guide pédagogique permettant aux collaborateurs d'engager les actions préconisées. En outre, le Groupe a développé des partenariats avec l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME) et certains fournisseurs afin, notamment, d'adopter les meilleures pratiques environnementales et de mettre en œuvre des programmes de formation et d'information destinés à promouvoir la maîtrise de l'énergie. Différentes actions sont menées telles que la formation de commerciaux du Groupe, l'organisation de journées d'information des professionnels, en particulier des clients du Groupe ou la création et la diffusion de documents d'information. Enfin, le Groupe mène des actions ciblées de promotion des matériels électriques permettant d'économiser l'énergie.

9. | EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT DU GROUPE

Rexel S.A. est une société holding constituée en décembre 2004, qui n'a pas d'activité opérationnelle propre et qui a acquis Rexel Distribution S.A. et ses filiales, par l'intermédiaire de sa filiale Ray Acquisition S.C.A., le 16 mars 2005. Le présent document de base ne contient donc pas de comptes consolidés pour Rexel S.A. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004. En outre, les comptes consolidés de Rexel S.A. présentés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005 ne comprennent l'activité de Rexel Distribution que pour la période du 16 mars 2005 au 31 décembre 2005.

En conséquence, afin de présenter les résultats opérationnels du Groupe sur trois exercices comparables, le présent Chapitre 9 décrit la situation financière et les résultats de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 2005 et 2004 (étant précisé que des données comparatives retraitées en normes IFRS pour l'exercice clos le 31 décembre 2004 sont incluses dans les comptes de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2005).

Le Chapitre 9 présente également les principales informations historiques de Rexel S.A. préparées pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005, les principaux ajustements réalisés à partir des résultats consolidés de Rexel Distribution S.A. et les informations financières pro forma de Rexel S.A. pour ces mêmes exercices. Ces différentes informations permettent (i) de rapprocher les résultats de Rexel Distribution S.A. avec ceux de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 et (ii) de refléter l'effet des Opérations (tel que ce terme est défini au paragraphe 20.3 « Informations financières pro forma ») comme si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005.

Le Chapitre 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe » présente, d'une part, les flux de trésorerie de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 2005 et 2004 ainsi que ceux de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 et, d'autre part, l'endettement du Groupe au 31 décembre 2006 ainsi que les principales opérations de refinancement envisagées. La nécessité de présenter les flux de trésorerie au niveau de Rexel S.A. et de Rexel Distribution S.A. s'explique par le fait que les différences les plus significatives entre les comptes de ces deux entités concernent principalement l'endettement.

Le Chapitre 20 contient notamment les états financiers suivants préparés conformément aux normes IFRS telles qu'applicables aux périodes auxquelles elles se rapportent :

— les comptes consolidés de Rexel S.A pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 ;

— les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 (qui incluent les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2004 retraités en normes IFRS) ; et

— les informations financières consolidées pro forma de Rexel S.A. préparées pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005, qui ont été établies afin de traduire l'effet des Opérations (tel que ce terme est défini au paragraphe 20.3 « Informations financières pro forma ») intervenues au cours des exercices 2006 et 2005, comme si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005.

Les informations financières pro forma sont communiquées à titre purement illustratif et sont construites sur la base de la méthodologie et des retraitements décrits au paragraphe 20.3 « Informations financières pro forma ». Les informations financières pro forma, en raison de leur nature, traitent d'une situation hypothétique et, par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs du Groupe tels qu'ils auraient été si les Opérations avaient effectivement eu lieu au 1er janvier 2005. Les informations financières pro forma ne constituent pas une prévision de l'évolution de la situation financière ou des résultats du Groupe au cours des exercices futurs.

Les chiffres et pourcentages peuvent être calculés à partir de chiffres exprimés en milliers d'euros ou d'autres devises et peuvent, en conséquence, être différents des chiffres et pourcentages calculés à partir des chiffres présentés.

9.1.1 | Présentation générale du Groupe

Le Groupe estime être le premier réseau mondial de distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles en chiffre d'affaires et nombre d'agences. Il organise son activité autour de trois zones géographiques principales : l'Europe, l'Amérique du Nord et la zone Asie-Pacifique. Cette répartition géographique a été déterminée en fonction des tendances économiques à long terme, des caractéristiques des marchés, des standards techniques, des produits et des fournisseurs propres aux pays au sein de chaque zone géographique ainsi que de la proximité des marchés. Les marchés qui sont peu significatifs au regard de l'ensemble consolidé sont réunis et présentés dans la rubrique intitulée « Autres marchés & activités », telle que décrite ci-dessous, qui inclut également les frais de siège non alloués.

En 2006, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 9.298,9 millions d'euros, dont 4.588,4 millions d'euros dans la zone Europe (soit 49 % du chiffre d'affaires), 4.016,6 millions d'euros dans la zone Amérique du Nord (soit 43 % du chiffre d'affaires), 635,7 millions d'euros dans la zone Asie-Pacifique (soit 7 % du chiffre d'affaires) et 58,2 millions d'euros pour les Autres marchés & activités (soit 1 % du chiffre d'affaires).

— La zone Europe comprend principalement la France (qui représente environ 50 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe dans cette zone), l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Suisse, les Pays-Bas, la Suède, l'Italie, la Belgique, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal, ainsi que plusieurs pays d'Europe Centrale (la Slovénie, la Hongrie, la Slovaquie, la République Tchèque et la Russie).

— La zone Amérique du Nord comprend les Etats-Unis et le Canada. Les Etats-Unis représentent près des trois quarts du chiffre d'affaires du Groupe réalisé dans cette zone et le Canada environ un quart.

— En 2006, la zone Asie-Pacifique comprend l'Australie, la Nouvelle Zélande et la Chine, ainsi que certains pays de l'Asie du sud-est. L'Australie représente environ 70 % du chiffre d'affaires du Groupe dans cette zone et la Nouvelle Zélande plus de 20 %. En 2005, la Chine était présentée dans les Autres marchés & activités. Pour les besoins de la comparaison des exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005, les résultats présentés au titre de 2005 pour cette zone ont été retraités pour inclure la Chine dans la zone Asie-Pacifique. Pour les besoins de la comparaison des exercices clos les 31 décembre 2005 et 2004, la Chine est incluse dans les Autres marchés & activités.

— Les Autres marchés & activités incluent le Chili, qui représentait en 2006 environ 0,5 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, ainsi que le Brésil, dont les activités ont été cédées en 2005. Ce segment comprend également, pour les exercices 2004 et 2005, le groupe Schrack, cédé en août 2005. Enfin, les frais généraux non affectés du Groupe (principalement les frais de personnel et les loyers relatifs au siège) et les nouvelles activités commerciales pilotées par le Groupe (Bizline, Citadel et Conectis) sont également inclus dans ce segment.

Dans la présente analyse, le Groupe commente son chiffre d'affaires, sa marge brute, ses frais administratifs et commerciaux et son résultat opérationnel avant autres produits et autres charges séparément pour chacune de ces trois zones géographiques ainsi que pour le segment Autres marchés & activités.

9.1.2 | Facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe

9.1.2.1 | Investissement industriel et construction

En raison de la nature de la clientèle du Groupe et des marchés sur lesquels il opère, la croissance de l'activité et la rentabilité dépendent notamment de l'évolution de l'investissement industriel, de la construction et de la rénovation résidentielle et tertiaire. Ces facteurs dépendent eux-mêmes du contexte économique général.

Le Groupe estime, sur la base des informations financières pro forma 2006, que le marché industriel représente environ 36 % de son chiffre d'affaires consolidé et que les marchés résidentiel et tertiaire représentent chacun environ 26 % et 38 % de ce chiffre d'affaires.

L'effet des changements de conditions macroéconomiques et les évolutions des cycles économiques sur ces différents marchés varient selon les zones géographiques sur lesquelles le Groupe opère, ce qui lui permet de limiter son exposition à la volatilité de ces marchés. Ainsi, l'impact des cycles économiques sur l'investissement industriel et la construction est atténué par la présence géographique diversifiée du Groupe ainsi que par la part importante que représentent les activités de maintenance (sur le marché industriel) et de rénovation (sur les marchés de la construction résidentielle et tertiaire), dans la mesure où ces activités sont généralement moins affectées par les retournements économiques.

9.1.2.2 | La saisonnalité

En dépit d'une faible saisonnalité du chiffre d'affaires, les variations du besoin en fonds de roulement entraînent une saisonnalité accrue des flux de trésorerie avec un premier trimestre plus faible, un deuxième trimestre comparable au troisième trimestre et un quatrième trimestre plus élevé.

9.1.2.3 | Les modes de distribution

Le Groupe réalise ses ventes par l'intermédiaire de deux modes de distribution : les « ventes sur stocks » et, dans une moindre mesure, les « ventes directes ».

Les ventes sur stocks impliquent l'acquisition par le Groupe d'un produit auprès d'un fournisseur et sa revente au client après avoir transité par le réseau logistique et les stocks du Groupe.

À l'inverse, pour les ventes directes, les produits sont livrés directement par le fournisseur au client. Les ventes directes sont, en règle générale, réalisées à l'occasion d'importants projets industriels ou de construction dans le cadre desquels le fournisseur livre directement les produits sur le site industriel. Les ventes directes produisent une marge brute inférieure à celle des ventes sur stocks, en raison des prestations logistiques et techniques plus réduites qui y sont associées. Toutefois, les coûts opérationnels externes et les capitaux employés sont en général moins élevés pour les ventes directes par rapport aux ventes sur stocks dans la mesure où celles-ci n'engendrent pas de coûts logistiques.

En dehors de l'Amérique du Nord, les ventes directes sont un mode de distribution peu utilisé et l'essentiel du chiffre d'affaires consolidé du Groupe est réalisé par l'intermédiaire de ventes sur stocks. A la suite de l'acquisition de GE Supply en août 2006, la part des ventes directes en Amérique du Nord a légèrement augmenté et a représenté environ 36 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2006. En conséquence, le taux de marge brute et les charges externes, en pourcentage des ventes, sont plus faibles en Amérique du Nord que dans le reste du monde.

9.1.2.4 | Les variations des taux de change

Les comptes consolidés du Groupe sont établis en euros. Toutefois, dans chacun des pays où il est présent, le Groupe réalise généralement ses ventes et supporte ses charges dans la monnaie locale. Les opérations réalisées dans des devises autres que l'euro sont converties en euros lors de la préparation des états financiers consolidés du Groupe. En ce qui concerne les postes du compte de résultat, cette conversion est réalisée en utilisant la moyenne des taux de change moyens mensuels sur la période concernée. En ce qui concerne les postes du bilan, le Groupe effectue cette conversion en utilisant les taux de change ayant cours à la date de clôture. Les fluctuations de taux de change par rapport à l'euro ont un impact sur la valeur en euros du chiffre d'affaires, des charges et des autres postes du compte de résultat.

Les principales fluctuations monétaires qui affectent les résultats du Groupe sont celles entre l'euro, d'une part, et le dollar américain et le dollar canadien, d'autre part. L'effet des fluctuations du dollar américain contre l'euro sur les comptes consolidés en euro a augmenté à la suite de l'acquisition de GE Supply.

9.1.2.5 | Les variations du prix des matières premières

Le Groupe est exposé aux variations de prix des matières premières qui entrent dans la composition des produits qu'il distribue ou qui sont nécessaires à leur distribution. Le prix des matières premières est volatil, dépend de nombreux facteurs exogènes et peut, ainsi, avoir un impact significatif sur le chiffre d'affaires consolidé du Groupe, sur son taux de marge brute et sur le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA). En particulier, les variations du cours du cuivre, qui concernent principalement les câbles, ainsi que, dans une moindre mesure, celles du cours du pétrole, qui concernent principalement le transport des produits distribués par le Groupe, peuvent avoir un impact significatif. Voir paragraphe 9.3.3 « Risque de variation du coût de certaines matières premières ».

9.1.3 | Comparabilité des résultats opérationnels du Groupe

Depuis 2004, le Groupe a réalisé plusieurs acquisitions et procédé à plusieurs cessions. En outre, les taux de change ont connu des fluctuations importantes. Le nombre de jours ouvrés au cours de chaque période a également une incidence sur le chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Pour ces raisons, les résultats opérationnels consolidés du Groupe tels que publiés sur plusieurs périodes pourraient ne pas permettre une comparaison pertinente. Par conséquent, dans l'analyse des résultats consolidés de Rexel Distribution faite ci-après, une comparaison est présentée sur deux périodes à périmètre et taux de change constants et également, en ce qui concerne le chiffre d'affaires, à nombre de jours (ouvrés) constant. Les ajustements effectués afin de présenter ses résultats à périmètre et taux de change constants et, pour le chiffre d'affaires, à nombre de jours constant, sont les suivants.

Retraitement de l'effet des acquisitions et des cessions

Le Groupe retraite l'effet des acquisitions et cessions sur son périmètre de consolidation. Historiquement, les acquisitions ont constitué une partie importante de sa stratégie de croissance (voir paragraphe 6.3.3. « Poursuivre la croissance externe »). Dans ses comptes consolidés, le Groupe inclut généralement les résultats d'une entité acquise dès la date de son acquisition et exclut les résultats d'une entité cédée dès la date de sa cession. Afin de neutraliser l'effet des acquisitions et des cessions sur l'analyse de ses opérations, le Groupe compare les résultats de l'exercice en cours aux résultats de l'exercice précédent, en prenant pour hypothèse que l'exercice précédent aurait porté sur le même périmètre de consolidation pour les mêmes périodes que l'exercice en cours.

En 2004, le Groupe a acquis les sociétés Braid Electric Company (aux Etats-Unis), Robtec, Hitech et A-P Controls (en Australie) et Bestel (en République Tchèque) pour un montant total de 10,4 millions d'euros. En 2005, le Groupe a acquis Elvo a.s (en République Tchèque), Siba (en Slovaquie), Eltom (en Slovénie) et Adrem Ducloy Transmission S.A.S. ("ADT") (en France) pour un montant total de 18,7 millions d'euros, et a cédé le groupe Schrack et ses activités brésiliennes. En 2006, le Groupe a acquis Elektro-Material A.G. (Suisse), Elettro Bergamo (Italie), V Center (Pologne), GE Supply (Etats-Unis), DH Supply (Etats-Unis) et Capitol Light and Supply (Etats-Unis), Kesco (Canada) et ACS (Australie). En outre, le Groupe a constitué en mai 2006 une entreprise commune avec une société chinoise, Shanghai Bailian Group Co Ltd., afin d'exploiter Hualian, Electric & Lighting Equipment Co, un distributeur de matériel électrique basé à Shanghai. Le montant total de ces investissements s'élève à 840,3 millions d'euros en 2006. Le Groupe n'a effectué aucune cession en 2006. Voir paragraphes 9.1.2 « Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 » et 9.2.2 « Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2004 » pour de plus amples informations sur l'impact de ces acquisitions et cessions.

Retraitement de l'effet de la fluctuation des taux de change

Tel qu'indiqué au paragraphe 9.1.2.4 « Les variations des taux de change », les fluctuations de taux de change contre l'euro ont un impact sur la valeur en euros du chiffre d'affaires, des charges et des autres postes du bilan et du compte de résultat, bien que le Groupe ne soit que faiblement exposé au risque lié à l'utilisation de plusieurs devises puisque ses transactions transnationales sont limitées. Afin de neutraliser l'effet de la conversion en euros sur l'analyse de ses opérations, le Groupe compare les données publiées pour l'exercice en cours à celles de l'exercice précédent en utilisant pour ces données les mêmes taux de change que ceux de l'exercice en cours.

Retraitement de l'effet de la variation du nombre de jours ouvrés sur le chiffre d'affaires

La comparaison du chiffre d'affaires consolidé du Groupe d'un exercice sur l'autre est affectée par le nombre de jours ouvrés qui varie selon les périodes. Dans l'analyse de son chiffre d'affaires consolidé, le Groupe indique généralement le chiffre d'affaires retraité de cet effet en comparant les chiffres publiés au titre de l'exercice en cours aux chiffres de l'exercice précédent ajustés proportionnellement au nombre de jours ouvrés de l'exercice en cours. Cette analyse sur la base du nombre de jours ouvrés ne s'applique pas aux autres postes du compte de résultat consolidé du Groupe.

En conséquence, dans l'analyse des résultats consolidés de Rexel Distribution telle que décrite ci-après, la référence aux données comparables correspond, pour l'étude des résultats, à une analyse à périmètre et taux de change constants, complétée, le cas échéant, pour le chiffre d'affaires par une analyse en données comparables et à nombre de jours constant.

9.1.4 | Composantes du résultat opérationnel du Groupe

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est fonction des volumes et du prix des produits vendus qui peut varier en fonction du prix des matières premières. Il correspond ainsi aux ventes de matériels et de prestations associées, après déduction des rabais, remises, ristournes et escomptes accordés aux clients. Le Groupe comptabilise la vente d'un produit à l'occasion du transfert de propriété, généralement lorsque le client prend livraison des matériels. L'évolution technologique et le renouvellement continus de l'offre de produits à plus forte valeur ajoutée constituent également un facteur de croissance du chiffre d'affaires au même titre que l'augmentation des volumes.

Marge brute et taux de marge brute

Le taux de marge brute correspond à la marge brute exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires. La marge brute correspond au chiffre d'affaires diminué du coût des marchandises vendues. Le coût des marchandises vendues comprend essentiellement le coût des matériels électriques achetés auprès des fournisseurs, moins les remises, rabais et escomptes accordés par ceux-ci. Il inclut également les pertes et provisions sur stocks ainsi que les coûts relatifs à la livraison des matériels par les fournisseurs, notamment les coûts d'emballage, de transport, d'assurance et de douanes.

Les ventes directes sont caractérisées par un taux de marge brute moins élevé que les ventes sur stocks, mais ont également une intensité capitalistique plus faible que ces dernières. Voir paragraphe 9.1.2.3 « Les modes de distribution ».

Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux du Groupe comprennent les charges et coûts de vente, de logistique et d'administration, notamment :

— les charges de personnel qui comprennent principalement les salaires, les primes et gratifications, les commissions et autres éléments de rémunération variable, les charges sociales, les avantages postérieurs à l'emploi et les frais de recours au travail temporaire. Dans les développements qui suivent, les « effectifs » doivent être compris comme correspondant aux effectifs moyens (équivalent temps plein) de chaque période concernée ;

— les coûts d'occupation des locaux qui comprennent les loyers et charges locatives, les frais de fonctionnement, les frais de sécurité et de maintenance mais excluent l'amortissement des bâtiments qui est enregistré dans la rubrique « Amortissement » ;

— les autres charges et coûts externes qui comprennent les frais généraux et les frais administratifs autres que les charges de personnel et les coûts de construction et charges locatives. Ils comprennent les frais d'assurance, les frais de fonctionnement, les dépenses de fournitures de bureaux, d'équipements, de systèmes informatiques, les honoraires d'avocat et d'autres professionnels, les frais de transport, les frais de voyage et d'utilisation de véhicules, les frais de publicité et de communication et les frais bancaires. Les autres charges et coûts externes comprennent également la taxe professionnelle et la taxe foncière ;

— les dotations aux amortissements relatifs aux immobilisations qui excluent les pertes de valeur éventuelles du goodwill qui sont présentées dans une rubrique distincte du compte de résultat « Autres charges » ; et

— les pertes et provisions sur créances clients qui sont constatées en fonction des retards de paiement.

Les charges de personnel sont analysées séparément des autres frais administratifs et commerciaux dans la mesure où elles représentent environ les deux tiers de ces frais.

9.1.5 | Autres produits et autres charges opérationnels du Groupe

Les produits et les charges résultant d'événements inhabituels, anormaux ou dont la survenance est rare sont enregistrés dans les postes « Autres produits » et « Autres charges ». Ils comprennent certaines plus et moins values, les pertes de valeur des immobilisations (y compris le *goodwill*), certains coûts de restructuration, les coûts de séparation et d'autres composantes telles que les provisions significatives pour litige.

9.1.6 | Frais financiers nets du Groupe

Les frais financiers nets comprennent essentiellement les intérêts de la dette, l'amortissement des frais d'émission de la dette, les frais encourus au titre des programmes de cessions de créances commerciales, les intérêts et autres produits reçus au titre des prêts, des titres de créance ou de capital ou autres instruments financiers détenus par le Groupe, les plus ou moins-values sur titres de placement et les gains ou pertes sur les opérations en devises ainsi que les variations de la valeur de marché des instruments dérivés sur matières premières.

9.1.7 | Impôt sur les bénéfices du Groupe

L'impôt sur les bénéfices comprend les impôts calculés sur la base des bénéfices réalisés et exclut les autres taxes ou impôts payés par le Groupe, tels que la taxe professionnelle et la taxe foncière, qui sont présentés dans les frais administratifs et commerciaux. Le taux effectif d'imposition est défini comme l'impôt sur les bénéfices rapporté au résultat avant impôt. Le taux effectif d'impôt de Rexel pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 s'établissait à 30,5 % pour l'exercice 2006 et incluait l'effet des déficits fiscaux générés en 2005 et utilisés en 2006. Hors cet effet non récurrent et compte tenu de l'acquisition de GE Supply en août 2006 dont le taux d'imposition aux Etats-Unis est supérieur à la moyenne du Groupe, le taux effectif s'établirait à environ 35 %.

Au 31 décembre 2006, Rexel disposait d'un montant de déficits reportables susceptibles d'être utilisés au cours des cinq prochaines années d'environ 290 millions d'euros. L'utilisation de ces déficits permettrait de réaliser un gain de trésorerie sur le paiement de l'impôt d'environ 100 millions d'euros au cours de cette période. Toutefois, la disponibilité de ces déficits fiscaux et leur incidence sur le taux effectif d'impôt de Rexel peuvent dépendre de différents facteurs, notamment la modification de la législation fiscale ou de l'interprétation qui peut en être faite ou l'évolution future des résultats de Rexel.

9.2.1 | Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 de Rexel Distribution

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat consolidé de Rexel Distribution S.A. pour 2006 et 2005 ainsi que le compte de résultat consolidé et le compte de résultat consolidé pro forma 2006 de Rexel S.A., en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires consolidé pour les périodes considérées.

	Exercice clos le 31 décembre								
	Rexel			Rexel Distribution					
	Pro forma 2006		Audités 2006	Audités 2006		Audités 2005		Variation en %	
	(en millions d'euros)	%	(en millions d'euros)	(en millions d'euros)	%	(en millions d'euros)	%	Données publiées	Données comparables[2]
Chiffre d'affaires	10.665,5	100,0 %	9.298,9	9.298,9	100,0 %	7.377,3	100,0 %	26,0 %	10,7 %[3]
Marge brute	2.619,9	24,6 %	2.345,6	2.345,6	25,2 %	1.862,7	25,2 %	25,9 %	13,6 %
Frais administratifs et commerciaux[1]	(1.983,2)	(18,6)%	(1.772,0)	(1.764,2)	(18,9)%	(1.491,0)	(20,2)%	18,3 %	7,2 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	636,7	6,0 %	573,6	581,4	6,3 %	371,7	5,0 %	56,4 %	39,1 %
Autres produits	16,0	0,2 %	9,0	10,2	0,1 %	6,3	0,1 %	61,2 %	63,2 %
Autres charges	(59,5)	(0,6)%	(58,9)	(61,1)	(0,7)%	(41,0)	(0,5)%	49,1 %	55,8 %
Résultat opérationnel	593,2	5,6 %	523,7	530,5	5,7 %	337,0	4,6 %	57,4 %	37,8 %
Frais financiers	(283,3)	(2,7)%	(252,0)	(147,2)	(1,6)%	(118,8)	(1,6)%	23,9 %	24,5 %
Impôt sur les bénéfices	(91,5)	(0,9)%	(82,8)	(116,2)	(1,2)%	(82,0)	(1,1)%	41,6 %	20,9 %
Résultat net	218,4	2,0 %	188,9	267,1	2,9 %	136,2	1,8 %	96,2 %	56,5 %
(1) Dont amortissements	(73,3)	(0,7)%	(63,5)	(65,4)	(0,7)%	(55,6)	(0,8)%	17,7 %	4,6 %

(2) Données comparables avant retraitement du nombre de jours ouvrés.

(3) Soit 11,1% en données comparables et nombre de jours constant.

Le tableau ci-dessous présente les ajustements réalisés à partir des résultats consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 afin d'établir les informations financières pro forma 2006 de Rexel S.A., en millions d'euros :

(en millions d'euros)	Rexel Distribution 2006	Rexel S.A et Ray Acquisition S.C.A. Contribution	Acquisitions 2006	Ajustements pro forma	Rexel Pro forma 2006
Chiffre d'affaires	9.298,9	—	1.366,6	—	10.665,5
Marge brute	2.345,6	—	274,3	—	2.619,9
Frais administratifs et commerciaux[1]	(1.764,2)	(7,8)[2]	(207,9)	(3,3)[5]	(1.983,2)
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	581,4	(7,8)	66,4	(3,3)	636,7
Autres produits	10,2	(1,2)	7,0	—	16,0
Autres charges	(61,1)	2,2	(0,6)	—	(59,5)
Résultat opérationnel	530,5	(6,8)	72,8	(3,3)	593,2
Frais financiers	(147,2)	(104,8)[3]	(7,2)	(24,1)[6]	(283,3)
Impôt sur les bénéfices	(116,2)	33,3[4]	(18,9)	10,3[7]	(91,5)
Résultat net	267,1	(78,3)	46,7	(17,1)	218,4
(1) Dont amortissements	(65,4)	1,9	(6,5)	(3,3)	(73,3)

Les principaux éléments de réconciliation entre les résultats consolidés de Rexel Distribution S.A. et les informations financières pro forma de Rexel S.A. comprennent notamment :

— la contribution de Rexel S.A. et de Ray Acquisition S.C.A, dont les impacts majeurs sont principalement constitués de :

  — 7,8 millions d'euros (2) de frais administratifs encourus par Ray Acquisition S.C.A. et Rexel S.A. ;

  — 104,8 millions d'euros (3) de frais financiers nets, liés principalement au coût du financement de l'acquisition de Rexel Distribution S.A. par Ray Acquisition S.C.A. ; et

— 33,3 millions d'euros (4) d'impôts différés actifs relatifs aux pertes fiscales de Ray Acquisition S.C.A. et de certaines des filiales françaises de Rexel Distribution S.A., transférés à Rexel S.A. dans le cadre du régime d'intégration fiscale ;

— les ajustements pro forma comprenant :

— 3,3 millions d'euros (5) de frais administratifs et commerciaux correspondant à la charge d'amortissement complémentaire sur les actifs identifiés et évalués à leur juste valeur lors de l'affectation du prix des acquisitions ;

— 24,1 millions d'euros (6) de frais financiers correspondant au coût du financement des acquisitions effectuées en 2006 afin de refléter leur impact si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005 ; et

— 10,3 millions d'euros (7) d'impôt sur les bénéfices correspondant à l'économie qui aurait été générée par les frais financiers liés au financement des acquisitions effectuées en 2006.

9.2.1.1 | Comparaison des composantes du résultat opérationnel avants autres produits et charges des exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005

Au cours de l'exercice 2006, le chiffre d'affaires consolidé de Rexel Distribution s'est établi à 9.298,9 millions d'euros, soit une progression de 26,0 % par rapport à l'exercice 2005 en données publiées, ou de 11,1 % en données comparables et à nombre de jours constant. Chaque zone géographique a contribué à cette progression du chiffre d'affaires, portée par des initiatives commerciales entreprises avec succès, dans le contexte d'un environnement économique mondial favorable et d'une augmentation du prix moyen du cuivre (environ la moitié de la croissance totale du chiffre d'affaires de 2006 en données comparables étant estimée résulter de la hausse du prix du cuivre). L'augmentation du prix du cuivre, qui a atteint son maximum en mai et a commencé à baisser à la fin du quatrième trimestre 2006, a engendré une augmentation du poids des ventes de câbles dans le chiffre d'affaires, en particulier aux deuxième et troisième trimestres 2006. Les acquisitions ont représenté une augmentation du chiffre d'affaires de 1.094,5 millions d'euros en 2006 alors que les cessions effectuées au cours de l'année 2005 ont contribué à une baisse du chiffre d'affaires de 92,5 millions d'euros. Les variations des taux de change ont représenté une hausse du chiffre d'affaires de 20,1 millions d'euros, reflétant ainsi l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro, partiellement compensée par la faiblesse des dollars américain, néo-zélandais et australien par rapport à l'euro.

Le Groupe a entrepris des opérations de croissance externe significatives depuis le début de l'année 2006, en particulier aux Etats-Unis. Le 7 août 2006, le Groupe a acquis GE Supply, l'activité de distribution professionnelle de matériel électrique de GE Consumer & Industrial, division de General Electric. Le montant total de la transaction s'élève à 725 millions de dollars américains, comprenant le paiement en numéraire de 605,6 millions de dollars américains. L'exercice 2006 a été également marqué par une politique active d'acquisitions de moyenne taille avec l'intégration de huit autres sociétés, notamment Elektro-Material A.G., leader sur le marché suisse de la distribution de produits électriques, Elettro Bergamo, un distributeur du Nord de l'Italie, Capitol Light and Supply, distributeur de produits d'éclairage dans l'ensemble des Etats-Unis, la société Hualian à Shanghai, spécialisée dans le domaine de l'éclairage, DH Supply, l'un des premiers distributeurs américains de produits électriques et de télécommunication, Kesco au Canada, Automated Control Systems (ACS) en Australie et V-Center en Pologne. Cette dernière acquisition n'a pas été consolidée en 2006 en raison de sa réalisation tardive dans l'exercice 2006 et de sa moindre importance.

En Europe, les marchés de la construction résidentielle et tertiaire ont connu une forte croissance dans les pays les plus importants, bien que le marché de la construction résidentielle au Royaume-Uni montre des signes de ralentissement. Aux Etats-Unis, le marché de la construction résidentielle a diminué pendant l'année 2006 tandis que le marché industriel est demeuré solide et que le secteur tertiaire a montré une croissance régulière dans la construction commerciale et institutionnelle. Dans la zone Asie-Pacifique, la croissance des marchés industriel et tertiaire a plus que compensé la baisse du marché de la construction résidentielle.

En 2006, le taux de marge brute est resté stable à 25,2 % comparé à l'exercice précédent en données publiées. En données comparables, il est en amélioration par rapport au taux de 24,6 % enregistré en 2005. La marge brute a bénéficié de l'augmentation du prix des matières premières, en

particulier du prix du cuivre, aux deuxième et troisième trimestres 2006. L'impact de l'augmentation du prix du cuivre sur le taux de marge brute du Groupe s'est traduit par :

— un impact favorable non récurrent résultant de la répercussion de la hausse du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci ont été achetés et celui où ils ont été vendus ; et

— un impact défavorable résultant d'une augmentation de la part des ventes de câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe. Le taux de marge brute des câbles étant inférieur à 20 % en moyenne, il est donc moins élevé que celui des autres produits que le Groupe distribue.

Le Groupe estime que l'impact net positif de l'inflation du prix du cuivre sur le taux de marge brute du Groupe en 2006, par rapport à 2005 et en données comparables, représente environ les deux tiers de l'amélioration constatée, soit environ 40 points de base.

En 2006, le Groupe a continué à optimiser son organisation logistique. Au cours du quatrième trimestre, le Groupe a ouvert deux centres de distribution, l'un en région parisienne et l'autre dans le sud-est de l'Allemagne. Au cours du quatrième trimestre, le Groupe a également réorganisé ses flux logistiques aux Pays-Bas en les regroupant dans un centre unique à Almere. En Amérique du Nord, le Groupe a continué à développer son modèle d'agences mères et d'agences satellites, de nouvelles agences satellites étant desservies par des agences mères existantes.

Le Groupe a continué à améliorer sa structure de coûts durant la période concernée. Les frais administratifs et commerciaux ont diminué de 19,6 % du chiffre d'affaires en 2005 en données comparables (20,2 % en données publiées) à 18,9 % du chiffre d'affaires en 2006. Cette amélioration intègre cependant une augmentation de la base de coûts pour un montant d'environ 0,25 % du chiffre d'affaires, en raison de mesures prises afin de favoriser le développement futur du Groupe. Ces dépenses sont principalement liées aux éléments suivants : accélération des ouvertures d'agences en Amérique du Nord et des halls d'exposition d'éclairage en Asie-Pacifique, mise en place de nouvelles formules d'intéressement du personnel en France et en Australie, développement d'outils de gestion des bases de données clients en Angleterre et en Europe Centrale, déploiement d'un outil de gestion commerciale en France. Nonobstant ces coûts, les charges de personnel ont diminué en données comparables de 11,7 % du chiffre d'affaires en 2005 à 11,4 % en 2006. En données comparables, le nombre moyen d'employés du Groupe était de 23.101 en 2006 alors qu'il était de 22.743 en 2005, soit une hausse de 1,6 %.

Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA) s'est élevé à 581,4 millions d'euros en 2006 en augmentation de 56,4 % par rapport à 2005 en données publiées et de 39,1 % en données comparables. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, l'EBITA a augmenté de 5,0 % en 2005 à 6,3 % en 2006 en données comparables. Cette augmentation résulte de l'amélioration de la marge brute et du contrôle des charges commerciales. L'impact non récurrent positif de l'augmentation du prix du cuivre en 2006 sur l'EBITA était estimé à environ 57 millions d'euros.

L'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute du Groupe de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ils sont achetés et celui où ils sont vendus jusqu'à complète reconstitution des stocks diminué de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales du Groupe (essentiellement la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la variation de la marge brute). Pour une description de l'exposition du Groupe aux variations du prix du cuivre, voir paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matière premières ». L'estimation de cet impact a été calculée sur la base de l'évolution du prix moyen du cuivre, de la part que représentent les ventes de câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe et de la proportion de cuivre contenue en moyenne dans les câbles. Ce calcul a été réalisé au niveau du Groupe à partir de l'estimation de l'impact des fluctuations du prix du cuivre sur la marge brute et les charges administratives et commerciales de 12 pays ayant représenté environ 93 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006.

Zones géographiques

Rexel Distribution structure ses activités par zone géographique, et, par conséquent, présente et analyse son chiffre d'affaires, sa marge brute, ses frais administratifs et commerciaux et son résultat opérationnel avant autres produits et autres charges pour chacune des zones géographiques concernées. Le tableau suivant décrit le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et ses composantes pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 par zone géographique, tels que présentés dans les états financiers audités.

	Rexel Distribution					
	Exercice clos le 31 décembre					
	2006		2005		% Variation	
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	Données publiées	Données comparables[1]
Europe						
Chiffre d'affaires	4.588,4	100,0 %	3.919,5	100,0 %	17,1 %	9,5 %[2]
France	*2.253,9*	—	*2.042,4*	—	*10,4 %*	*9,5 %*
Europe (hors France)	*2.334,5*	—	*1.877.1*	—	*24,4 %*	*9,5 %*
Marge brute	1.250,3	27,2 %	1.041,7	26,6 %	20,0 %	12,0 %
Frais administratifs et commerciaux	(926,0)	(20,1)%	(823,2)	(21,0) %	12,5 %	5,8 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	324,4	7,1 %	218,5	5,6 %	48,4 %	34,7 %
Amérique du Nord						
Chiffre d'affaires	4.016,6	100,0 %	2.736,1	100,0 %	46,8 %	12,3 %[3]
Etats-Unis	*2.982,0*	—	*1.848,2*	—	*61,3 %*	*13,1 %*
Canada	*1.034,6*	—	*887,9*	—	*16,5 %*	*9,9 %*
Marge brute	896,2	22,3 %	613,3	22,4 %	46,1 %	16,3 %
Frais administratifs et commerciaux	(672,8)	(16,7)%	(490,1)	(17,9) %	37,3 %	8,7 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	223,4	5,6 %	123,2	4,5 %	81,3 %	47,4 %
Asie-Pacifique						
Chiffre d'affaires	635,7	100,0 %	583,3	100,0 %	9,0 %	8,8 %[4]
Marge brute	169,4	26,6 %	154,8	26,5 %	9,4 %	11,5 %
Frais administratifs et commerciaux	(132,4)	(20,8)%	(124,0)	(21,2) %	6,8 %	7,7 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	37,0	5,8 %	30,8	5,3 %	19,8 %	27,3 %
Autres marchés & activités						
Chiffre d'affaires	58,2	100,0 %	138,4	100,0 %	(57,9)%	21,1 %
Marge brute	29,7	51,2 %	52,9	38,2 %	(43,6)%	17,2 %
Frais administratifs et commerciaux	(33,1)	(56,8)%	(53,7)	(38,9) %	(38,5)%	15,8 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	(3,4)	(5,6)%	(0,8)	(0,7) %	ns	(4,3)%

(1) Données comparables avant retraitement du nombre de jours ouvrés.

(2) Soit 10,4 % en données comparables et nombre de jours constant.

(3) Soit 12,2 % en données comparables et nombre de jours constant.

(4) Soit 9,1 % en données comparables et nombre de jours constant.

9.2.1.1.1 | Europe

Chiffre d'affaires

En 2006, le chiffre d'affaires réalisé par Rexel Distribution en Europe s'est élevé à 4.588,4 millions d'euros contre 3.919,5 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 17,1 % en données publiées. L'augmentation du chiffre d'affaires est due, à hauteur de 266,3 millions d'euros, aux variations de périmètre de consolidation, dont (i) 168,7 millions d'euros résultent de l'acquisition, le 1er février 2006, d'Elektro-Material A.G., (ii) 46,5 millions d'euros issus des opérations de GE Supply en Irlande, et (iii) 16,1 millions et 33,7 millions d'euros résultant respectivement de l'acquisition d'ADT en 2005 et d'Elettro Bergamo le 1er juin 2006. En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires en Europe a augmenté de 10,4 %, la plupart des pays ayant contribué à cette augmentation. Tel que décrit ci-dessus, cette augmentation résulte notamment de l'inflation du prix du cuivre.

En France, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 2.253,9 millions d'euros en 2006, en augmentation de 10,4 % en données publiées et 9,5 % en données comparables à nombre de jours constant, par rapport à 2005 où il s'élevait à 2.042,4 millions d'euros. Cette croissance organique résulte notamment des ventes à destination des installateurs (plus de 50 % du chiffre d'affaires) qui ont connu une augmentation d'environ 15 % au cours de l'année 2005. Le réseau alternatif français (Coaxel) a joué un rôle moteur dans la croissance des ventes sur le marché résidentiel. Les ventes auprès de la clientèle industrielle (moins de 25 % du chiffre d'affaires) ont enregistré une hausse d'environ 10 % en 2006 par rapport à 2005. Les ventes aux autres clients, principalement des utilisateurs finaux non industriels, qui représentent le dernier quart du chiffre d'affaires en France, ont connu une légère hausse.

En Allemagne, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est élevé à 441,4 millions d'euros en 2006, soit une augmentation par rapport à 2005 de 8,5 %. En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires a enregistré une progression de 9,8 % en raison de l'amélioration des conditions de marché pendant cette période, notamment sur le marché industriel. La mise en place d'un département spécialisé dans l'activité industrielle a également contribué à cette croissance. Les câbles et la connectique ont enregistré la croissance la plus importante.

Au Royaume-Uni, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 313,9 millions d'euros en 2006, soit une progression par rapport à 2005 de 13,7 % en données publiées et de 13,3 % en données comparables et à nombre de jours constant. La croissance organique a été particulièrement importante vis-à-vis des installateurs de petite taille. Les familles de produits ayant enregistré les ventes les plus significatives en termes de volumes et de prix sont les produits d'éclairage et les câbles. Ces résultats reflètent également l'ouverture de quatre nouvelles agences en 2005 (régions du Sud et de l'Est) et de trois nouvelles agences en 2006, conformément au plan de développement.

En Autriche, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 242,3 millions d'euros en 2006, soit une augmentation par rapport à 2005 de 13,2 % en données publiées et de 13,7 % en données comparables et à nombre de jours constant. Les réseaux de Rexel Distribution en Autriche ont renforcé leur position commerciale dans un contexte économique favorable.

Les pays d'Europe Centrale (Slovénie, Hongrie, Slovaquie, République Tchèque et Russie) ont enregistré un chiffre d'affaires total de 219,3 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 7,1 % par rapport à 2005. Les acquisitions de Siba en Slovaquie, de Eltom en Slovénie et de GE Supply en Hongrie, consolidées respectivement à partir du 1er avril 2005, du 1er mai 2005 et du 1er septembre 2006 ont modérément contribué à cette progression du chiffre d'affaires. En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution a progressé de 6,4 % par rapport à 2005, malgré un contexte économique défavorable en Hongrie où le Groupe a dû faire face à une concurrence difficile. Cette croissance a été réalisée principalement en Slovaquie et en République Tchèque, où l'activité a été tirée principalement par des projets commerciaux et industriels.

Marge brute

En Europe, la marge brute de Rexel Distribution s'est établie à 1.250,3 millions d'euros en 2006 contre 1.041,7 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 20,0 % en données publiées et de 12,0 % en données comparables. Le taux de marge brute en Europe a atteint 27,2 % en 2006 contre 26,6 % en 2005 à la fois en données comparables et en données publiées. Cette évolution résulte principalement de l'amélioration des conditions d'achat et de l'inflation du prix du cuivre.

Frais administratifs et commerciaux

En Europe, les frais administratifs et commerciaux se sont élevés à 926,0 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 12,5 % en données publiées et de 5,8 % en données comparables. Les frais administratifs et commerciaux ont représenté 20,1 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 21,0 % en données publiées et 20,9 % en données comparables en 2005.

Les charges de personnel de Rexel Distribution en Europe se sont élevées à 528,0 millions d'euros en 2006, soit une croissance de 5,4 % en données comparables par rapport à 2005. Hors une charge engendrée par la modification du régime des médailles du travail en France, la progression en données comparables se serait élevée à 5,1 %. Cette augmentation a notamment résulté de la hausse générale des salaires et des primes variables. En données comparables, les charges de personnel ont représenté 11,5 % du chiffre d'affaires en 2006, contre 12,0 % en 2005. Le nombre moyen d'employés, à données comparables, est demeuré stable à 12.120.

Les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel se sont élevés à 398,0 millions d'euros, soit une croissance de 6,4 % en donnés comparables par rapport à 2005. Cette augmentation résulte notamment d'une hausse des coûts relatifs aux systèmes d'information, aux frais administratifs liés à la fusion des cinq sociétés régionales du Groupe ainsi qu'à la consolidation et à l'amélioration des systèmes d'information en France. Des développements spécifiques ont également été réalisés dans des outils d'accès à l'information commerciale de certains pays. La hausse des frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel résulte également des provisions pour créances douteuses, notamment dans les pays d'Europe centrale, et par la hausse des frais immobiliers dans le cadre de l'expansion du réseau du Groupe. Les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel représentaient 8,7 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 8,9 % en données comparables en 2005.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

En Europe, le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges s'est établi à 324,4 millions d'euros en 2006 contre 218,5 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 48,4 % en données publiées (34,7 % en données comparables). Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges a représenté 7,1 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 5,6 % en 2005 en données publiées et 5,7 % en données comparables.

9.2.1.1.2 | Amérique du Nord

Chiffre d'affaires

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 4.016,6 millions d'euros en 2006 contre 2.736,1 millions d'euros en 2005, soit une croissance de 46,8 %. Les acquisitions aux Etats-Unis ont contribué à hauteur de 805,8 millions d'euros à cette augmentation, dont 689,4 millions d'euros sont liés à l'acquisition de GE Supply. Le renforcement du dollar canadien par rapport à l'euro, en partie compensé par la baisse du dollar américain par rapport à l'euro, a contribué à l'augmentation du chiffre d'affaires à hauteur de 35,8 millions d'euros. En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution a enregistré une croissance de 12,2 % en données comparables et à nombre de jours constant en 2006 par rapport à 2005. Cette progression s'explique par un contexte économique favorable, notamment l'inflation du prix du cuivre (malgré la baisse des prix de celui-ci durant le dernier trimestre 2006) ainsi que par le succès des initiatives commerciales menées et la bonne tenue des marchés industriel et tertiaire.

Aux Etats-Unis, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 2.982,0 millions d'euros contre 1.848,2 millions d'euros en 2005, soit une croissance de 61,3 %. Les acquisitions de GE Supply, de Capitol Light Supply et de DH Supply ont contribué respectivement pour 689,4 millions d'euros, 97,1 millions d'euros et 19,3 millions d'euros, soit un total de 805,8 millions d'euros. En excluant cet effet et les conséquences défavorables de l'évolution du taux de change, à hauteur de 17,4 millions d'euros, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution aux Etats-Unis a progressé de 13,0 % en données comparables et à nombre de jours constant. Malgré le ralentissement du marché résidentiel, le chiffre d'affaire de Rexel Distribution a continué d'être favorisé par la croissance des marchés industriel et tertiaire. Pendant l'année 2006, l'ensemble des régions du réseau historique de Rexel Distribution a connu une croissance à deux chiffres. Les divisions South Central et South-East ont connu une année 2006 particulièrement active, grâce à un environnement économique favorable notamment dans le domaine de l'industrie pétrolière, et des projets tertiaires (la construction de complexes immobiliers, d'écoles et d'hôpitaux dans le Sud de la Floride). Dans les autres divisions, telles que Rocky Mountain, North Atlantic, West Coast et South, la croissance est demeurée régulière. Suite aux ouragans de l'année 2005, les régions du Sud continuent à bénéficier de l'activité de reconstruction. Le rythme de croissance durant le quatrième trimestre (une croissance de 3,2 % à données comparables et à nombre de jours constant) a ralenti, principalement en raison d'une base de comparaison élevée au quatrième trimestre de l'année 2005, et dans une moindre mesure, d'un ralentissement du marché résidentiel.

Au Canada, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 1.034,6 millions d'euros en 2006, soit une croissance de 16,5 % par rapport à 2005. A l'exclusion de l'incidence favorable du taux de change à hauteur de 53,2 millions d'euros, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution a progressé de 9,9 % à données comparables et à nombre de jours constant dans un marché concurrentiel. Cette croissance a principalement bénéficié d'un contexte économique favorable, bien que l'industrie du bois et du papier soit restée déprimée et que l'industrie automobile se soit affaiblie. Le cours élevé du dollar canadien a par ailleurs eu un effet défavorable sur le marché industriel. La croissance a été particulièrement forte au Québec et dans les régions de l'Ouest, qui ont connu une croissance à deux chiffres, en raison d'une forte activité tertiaire liée aux dépenses d'infrastructures engagées en préparation des Jeux Olympiques d'hiver 2010, et également grâce aux activités pétrolières, gazières et minières. La division Atlantique a connu des difficultés en raison de la faiblesse des marchés du bois et du papier, ainsi que de celle du marché du pétrole après de forts taux de croissance enregistrés les années précédentes.

Marge brute

En Amérique du Nord, la marge brute s'est élevée à 896,2 millions d'euros en 2006 contre 613,3 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 46,1 %. Hors incidence des acquisitions,

pour 149,3 millions d'euros, et de l'effet lié à l'évolution des taux de change, pour 8,1 millions d'euros, la marge brute a augmenté de 16,3 % en données comparables. Le taux de marge brute a ainsi augmenté à 22,3 % en 2006 contre 21,5 % en données comparables en 2005, et 22,4 % en données publiées. Cette augmentation, en données comparables, s'explique notamment par les conséquences favorables de l'inflation du prix du cuivre et du développement commercial des activités du Groupe, en particulier dans les nouvelles activités de logistique et de services de GE Supply et dans les produits à plus forte marge au Canada.

Frais administratifs et commerciaux

En Amérique du Nord, les frais administratifs et commerciaux se sont élevés à 672,8 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 37,3 % en données publiées et de 8,7 % en données comparables. Les acquisitions aux Etats-Unis ont contribué à hauteur de 124,1 millions d'euros à cette hausse. Les frais administratifs et commerciaux ont représenté 16,7 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 17,9 % en données publiées et 17,3 % en données comparables en 2005.

En Amérique du Nord, les charges de personnel ont atteint 420,0 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 9,2 % en données comparables par rapport à 2005. Cette évolution est essentiellement liée à une augmentation des commissions variables et des primes, résultant de la croissance des ventes et de la marge brute ainsi qu'à la hausse annuelle des salaires et du nombre de salariés. Le nombre moyen d'employés du Groupe est passé de 7.840 en 2005 à 8.159 en 2006, soit une augmentation de 4,1 % en données comparables.

En Amérique du Nord, les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel se sont élevés à 252,8 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 7,8 % en données comparables par rapport à 2005. Cette augmentation est principalement due aux charges engagées pour la mise en place d'un nouveau système d'information aux Etats-Unis, à une hausse des coûts de transport résultant de la croissance du volume d'affaires et de l'augmentation du prix du carburant, au renouvellement des contrats de fourniture de services, ainsi qu'à l'accroissement des frais immobiliers dû à l'ouverture de nouvelles agences.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges en Amérique du Nord s'est élevé à 223,4 millions d'euros en 2006 contre 123,2 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 81,3 % en données publiées et de 47,4 % en données comparables. Les diverses acquisitions opérées par Rexel Distribution ont contribué à cette progression à hauteur de 25,2 millions d'euros. Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges en Amérique du Nord représente 5,6 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 4,5 % en données publiées en 2005 (4,2 % en données comparables).

9.2.1.1.3 | Asie-Pacifique

Chiffre d'affaires

Dans la zone Asie-Pacifique, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 635,7 millions d'euros en 2006 contre 583,3 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 9,0 % en données publiées. La dépréciation des dollars australien et néo-zélandais contre l'euro a entraîné une diminution du chiffre d'affaires à hauteur de 21,6 millions d'euros alors que les acquisitions ont eu un impact positif pour un montant de 22,3 millions d'euros, incluant (i) l'intégration dans le périmètre de consolidation de la société Chinoise, Hualian Electric & Lighting Equipment, à partir du 1er mai 2006 à hauteur de 11,6 millions d'euros, (ii) l'acquisition des activités dans le Sud-Est asiatique de GE Supply, à hauteur de 9,1 millions d'euros, ainsi que (iii) l'acquisition d'Automated Control Systems (ACS) pour un montant de 1,6 millions d'euros. A données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires a augmenté de 9,1 % entre 2005 et 2006. Cette croissance est liée aux initiatives commerciales mises en place, notamment pour les clients industriels, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ainsi qu'à l'inflation du prix du cuivre.

En Australie, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 457,2 millions d'euros en 2006, soit une augmentation en données publiées de 6,9 % par rapport à 2005 (9,0 % en données comparables et à nombre de jours constant). Cette évolution du chiffre d'affaires est principalement due à la croissance des marchés industriel (en particulier dans le secteur de l'industrie minière) et tertiaire. Le marché de la construction résidentielle se redresse quant à lui après un premier

semestre 2006 difficile. Cette progression a également résulté de la hausse des prix des câbles et de l'ouverture de huit halls d'exposition d'éclairage et de sept agences.

En Nouvelle-Zélande, le chiffre d'affaires a diminué à 140,3 millions d'euros en 2006, soit une baisse de 3,7 % par rapport à 2005, en raison de la dépréciation du dollar néo-zélandais contre l'euro, mais a augmenté de 6,2 % en données comparables et à nombre de jours constant. Cette augmentation est principalement liée à la croissance importante des ventes de câbles et aux grands projets sur le marché tertiaire.

Marge brute

Dans la zone Asie-Pacifique, la marge brute s'est élevée à 169,4 millions d'euros en 2006 contre 154,8 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 9,4 % en données publiées et de 11,5 % en données comparables. Le taux de marge brut s'établit à 26,6 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 26,5 % en données publiées et 26,0 % en données comparables en 2005. L'évolution à données comparables est liée à l'augmentation des ventes de produits à marge élevée, à l'inflation du prix du cuivre et au développement des activités logistiques en Nouvelle-Zélande.

Frais administratifs et commerciaux

Dans la zone Asie-Pacifique, les frais administratifs et commerciaux se sont élevés à 132,4 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 6,8 % en données publiées et de 7,7 % en données comparables. Les frais administratifs et commerciaux ont représenté 20,8 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 21,2 % en données publiées et 21,0 % en données comparables en 2005.

Les charges de personnel se sont élevées à 78,1 millions d'euros en 2006, soit une augmentation par rapport à 2005 de 8,5 % en données comparables. Cette augmentation des charges de personnel en données comparables reflète la hausse du nombre moyen d'employés sur la période considérée, les augmentations annuelles de salaires, l'augmentation des commissions versées aux forces de vente de Rexel Distribution en raison de la croissance du chiffre d'affaires et des charges liées à un plan de rétention en faveur des managers clés. Le nombre moyen d'employés est demeuré stable à 2.236 en données comparables.

Les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel se sont élevés à 54,3 millions d'euros en 2006, soit une augmentation de 6,7 % en données comparables par rapport à 2005. Cette évolution résulte principalement de l'augmentation des coûts de transport et des frais de déplacement, liée à la hausse des prix du carburant, et des campagnes publicitaires engagées.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Dans la zone Asie-Pacifique, le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de Rexel Distribution s'est élevé à 37,0 millions d'euros en 2006 contre 30,8 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 19,8 % en données publiées et de 27,3 % en données comparables. Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de la zone Asie-Pacifique a représenté 5,8 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 5,0 % en 2005 en données comparables.

9.2.1.1.4 | Autres marchés & activités

Chiffre d'affaires

Sur les Autres marchés & activités, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 58,2 millions d'euros en 2006, contre 138,4 millions d'euros en 2005, soit une baisse de 57,9 % qui s'explique par les cessions des activités de Rexel Distribution au Brésil et du groupe Schrack, intervenues respectivement le 8 décembre 2005 et le 31 août 2005. Ces cessions ont représenté une perte de chiffre d'affaires de 92,5 millions d'euros. A données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires a augmenté de 22,1 % entre 2005 et 2006. Au Chili, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 57,1 millions d'euros, soit une augmentation de 26,7 % en données publiées et de 22,0 % en données comparables et à nombre de jours constant. Cette évolution est principalement liée au dynamisme du marché industriel.

Marge brute

En raison de la cession du groupe Schrack et des activités brésiliennes, la marge brute a diminué de 43,6 %, passant de 52,9 millions d'euros en 2005 à 29,7 millions d'euros en 2006. En données

comparables, la marge brute a progressé de 17,2 %. Le taux de marge brute de Rexel Distribution était de 51,2 % en 2006, par rapport à 38,2 % en 2005, ou 52,9 % en données comparables.

Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux ont diminué de 38,5 %, passant de 53,7 millions d'euros en 2005 à 33,1 millions d'euros en 2006, en raison de la cession des activités brésiliennes et du groupe Schrack, mais ont augmenté de 4,5 millions d'euros en données comparables, soit une hausse de 15,8 %. Cette progression s'explique principalement par l'octroi de primes plus élevées, au niveau du siège et au Chili, ainsi qu'à l'effet en année pleine de la charge relative aux plans d'options de souscription octroyés fin 2005.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges était une perte de 3,4 millions d'euros en 2006 contre une perte de 0,8 million d'euros en 2005 en données publiées et de 3,4 millions d'euros en données comparables, soit une baisse de 4,3 % en données comparables.

9.2.1.2 | Comparaison des autres composantes du compte de résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2006 et de l'exercice clos le 31 décembre 2005

Les autres produits se sont élevés à 10,2 millions d'euros en 2006 contre 6,3 millions d'euros en 2005. En 2006, les autres produits comprenaient des plus-values sur cession d'actifs pour un montant de 4,1 millions d'euros, relatives principalement à des agences en France, en Suède, en Grande-Bretagne et en Belgique, les profits non récurrents relatifs aux obligations de retraites réalisés suite à la liquidation d'un régime en Grande-Bretagne et à la restructuration des activités du Groupe en Suisse pour un montant de 2,2 millions d'euros, la reprise de provisions non utilisées relatives à une pénalité sur un contrat de prestations de services informatiques, s'élevant à 1,0 million d'euros, ainsi que l'effet de la résolution favorable d'un litige à hauteur de 0,7 million d'euros. En 2005, les autres produits comprenaient principalement des plus-values à hauteur de 5,3 millions d'euros, notamment réalisées en France.

En 2006, les autres charges s'élevaient à 61,1 millions d'euros contre 41,0 millions d'euros en 2005. En 2006, des dépréciations du *goodwill* ont été enregistrées à hauteur de 23,8 millions d'euros, principalement sur les opérations de Rexel Distribution en Hongrie pour lesquelles le *goodwill* a été déprécié en totalité, en raison d'une conjoncture locale difficile, et sur une société suisse non stratégique pour ramener sa valeur consolidée à son prix de vente estimé diminué des coûts de cession attendus, suite à la décision de la mettre en vente. Les actifs relatifs à des développements informatiques ont également été dépréciés à hauteur de 21,8 millions d'euros en raison de l'évolution du modèle d'organisation et de la stratégie de réseaux de Rexel, suite aux acquisitions réalisées en 2006 aux Etats-Unis et au développement du réseau Coaxel en France. Les coûts de restructuration et les pertes sur immobilisations se sont établis respectivement à 10,1 millions d'euros et 2,4 millions d'euros. Les coûts de restructuration ont été encourus principalement en France pour un montant de 3,7 millions d'euros (fusion de cinq sociétés régionales), en Suisse pour un montant de 2,9 millions d'euros (fusion de la société acquise Elektro-Material avec la société existante), aux Etats-Unis pour un montant de 1,7 million d'euros (fermeture d'un site), ainsi qu'aux Pays-Bas et en Allemagne pour un montant de 0,9 million d'euros dans chacun de ces pays (fermeture d'un centre de distribution en Allemagne et réorganisation logistique aux Pays-Bas). Les pertes sur les immobilisations sont principalement liées à des moins-values immobilières en France. En 2005, les autres dépenses incluaient les coûts de séparation du Groupe PPR pour un montant de 18,7 millions d'euros et des coûts de restructuration à hauteur de 11,4 millions d'euros.

9.2.1.2.1 | Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel de Rexel Distribution s'est établi à 530,5 millions d'euros en 2006 contre 337,0 millions d'euros en 2005. Il représentait 5,7 % du chiffre d'affaires en 2006 contre 4,6 % en 2005.

9.2.1.2.2 | Frais financiers nets

Les frais financiers nets de Rexel Distribution se sont élevés à 147,2 millions d'euros en 2006 contre 118,8 millions d'euros en 2005. Cette augmentation est imputable à une hausse de la dette nette moyenne en 2005 principalement liée au financement de la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,8 millions d'euros le 4 mars 2005 et à de nouvelles conditions de financement à partir du 16 mars 2005 suite au changement de la structure d'actionnariat de Rexel Distribution. Si l'acquisition avait eu lieu le 1er janvier 2005, des frais financiers additionnels auraient été supportés en 2005 pour un montant d'environ 6 millions d'euros. La dette nette moyenne a également augmenté en 2006 par rapport à 2005 en raison des tirages effectués sur les tranches D et B3A du Contrat de Crédit Senior afin de financer les acquisitions de Rexel Distribution aux Etats-Unis et en Italie. Le taux d'intérêt effectif sur l'endettement externe s'élevait à 5,9 % en 2006. Les frais financiers nets en 2006 comprenaient également la baisse de la valeur de marché d'options de vente sur des opérations de couverture sur le cuivre d'un montant de 7,3 millions d'euros (6,0 millions d'euros en 2005). En 2005, les frais financiers incluaient une perte de change de 14,7 millions d'euros relative au remboursement d'un prêt intragroupe précédemment qualifiée de composante d'un investissement dans une entreprise étrangère, la contre partie de cette perte étant enregistrée dans les capitaux propres.

9.2.1.2.3 | Impôts sur les bénéfices

En 2006, Rexel Distribution a enregistré une charge d'impôt sur les sociétés de 116,2 millions d'euros, contre 82,0 millions d'euros en 2005. Cette évolution est due (i) à l'augmentation du résultat net avant impôt qui s'élevait à 383,3 millions d'euros en 2006 contre 218,2 millions d'euros en 2005 et (ii) à la fin du régime d'intégration fiscale précédent dont Rexel Distribution occupait la place de société mère (au 31 décembre 2005). Depuis le 1er janvier 2006, Rexel Distribution et ses filiales françaises ont été intégrées au groupe d'intégration fiscale dont Rexel, la mère ultime de Rexel Distribution en France, est à la tête. Le taux d'imposition effectif de Rexel Distribution a diminué de 37,6 % en 2005 à 30,3 % en 2006. En 2006, Rexel Distribution a reconnu des actifs d'impôts différés relatifs à des déficits fiscaux dont les perspectives de recouvrement se sont avérées au cours de l'exercice, pour un montant de 12,6 millions d'euros, réduisant ainsi le taux d'impôt effectif.

9.2.1.2.4 | Résultat net

En conséquence de ce qui précède, le résultat net de Rexel Distribution s'est élevé à 267,1 millions d'euros en 2006 contre 136,2 millions d'euros en 2005.

9.2.2 | *Comparaison des exercices clos le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2004 de Rexel Distribution*

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat consolidé de Rexel Distribution S.A. pour 2005 et 2004 ainsi que le compte de résultat consolidé et le compte de résultat consolidé pro forma 2005 de Rexel S.A., en millions d'euros et en pourcentage du chiffre d'affaires consolidé pour les périodes considérées.

	Exercice clos le 31 décembre								
	Rexel			Rexel Distribution					
	Pro forma 2005		2005	2005		2004		Variation en %	
	(en millions d'euros)	%	(en millions d'euros)	(en millions d'euros)	%	(en millions d'euros)	%	Données publiées	Données comparables[2]
Chiffre d'affaires	9.500,0	100,0	5.999,3	7.377,3	100,0	6.804,9	100,0	8,4	6,6[3]
Marge brute	2.278,7	24,0	1.514,9	1.862,7	25,2	1.721,3	25,3	8,2	7,1
Frais administratifs et commerciaux[1]	(1.837,5)	(19,4)	(1.194,1)	(1.491,0)	(20,2)	(1.424,0)	(20,9)	4,7	3,7
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	441,2	4,6	320,8	371,7	5,0	297,3	4,4	25,0	23,3
Autres produits	5,6	—	4,4	6,3	0,1	2,2	0,0	ns	ns
Autres charges	(13,0)	—	(13,5)	(41,0)	(0,6)	(19,9)	(0,3)	ns	ns
Résultat opérationnel	**433,8**	**4,6**	**311,7**	**337,0**	**4,6**	**279,6**	**4,1**	**20,5**	**19,0**
Frais financiers	(264,1)	(2,8)	(177,5)	(118,8)	(1,6)	(48,8)	(0,7)	ns	ns
Impôt sur les bénéfices	(0,3)	—	4,2	(82,0)	(1,1)	(64,3)	(0,9)	ns	25,0
Résultat net	**169,4**	**1,8**	**138,4**	**136,2**	**1,8**	**166,5**	**2,4**	**(18,3)**	**(18,9)**
(1) Dont amortissements	(76,4)	(0,8)	(44,0)	(55,6)	(0,8)	(57,6)	(0,8)	(3,4)	(3,7)

(2) Données comparables avant retraitement du nombre de jours ouvrés.

(3) Soit 7,3 % en données comparables et nombre de jours constant.

Le tableau ci-dessous présente les ajustements réalisés à partir des résultats consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 afin d'établir les informations financières pro forma 2005 de Rexel S.A., en millions d'euros.

(en millions d'euros)	Rexel Distribution 2005	Rexel et Ray Acquisition S.C.A. Contribution	Acquisitions 2006	Cessions 2005	Ajustements pro forma	Rexel Pro forma 2005
Chiffre d'affaires	7.377,3	—	2.215,2	(92,5)	—	9.500,0
Marge brute	1.862,7	—	442,7	(27,9)	1,2[5]	2.278,7
Frais administratifs et commerciaux[1]	(1.491,0)	(6,7)[2]	(364,5)	25,6	(0,9)[6]	(1.837,5)
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	371,7	(6,7)	78,2	(2,3)	0,3	441,2
Autres produits	6,3	—	—	(0,1)	(0,6)[7]	5,6
Autres charges	(41,0)	—	(0,1)	1,3	26,8[7]	(13,0)
Résultat opérationnel	**337,0**	**(6,7)**	**78,1**	**(1,1)**	**26,5**	**433,8**
Frais financiers	(118,8)	(83,6)[3]	(9,4)	0,1	(52,4)[8]	(264,1)
Impôt sur les bénéfices	(82,0)	67,0[4]	(18,4)	0,6	32,5[9]	(0,3)
Résultat net	**136,2**	**(23,3)**	**50,3**	**(0,4)**	**6,6**	**169,4**
(1) Dont amortissements	(55,6)	0,1	(16,0)	1,2	(6,1)	(76,4)

Les principaux éléments de réconciliation entre les résultats consolidés de Rexel Distribution et les informations financières pro forma de Rexel comprennent notamment :

— la contribution de Rexel S.A. et de Ray Acquisition S.C.A., dont les impacts majeurs sont principalement constitués de :

  — 6,7 millions d'euros (2) de frais administratifs encourus par Ray Acquisition S.C.A. et Rexel S.A. ;

  — 83,6 millions d'euros (3) de frais financiers nets, liés principalement au coût du financement de l'acquisition de Rexel Distribution par Ray Acquisition S.C.A. ; et

  — 67,0 millions d'euros (4) d'impôts différés actifs relatifs aux pertes fiscales indéfiniment reportables supportées par Ray Acquisition S.C.A. à la suite de l'acquisition et du financement de Rexel Distribution S.A. et transférés à Rexel S.A. dans le cadre du régime de l'intégration fiscale ;

— la contribution des acquisitions réalisées en 2006 aux résultats pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 ;

— l'impact des cessions du groupe Schrack et de Rexel Distribução réalisées en 2005 ; et

— les ajustements pro forma comprenant :

  — les dépenses supportées par Rexel Distribution S.A. dans le cadre des acquisitions, qui s'analysent de la manière suivante :

    — 1,2 million d'euros (5) relatifs à des ajustements de stocks pour les porter à leur valeur de réalisation ;

    — les frais administratifs et commerciaux à hauteur de 0,9 million (6) d'euros relatifs (i) à l'ajustement des créances à leur valeur actuelle nette (2,4 millions d'euros), (ii) aux coûts d'acquisition engagés par Rexel Distribution (2,9 millions d'euros) et (iii) à la charge d'amortissement complémentaire sur les actifs identifiés évalués à leur juste valeur lors de l'affectation du prix des acquisitions (6,1 millions d'euros) ;

    — les autres produits et autres charges de 26,2 millions d'euros (7) relatifs (i) à des coûts de séparation du groupe PPR résultant de l'exercice anticipé des options de souscription d'actions dans le cadre de l'offre publique de retrait suivie d'un retrait obligatoire mis en œuvre par Ray Acquisition S.C.A. (7,0 millions d'euros) et des charges résultant de la cession d'un crédit d'impôt relatif au prélèvement fiscal dans le cadre de la distribution exceptionnelle de dividendes préalablement à la cession de Rexel Distribution (5,4 millions d'euros), (ii) aux ajustements relatifs à la valeur de marché des actifs du groupe Schrack et Rexel Distribução cédés en 2005 (cessions ayant dégagé des moins values à hauteur de 6,4 millions d'euros), (iii) à l'amortissement des coûts d'emprunt liés aux financements remboursés par anticipation dans le cadre des Transactions (2,7 millions d'euros), (iv) aux coûts relatifs à la restructuration de la dette (3,6 millions d'euros) et (v) aux autres charges antérieures à l'acquisition liées aux autres acquisitions réalisées (1,1 million d'euros) ;

  — les frais financiers d'un montant de 52,4 millions d'euros (8) dont (i) une charge financière complémentaire de 67,1 millions d'euros due au coût de financement des acquisitions afin de refléter leur impact si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005, partiellement compensée par (ii) la neutralisation d'une perte de change de 14,7 millions d'euros liée à la restructuration de l'endettement de Rexel, Inc. au 16 mars 2005 ; et

  — l'impôt sur les bénéfices de 32,5 millions d'euros (9) résultant (i) pour un montant de 6,3 millions d'euros de redressements fiscaux et de dépréciations d'impôts différés actifs dues à la sortie du régime d'intégration fiscale dont Rexel Distribution S.A. était la société intégrante et (ii) pour un montant de 26,2 millions d'euros de l'effet d'impôt sur les frais financiers relatifs au financement des Opérations.

9.2.2.1 | Comparaison des composantes du résultat opérationnel de Rexel Distribution S.A. avant autres produits et autres charges des exercices clos le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2004

Au cours de l'exercice 2005, le chiffre d'affaires consolidé de Rexel Distribution s'est établi à 7.377,3 millions d'euros soit une progression de 8,4 % par rapport à l'exercice 2004 en données publiées et de 7,3 % en données comparables et à nombre de jours constant. Chaque zone géographique a contribué à cette progression du chiffre d'affaires. Cette croissance s'inscrit dans un environnement économique favorable et dans un contexte de hausse du prix de certaines familles de produits, notamment à la suite de l'augmentation du prix de certaines matières premières (dont le cuivre).

Le taux de marge brute était de 25,2 % en 2005 contre 25,3 % en 2004 en données publiées et 25,1 % en données comparables.

Par ailleurs, le Groupe a amélioré sa structure de coûts. Entre 2004 et 2005, les frais administratifs et commerciaux et les charges de personnel de Rexel Distribution ont diminué, passant respectivement de 20,9 % à 20,2 % et de 12,4 % à 12,0 % du chiffre d'affaires. A périmètre constant, les effectifs moyens du Groupe s'établissaient à 20.758 personnes en 2005 contre 20.726 personnes en 2004. L'efficacité des centres logistiques du Groupe, particulièrement en France, et le développement du modèle d'agences mères et d'agences satellites, particulièrement aux Etats-Unis, en Grande-

Bretagne, en Espagne et en Italie, lui ont permis de réduire ses coûts tout en améliorant le niveau des services fournis aux clients.

En conséquence, le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges s'est établit à 371,7 millions d'euros pour l'exercice 2005, soit une augmentation de 25,0 % en données publiées et de 23,3 % en données comparables. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, il ressort à 5,0 % en 2005 à comparer à 4,4 % en 2004 en données publiées et en données comparables.

La variation du besoin en fonds de roulement de Rexel Distribution en 2005 a représenté une ressource de trésorerie de 38,7 millions d'euros dans un contexte de croissance du chiffre d'affaires de 7,3 % en données comparables et à nombre de jours constant. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le besoin en fonds de roulement s'est amélioré en 2005 par rapport à 2004, passant de 15,2 % au 31 décembre 2004 à 13,8 % au 31 décembre 2005.

Zones géographiques

Rexel Distribution présente les résultats de ses opérations par zone géographique, notamment l'analyse de son chiffre d'affaires, de sa marge brute, de ses frais administratifs et commerciaux et de son résultat opérationnel avant autres produits et autres charges. Le tableau suivant décrit le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et ses composantes pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004 par zone géographique.

	Rexel Distribution					
	Exercice clos le 31 décembre					
	2005		2004		% Variation	
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	Données publiées	Données comparables[1]
Europe						
Chiffre d'affaires	3.919,5	100,0 %	3.710,5	100,0 %	5,6 %	4,4 %[2]
France	2.042,4	—	1.941,5	—	5,2 %	5,1 %
Europe (hors France)	1.877,1	—	1.769,0	—	6,1 %	9,5 %
Marge brute	1.041,7	26,6 %	990,2	26,7 %	5,2 %	4,5 %
Frais administratifs et commerciaux	(823,0)	(21,0)%	(801,2)	(21,6)%	2,7 %	2,2 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	218,7	5,6 %	189,0	5,1 %	15,7 %	(48,0)%
Amérique du Nord						
Chiffre d'affaires	2.736,1	100,0 %	2.404,8	100,0 %	13,8 %	10,7 %[3]
Etats-Unis	1.848,2	—	1.653,2	—	11,8 %	11,0 %
Canada	887,9	—	751,6	—	18,1 %	10,3 %
Marge brute	613,3	22,4 %	533,4	22,2 %	15,0 %	12,3 %
Frais administratifs et commerciaux	(490,1)	(17,9)%	(440,7)	(18,3)%	11,2 %	8,4 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	123,2	4,5 %	92,7	3,9 %	32,9 %	70,6 %
Asie-Pacifique						
Chiffre d'affaires	573,3	100,0 %	519,5	100,0 %	10,4 %	4,2 %[4]
Marge brute	153,6	26,8 %	139,0	26,8 %	10,5 %	4,6 %
Frais administratifs et commerciaux	(121,3)	(21,2)%	(113,0)	(21,7)%	7,4 %	2,0 %
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	32,3	5,6 %	26,0	5,0 %	24,0 %	7,4 %
Autres marchés & activités						
Chiffre d'affaires	148,4	100,0 %	170,1	100,0 %	(12,7)%	5,2 %
Marge brute	54,1	36,4 %	58,7	34,5 %	(7,9)%	10,6 %
Frais administratifs et commerciaux	(56,6)	(38,2)%	(69,1)	(40,6)%	(18,1)%	(7,5)%
Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA)	(2,5)	(1,7)%	(10,4)	(6,1)%	ns	12,2 %

(1) Données comparables avant retraitement du nombre de jours ouvrés.

(2) Soit 4,8 % en données comparables et nombre de jours constant.

(3) Soit 11,6 % en données comparables et nombre de jours constant.

(4) Soit 4,6 % en données comparables et nombre de jours constant.

Chiffre d'affaires

En 2005, le chiffre d'affaires réalisé par Rexel Distribution en Europe s'est élevé à 3.919,5 millions d'euros contre 3.710,5 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 5,6 % en données publiées et de 4,8 % en données comparables et à nombre de jours constant. L'augmentation du chiffre d'affaires est liée, à hauteur de 47,4 millions d'euros, aux variations de périmètre de consolidation (principalement l'acquisition de plusieurs sociétés en Europe Centrale et en France), dont 42,6 millions d'euros liés à l'acquisition de Elvo a.s. en République Tchèque.

En France, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 2.042,4 millions d'euros en 2005, en augmentation de 5,2 % par rapport à 2004 où il s'élevait à 1.941,5 millions d'euros. L'acquisition des sociétés ADT et ADT Sud Ouest, consolidées à partir du 1er décembre, a eu un impact positif de 1,5 million d'euros. En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution en France a augmenté de 5,5 %. Cette croissance a été réalisée dans un contexte marqué par un marché de la construction résidentielle en forte augmentation (croissance de 13,1 % des mises en chantier) et par un marché de la rénovation en expansion en raison d'un cadre réglementaire plus strict. Cette évolution provient notamment des ventes aux petits installateurs (environ 25 % du chiffre d'affaires) qui ont crû de 10 % et des ventes aux installateurs de taille moyenne ou grande (environ 25 % du chiffre d'affaires) qui ont augmenté de 6 %. Les ventes à destination de la clientèle industrielle (environ 25 % du chiffre d'affaires) ainsi que les ventes directes à destination des utilisateurs finaux non industriels (environ 25 % du chiffre d'affaires) ont enregistré une légère hausse.

En Allemagne, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est élevé à 406,7 millions d'euros en 2005, soit une augmentation par rapport à 2004 de 1,2 % en données publiées ainsi qu'en données comparables et à nombre de jours constant. Ces résultats ont été obtenus dans un environnement marqué par un marché résidentiel faible et un marché de la construction tertiaire stagnant en dépit d'une amélioration en fin d'année. Des signes d'amélioration ont été observés en 2005 pour le marché industriel.

Au Royaume-Uni, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 276,1 millions d'euros en 2005, soit une progression par rapport à 2004 de 6,3 % en données publiées et de 7,6 % en données comparables et à nombre de jours constant. Cette évolution est notamment liée à l'augmentation des ventes à destination des grands installateurs et des grands comptes nationaux ainsi qu'à une croissance à deux chiffres des ventes à destination des petits installateurs. Ces résultats reflètent la mise en place d'initiatives commerciales ainsi que l'ouverture de quatre nouvelles agences en 2005.

En Autriche, grâce à ses initiatives commerciales dans un marché en expansion, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 214,0 millions d'euros en 2005, soit une augmentation par rapport à 2004 de 7,5 % en données publiées et de 7,9 % en données comparables et à nombre de jours constant.

Les pays d'Europe Centrale (Slovénie, Hongrie, Slovaquie, République Tchèque et Russie) ont enregistré un chiffre d'affaires total de 204,8 millions d'euros en 2005, soit une augmentation de 38,6 % par rapport à 2004. Cette progression est principalement due à l'acquisition de Bestel (consolidée à partir d'août 2004) et de Elvo a.s. (consolidée à partir du 1er janvier 2005) en République Tchèque, de Siba (en Slovaquie) et de Eltom (en Slovénie) consolidées respectivement à partir du 1er mai et du 1er avril 2005. Ces acquisitions ont eu pour effet d'augmenter le chiffre d'affaires de 45,9 millions d'euros en 2005. En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution a progressé de 4,1 % par rapport à 2004 qui enregistrait un niveau élevé d'activité. La réalisation de grands projets avec des installateurs en Slovénie et de projets industriels en République Tchèque ont entraîné une augmentation des ventes. En Hongrie, les ventes de Rexel Distribution ont été affectées par la faiblesse du marché. En Slovaquie, Rexel Distribution a bénéficié d'un contexte économique favorable, la croissance venant principalement d'investissements d'infrastructure et de l'ouverture de deux nouvelles agences.

Marge brute

En Europe, la marge brute de Rexel Distribution s'est établie à 1.041,7 millions d'euros en 2005 contre 990,2 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 5,2 % en données publiées et de 4,4 % en données comparables. Cette évolution est liée à l'augmentation du chiffre d'affaires et à l'amélioration du taux de marge qui a atteint 26,6 % en 2005 contre 26,5 % en 2004 en données

comparables. Cette évolution résulte notamment de changements dans la répartition du chiffre d'affaires par clients et par produits.

Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux de Rexel Distribution en Europe ont augmenté de 2,7 %, passant de 801,2 millions d'euros en 2004 à 823,0 millions d'euros en 2005. En données comparables, ces charges ont augmenté de 2,2 % entre 2004 et 2005, alors que le chiffre d'affaires a augmenté de 4,4 %.

Les charges de personnel de Rexel Distribution en Europe ont augmenté de 2,2 %, passant de 458,1 millions d'euros en 2004 à 468,3 millions d'euros en 2005. En données comparables, ces charges n'ont augmenté que de 1,8 %. Cette évolution résulte principalement d'une hausse générale des salaires, partiellement compensée par une baisse du nombre d'employés. En données comparables, le nombre moyen d'employés a diminué, passant de 11.499 en 2004 à 11.429 en 2005.

Les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel ont augmenté de 3,4 % en données publiées et de 2,8 % en donnés comparables, passant de 343,1 millions d'euros en 2004 à 354,7 millions d'euros en 2005. Cette augmentation résulte notamment d'une hausse des coûts de transport liée à celle du prix des carburants et des charges induites par la mise en place de nouveaux systèmes d'information en Hongrie et en République Tchèque, partiellement compensée par des gains de productivité.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

En Europe, le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges s'est établi à 218,7 millions d'euros en 2005 contre 189,0 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 15,7 % en données publiées et de 14,1 % en données comparables. Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges représentait 5,6 % du chiffre d'affaires en 2005 contre 5,1 % en 2004.

9.2.2.1.2 | Amérique du Nord

Chiffre d'affaires

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 2.736,1 millions d'euros en 2005 contre 2.404,8 millions d'euros en 2004, soit une croissance de 13,8 % en données publiées et de 11,6 % en données comparables et à nombre de jours constant. Les variations du périmètre de consolidation (acquisition de Braid Electric Company aux Etats-Unis) et de taux de change ont contribué à cette augmentation respectivement à hauteur de 18,7 millions d'euros et de 47,2 millions d'euros. Les résultats en Amérique du Nord ont bénéficié du renforcement du dollar canadien par rapport à l'euro. Bien que la part des ventes sur stocks ait légèrement diminuée entre 2004 et 2005, ces ventes ont représenté approximativement deux tiers du chiffre d'affaires, la part des ventes directes ayant quant à elle augmenté en raison de l'augmentation des grands projets.

Aux Etats-Unis, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution a progressé de 11,8 % tant en données comparables qu'en données publiées, passant de 1.653,2 millions d'euros en 2004 à 1.848,2 millions d'euros en 2005. Cette croissance est principalement liée à l'augmentation des investissements du marché industriel et au niveau élevé du marché de la construction résidentielle. Le marché de la construction tertiaire s'est légèrement amélioré en 2005 par rapport à 2004, principalement durant le quatrième trimestre de l'année. La forte inflation du prix des matières premières a également eu un impact favorable sur le chiffre d'affaires. Les régions du Centre-Sud, du Sud-Est, du Sud et des Montagnes Rocheuses ont connu une croissance à deux chiffres de leurs chiffres d'affaires, bénéficiant d'un contexte économique porteur (notamment dans l'industrie pétrolière), d'une forte activité de reconstruction et d'un marché résidentiel fort dans le Sud Est. Dans d'autres régions, le chiffre d'affaires a aussi augmenté par rapport à 2004, tout spécialement dans la région Mid-Atlantic où le marché résidentiel a été particulièrement favorable.

Au Canada, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 887,9 millions d'euros en 2005, en croissance par rapport à 2004 de 18,1 % en données publiées et de 11,2 % en données comparables et à nombre de jours constant. Les variations des taux de change ont contribué à hauteur de 53,5 millions d'euros à cette augmentation. Cette progression est essentiellement liée au marché industriel et à la construction tertiaire. Le niveau de construction résidentielle, bien que toujours élevé, a diminué entre 2004 et 2005. Par région, la croissance a été particulièrement forte dans

l'Ouest du Canada, tout particulièrement en Alberta et en Colombie Britannique où les activités commerciales et industrielles ont été tirées par des projets dans le domaine pétrolier. Au Québec, les ventes ont bénéficié d'un marché tertiaire actif. Malgré un ralentissement dans la seconde partie de l'année, le chiffre d'affaires réalisé en Ontario, qui représentait près de 40 % du chiffre d'affaires de Rexel Distribution au Canada en 2005, a augmenté entre 2004 et 2005, soutenu par les ventes aux installateurs et la réalisation de projets.

Marge brute

En Amérique du Nord, la marge brute s'est élevée à 613,3 millions d'euros en 2005 contre 533,4 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 15,0 % en données publiées et 12,3 % en données comparables. Le taux de marge brute a augmenté en données comparables de 22,1 % en 2004 à 22,4 % en 2005, malgré une évolution légèrement défavorable du rapport entre les ventes sur stocks et les ventes directes. Cette amélioration résulte d'une diminution du nombre de clients à faible marge et de meilleures conditions d'achat auprès de fournisseurs nationaux.

Frais administratifs et commerciaux

En Amérique du Nord, les frais administratifs et commerciaux ont atteint 490,1 millions d'euros en 2005 contre 440,6 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 11,2 % en données publiées et de 8,4 % en données comparables, les ventes ayant quant à elles augmenté de 10,7 % en données comparables.

En Amérique du Nord, les charges de personnel ont atteint 305,4 millions d'euros en 2005 contre 279,1 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 9,4 % en données publiées et de 6,7 % en données comparables. Cette évolution en données comparables est essentiellement liée à une augmentation des commissions variables et des bonus, résultant de la croissance des ventes et de la marge brute ainsi qu'à la hausse annuelle des salaires. Le nombre moyen d'employés du Groupe est passé de 6.642 en 2004 à 6.722 en 2005, soit une augmentation de 1,2 %.

En Amérique du Nord, les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel se sont élevés à 184,7 millions d'euros en 2005 contre 161,5 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 14,4 % en données publiées et de 11,3 % en données comparables. Cette augmentation est principalement due à une hausse des coûts de livraison, conséquence de la croissance du volume d'affaires et de l'inflation des prix du pétrole, ainsi qu'à des coûts informatiques se rapportant à un contrat d'externalisation et des coûts engagés dans la mise en place d'un nouveau système d'information commercial aux Etats-Unis.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges dans la zone Amérique du Nord s'est élevé à 123,2 millions d'euros en 2005 contre 92,7 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 32,9 % en données publiées et de 31,0 % en données comparables. Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges dans la zone Amérique du Nord a représenté 4,5 % du chiffre d'affaires en 2005 contre 3,9 % en 2004.

9.2.2.1.3 | Asie-Pacifique

Chiffre d'affaires

Dans la zone Asie-Pacifique, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 573,3 millions d'euros en 2005 contre 519,5 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 10,4 % en données publiées et de 4,6 % en données comparables et à nombre de jours constant. La hausse des dollars australien et néo-zélandais contre l'euro a contribué à cette évolution à hauteur de 21,2 millions d'euros.

En Australie, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 427,6 millions d'euros en 2005, soit une augmentation par rapport à 2004 de 12,6 % en données publiées et de 6,6 % en données comparables et à nombre de jours constant. Cette évolution du chiffre d'affaires est principalement due à la croissance des marchés industriels (en particulier, le secteur de l'extraction et de la transformation des métaux) et de la construction tertiaire, alors que le marché de la construction résidentielle s'est affaibli.

En Nouvelle-Zélande, le chiffre d'affaires a augmenté de 4,3 % par rapport à 2004 à 145,7 millions d'euros en 2005, mais a légèrement baissé de 0,6 % en données comparables et à nombre de jours constant par rapport à 2004. Cette baisse est imputable au faible niveau du marché de la construction résidentielle et au non renouvellement de grands projets obtenus en 2004.

Marge brute

La marge brute de la zone Asie-Pacifique a augmenté de 10,5 %, passant de 139,0 millions d'euros en 2004 à 153,6 millions d'euros en 2005. En données comparables, le taux de marge brute de Rexel Distribution a progressé de 26,7 % en 2004 à 26,8 % en 2005.

Frais administratifs et commerciaux

Dans la zone Asie-Pacifique, les frais administratifs et commerciaux de Rexel Distribution se sont élevés à 121,3 millions d'euros en 2005 contre 113,0 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 7,4 % en données publiées et de 2,0 % en données comparables, les ventes ayant quant à elles augmenté de 4,2 % en données comparables.

Les charges de personnel se sont élevées à 70,8 millions d'euros en 2005 contre 64,4 millions d'euros en 2004, soit une augmentation par rapport à 2004 de 10,0 % en données publiées et de 4,3 % en données comparables. Cette augmentation des charges de personnel en données comparables reflète la hausse du nombre moyen d'employés sur la période considérée, les augmentations annuelles de salaires ainsi que l'augmentation des commissions versées aux forces de vente de Rexel Distribution, la hausse de ces commissions étant liée à l'accroissement du chiffre d'affaires et de la marge brute. Le nombre moyen d'employés a augmenté de 1,2 %, passant de 2.032 en 2004 à 2.075 en 2005, en raison notamment de l'ouverture de cinq agences.

Les frais administratifs et commerciaux autres que les charges de personnel ont augmenté de 4,0 %, passant de 48,6 millions d'euros en 2004 à 50,5 millions d'euros en 2005, mais ont diminué de 1,2 % en données comparables. Les frais d'approvisionnement et d'occupation des immeubles ont augmenté en raison de volumes plus importants et de l'ouverture de nouvelles agences. Cette augmentation est compensée par une réduction des charges externes au cours du premier semestre 2005 en raison notamment de la perception de commissions non récurrentes par Rexel Distribution pour la récupération de taxes sur les ventes pour le compte des clients de Rexel Distribution et de la non récurrence d'honoraires et de provisions pour litiges encourus lors du dernier trimestre 2004.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Dans la zone Asie-Pacifique, le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de Rexel Distribution s'est élevé à 32,3 millions d'euros en 2005 contre 26,0 millions d'euros en 2004, soit une augmentation de 24,0 % en données publiées et de 16,0 % en données comparables. Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de la zone Asie-Pacifique a représenté 5,6 % du chiffre d'affaires consolidé en 2005 contre 5,0 % en 2004.

9.2.2.1.4 | Autres marchés & activités

Chiffre d'affaires

Sur les Autres marchés & activités, Rexel Distribution a enregistré un chiffre d'affaires de 148,4 millions d'euros en 2005, contre 170,1 millions d'euros en 2004, soit une baisse de 12,7 % en données publiées mais une augmentation de 7,2 % en données comparables et à nombre de jours constant. La diminution en données publiées s'explique par les cessions d'activités réalisées en 2005, notamment les activités de Rexel Distribution au Brésil et le groupe Schrack, déconsolidé à compter de la réalisation de la cession de cette société le 31 août 2005. Le chiffre d'affaires du groupe Schrack s'est élevé à 67,8 millions d'euros en 2005 contre 98,4 millions d'euros en 2004, soit une diminution de 7,3 % en données comparables et à nombre de jours constant. Les résultats des activités brésiliennes qui ne sont plus consolidées depuis fin novembre 2005 ont représenté un chiffre d'affaires de 24,7 millions d'euros en 2005 contre 27,6 millions d'euros en 2004, soit une baisse de 18,1 % en données comparables et à nombre de jours constant. Au Chili, le chiffre d'affaires de Rexel Distribution s'est établi à 45,0 millions d'euros, en augmentation de 25,2 % en données publiées et de 21,9 % en données comparables et à nombre de jours constant. En Chine, le chiffre d'affaires a atteint 10,0 millions d'euros en 2005, soit une augmentation par rapport à 2004 de 27,9 % en données publiées et de 27,1 % en données comparables et à nombre de jours constant.

Marge brute

La marge brute a diminué de 7,9 %, passant de 58,7 millions d'euros en 2004 à 54,1 millions d'euros en 2005, en raison de la cession du groupe Schrack et des activités brésiliennes. En données comparables, la marge brute a progressé de 10,6 %. Le taux de marge brute a augmenté de 34,7 % en 2004 à 36,4 % en 2005 en données comparables. Cette amélioration est due principalement à la croissance des activités Bizline et Citadel.

Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux ont diminué de 18,1 %, passant de 69,1 millions d'euros en 2004 à 56,6 millions d'euros en 2005. En données comparables, la diminution des frais administratifs et commerciaux s'est élevée à 7,5 %, notamment en raison du transfert à Ray Acquisition S.C.A. des salaires de certains cadres après la réalisation de l'Acquisition.

Résultat opérationnel avant autres produits et autres charges

Le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges s'est traduit par une perte de 2,5 millions d'euros en 2005 contre une perte de 10,4 millions d'euros en 2004, soit une baisse de 75,4 % en données publiées et de 79,2 % en données comparables.

9.2.2.2 | Comparaison des autres composantes du compte de résultat de Rexel Distribution S.A. des exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004

Les autres produits se sont élevés à 6,3 millions d'euros en 2005 contre 29,1 millions d'euros en 2004. En 2005, les autres produits comprenaient des plus-values sur la cession d'actifs immobiliers principalement (5,3 millions d'euros) et des reprises de provisions pour risques non utilisées.

En 2004, les autres produits comprenaient notamment la reprise de provisions pour litiges fiscaux en France et aux Pays-Bas (19,2 millions d'euros), ainsi que des plus-values de cession d'actifs pour 8,9 millions d'euros (dont 5,2 millions d'euros liés à la vente d'une société immobilière à une filiale du groupe PPR).

En 2005, les autres charges s'élevaient à 41,0 millions d'euros contre 46,8 millions d'euros en 2004. En 2005, ces charges comprenaient principalement :

— des coûts de restructuration (11,4 millions d'euros) supportés principalement aux Etats-Unis (fusion des divisions Nord-Est et Mid-Atlantic), en Belgique (restructuration logistique), en France (processus de fusion des cinq sociétés régionales), au Royaume-Uni (fermeture du siège de la zone Europe de l'Ouest et du Sud) et en Australie (cessation de l'activité vidéo) ;

— des moins-values sur participations consolidées (7,9 millions d'euros) à l'occasion de la cession du groupe Schrack et des activités brésiliennes, ainsi que des moins-values liées principalement à la vente d'immobilisations (0,6 million d'euros) ; et

— des coûts de séparation du groupe PPR (18,7 millions d'euros) résultant des Transactions qui comprennent principalement les conséquences (a) de l'exercice anticipé d'options de souscription d'actions accordées à certains employés dans le cadre de la procédure de retrait obligatoire et les charges sociales y afférentes (7,0 millions d'euros), (b) de l'amortissement des coûts d'émission d'emprunts remboursés par anticipation au titre des Transactions (2,7 millions d'euros), (c) de l'effet de la cession de la créance fiscale (5,4 millions d'euros) consécutive à l'imposition liée à la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,8 millions d'euros (voté par l'Assemblée générale de Rexel Distribution S.A. du 20 janvier 2005 dans le cadre de la garantie de cours initiée le 9 février 2005) et (d) d'autres frais de restructuration de la dette liés à l'Acquisition (3,6 millions d'euros).

En 2004, les autres charges incluaient des provisions relatives à des projets informatiques (34,3 millions d'euros) abandonnés en faveur de solutions standardisées plus à même de répondre aux besoins de Rexel Distribution ainsi que des coûts de restructuration en France (4,4 millions d'euros) et des coûts liés à la vente de Rexel Distribution par le groupe PPR (8,1 millions d'euros).

9.2.2.2.1 | Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel de Rexel Distribution s'est établi à 337,0 millions d'euros en 2005 contre 279,6 millions d'euros en 2004. Il représentait 4,6 % du chiffre d'affaires en 2005 contre 4,1 % en 2004.

9.2.2.2.2 | Frais financiers nets

Les frais financiers nets de Rexel Distribution se sont élevés à 118,8 millions d'euros en 2005 contre 48,8 millions d'euros en 2004. Cette augmentation est imputable à une hausse de la dette nette moyenne en 2005 principalement liée à la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,8 millions d'euros le 4 mars 2005 et à de nouvelles conditions de financement à partir du 16 mars 2005 résultant de la restructuration de la dette de Rexel Distribution (voir le paragraphe 10.1.2.3 « Trésorerie affectée aux opérations de financement de Rexel Distribution »). Au 31 décembre 2005, les frais financiers nets comprenaient également (i) une perte de change de 14,7 millions d'euros liée à la restructuration de la dette de Rexel, Inc. au 16 mars 2005 et (ii) une baisse de la valeur de marché d'options de vente relatives à des opérations de couverture sur le cuivre d'un montant de 6,0 millions d'euros.

9.2.2.2.3 | Impôt sur les bénéfices

En 2005, Rexel Distribution a enregistré une charge d'impôt sur les sociétés de 82,0 millions d'euros, en hausse par rapport à 2004 (64,3 millions d'euros), bien que le résultat avant impôt ait diminué en raison de frais financiers plus élevés. Cette évolution est due à d'importantes charges non déductibles, en particulier des charges encourues dans le cadre des Opérations. Ces charges incluent notamment une perte de change à hauteur de 14,7 millions d'euros liées à la restructuration de la dette, une charge non récurrente de 7,5 millions d'euros liée à l'exercice anticipé d'options de souscription d'actions et la constitution d'une provision pour impôts différés actifs sur les déficits reportables existant préalablement à l'acquisition de Rexel Distribution par Ray Acquisition S.C.A., résultant de la sortie du groupe d'intégration fiscale. Le taux d'imposition effectif a donc augmenté, passant de 27,9 % en 2004 à 37,6 % en 2005.

9.2.2.2.4 | Résultat net

En conséquence de ce qui précède, le résultat net de Rexel Distribution s'est élevé à 136,2 millions d'euros en 2005 contre 166,5 millions d'euros en 2004.

9.3 | Appréciation qualitative et quantitative des risques de marché du Groupe

Les risques liés à l'activité du Groupe sont principalement l'évolution des conditions macroéconomiques sur les marchés dans lesquels il opère, les variations des prix des matières premières, le risque de taux d'intérêt et le risque de change. Les politiques de gestion de ces risques sont décrites ci-après. La direction des financements du Groupe établit un reporting mensuel de trésorerie permettant de suivre, d'une part, les variations de l'endettement et de la charge financière, d'autre part, l'évolution des principales conditions macroéconomiques et leur impact sur les comptes de Rexel Distribution et, enfin, d'identifier les risques de taux d'intérêt, de change et de variation des matières premières.

Ce reporting fait l'objet d'une présentation mensuelle lors d'un comité de trésorerie aux principaux membres de la direction finances du Groupe.

Voir paragraphe 4.5 « Risques de marché ».

9.3.1 | Gestion du risque de change

La fabrication et l'utilisation de matériel électrique étant soumises à des réglementations et des habitudes de consommation nationales, le Groupe effectue ses ventes et ses achats ou règle ses principales dépenses dans chaque pays dans sa devise locale. Le Groupe estime donc ne pas encourir de risque de change significatif lié à son activité autre que celui lié à la conversion de ses comptes en euro.

Bien que le risque de change commercial soit relativement faible, le Groupe recourt à certains instruments sur taux de change (achats de devises à terme) afin de couvrir son exposition résiduelle, principalement lorsqu'une filiale importe des biens. Les couvertures sont mises en place par la trésorerie du Groupe, sa politique interdisant aux filiales toute mise en place de couverture au-delà de 200.000 euros sans l'accord préalable de la trésorerie du Groupe.

Les prêts intragroupe sont en général couverts contre les variations de l'euro, hormis dans des cas très ponctuels (en dollars américains, en couronnes suédoises ou en francs suisses) afin de satisfaire à la répartition de la dette globale consolidée dans ces mêmes devises (voir point précédent). Voir paragraphe 7.3.1 « Contrats de prêt intra-groupe ».

En 2006, près des deux tiers du chiffre d'affaires pro forma du Groupe était libellé dans des devises autres que l'euro, dont près de 40 % en dollars américains et 10 % en dollars canadiens. Cette évolution est notamment liée à l'acquisition de GE Supply qui a pour conséquence de renforcer la part relative du chiffre d'affaires du Groupe réalisé en dehors de la zone euro, notamment en dollar américain. Par ailleurs, la dette du Groupe hors prêts d'actionnaires, est libellée en dollars américain et canadien à hauteur d'environ 30 % et 10 % respectivement. La devise de présentation des états financiers étant l'euro, le Groupe doit convertir en euros les actifs, passifs, produits et charges libellés dans d'autres monnaies que l'euro lors de la préparation des états financiers. Les résultats de ces activités sont consolidés dans le compte de résultat du Groupe après conversion au taux moyen de la période.

Ainsi, une appréciation de 5 % de l'euro contre les dollars américain et canadien par rapport à leurs taux de change moyens enregistrés en 2006 se traduirait par une réduction du chiffre d'affaires de respectivement 202 millions d'euros et 49 millions d'euros et par une baisse du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de respectivement 9 millions d'euros et 4 millions d'euros. Une dépréciation de 5 % de l'euro par rapport à ces mêmes devises se traduirait par une augmentation du chiffre d'affaires de respectivement 224 millions d'euros et 54 millions d'euros et par une hausse du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de respectivement 10 millions d'euros et 5 millions d'euros. Des variations de même amplitude par rapport aux taux de change de clôture au 31 décembre 2006 auraient pour conséquence une réduction de l'endettement de respectivement 43 millions d'euros et 12 millions d'euros, pour une appréciation de l'euro, et une augmentation de l'endettement de respectivement 48 millions d'euros et 13 millions d'euros, pour une dépréciation de l'euro.

Toutefois, l'endettement du Groupe étant réparti en plusieurs devises afin d'atténuer l'impact des variations des cours des devises sur la dette nette consolidée rapportée à l'EBITDA (tel que ces agrégats sont définis dans le Contrat de Crédit Senior 2005, voir paragraphe 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 »), l'endettement en devises du Groupe tend à refléter la contribution à l'EBITDA consolidé de ces mêmes devises.

9.3.2 | Gestion du risque de taux d'intérêt

Le Groupe recourt à des instruments sur taux d'intérêt afin de modifier le profil de son endettement et de se protéger des augmentations de taux d'intérêt dans les devises dans lesquelles l'endettement a été souscrit. Au 31 décembre 2006, l'endettement net du Groupe s'élevait à 3.901,0 millions d'euros, dont 1.544,6 millions d'euros à taux variable et 2.356,4 millions d'euros à taux fixe ou plafonné après prise en compte des instruments de couverture. A cette date, une augmentation immédiate de 1 % des taux d'intérêt à court terme dans toutes les devises entraînerait une augmentation de la charge des intérêts annuels d'approximativement 15,0 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, les instruments de couvertures de Rexel se répartissaient à hauteur de 1.411,3 millions d'euros en swaps de taux payeur du taux fixe et 353,1 millions d'euros de caps de taux.

9.3.3 | Risque de variation du coût de certaines matières premières

Les prix des produits distribués par le Groupe sont exposés aux variations du coût des matières premières, principalement le cuivre et, dans une moindre mesure, le pétrole. L'exposition aux variations du cours du cuivre concerne particulièrement les câbles et celle liée aux variations du cours du pétrole concerne principalement le transport des produits distribués par le Groupe.

Le Groupe estime qu'une variation à la hausse ou à la baisse du prix du cuivre de 400 euros (sur la base d'un cours de change de 1,27 dollar américain par euro) pourrait avoir à l'avenir un impact positif ou négatif annuel hors effet non récurrent d'environ 15 millions d'euros tant sur le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges (EBITA) que sur le résultat opérationnel avant amortissements, autres produits et autres charges (EBITDA). Pour une définition de l'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'exercice 2006, voir paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières ». Cette estimation prend notamment en compte la quote-part du cuivre dans la composition des câbles à la fin de l'année 2006. Elle ne peut donc être utilisée que pour les exercices postérieurs à 2006. En outre, elle constitue une estimation théorique qui, notamment, ne reflète pas nécessairement la manière dont les fournisseurs pourraient répercuter les variations du prix du cuivre sur leurs prix de vente et qui n'intègre pas les actions qui pourraient être mises en œuvre par le Groupe afin de limiter l'impact éventuel des variations du prix du cuivre (voir paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières »).

En février 2006, le Groupe a mis en place des couvertures économiques d'une durée d'un an sous forme de contrats d'option de vente sur le cuivre afin de limiter dans une certaine mesure les effets négatifs potentiels d'une baisse du prix du cuivre sur ses résultats. Ces couvertures sont partielles, en particulier dans la mesure où elles ne peuvent être mises en œuvre que si le prix du cuivre venait à baisser en deçà de 2.900 euros par tonne durant le premier semestre 2007 et en deçà de 2.800 euros par tonne durant le deuxième semestre 2007. Les volumes couverts représentent 3.333 tonnes par mois. La période de couverture économique de ces options s'étend de janvier 2007 à décembre 2007 et le coût de ces options était de 7,6 millions d'euros. Au 31 décembre 2006, la valorisation de ces options s'élevait à 0,4 million d'euros contre 0,1 million d'euros au 31 décembre 2005. La variation de la valeur marchande de ces options a été prise en compte dans le compte de résultat dans les « frais financiers (nets) » étant donné que ces instruments ne rentrent pas dans la définition de la comptabilité de couverture selon les normes IFRS.

9.4 | Résumé des principes comptables significatifs de Rexel Distribution

La préparation des états financiers du Groupe exige la formulation d'estimations et d'hypothèses susceptibles d'affecter tant les montants des actifs et des passifs que ceux des produits et des charges présentés dans ses états financiers consolidés aux 31 décembre 2006 et 2005. Les développements qui suivent présentent les méthodes comptables appliquées par Rexel lors de la préparation de ses états financiers, et pour lesquelles elle estime nécessaire de formuler des appréciations subjectives et de recourir à des estimations. Les montants réels pourraient différer de ces appréciations et de ces estimations.

9.4.1 | Goodwill

Dans le cadre des normes IFRS, le *goodwill* n'est pas amorti, mais est soumis à un test de dépréciation lorsque des circonstances indiquent qu'une perte de valeur est susceptible d'être intervenue, et dans tous les cas au moins une fois par an. De telles circonstances incluent des changements significatifs, défavorables et présentant un caractère durable de l'environnement économique ou des hypothèses et objectifs mis en avant lors de l'acquisition. Ces tests sont effectués au niveau des pays, lesquels représentent l'échelon le plus fin de l'organisation du Groupe au niveau duquel le management apprécie le retour sur investissement des acquisitions réalisées. La dépréciation éventuelle est mesurée en comparant la valeur recouvrable, estimée être la valeur actualisée des flux nets de trésorerie (*discounted cash flow*), à la valeur comptable des actifs de chaque pays. Les taux d'actualisation utilisés reflètent les appréciations du marché de la valeur

temps de l'argent et les risques spécifiques aux actifs. Dans le cas où la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable des actifs de chaque pays, une perte de valeur est enregistrée pour la différence et comptabilisée dans le poste « Autres charges » du compte de résultat.

9.4.2 | Provisions

Le Groupe enregistre des provisions pour couvrir des obligations envers les tiers pour lesquelles il est probable qu'elle aura à utiliser des ressources sans bénéfice au moins équivalent en contrepartie. Ces provisions concernent des obligations ayant un objet clairement défini mais dont l'incidence, le terme ou la valeur sont incertains. Celles-ci couvrent principalement les litiges et contentieux ainsi que les coûts de restructuration. Les provisions pour litiges et contentieux incluent les coûts estimés des contentieux, tels que les règlements des conflits et des réclamations de tiers, ainsi que les coûts probables relatifs à la mise en jeu des garanties consenties dans le cadre des cessions de filiales ou d'actifs immobiliers. Ces provisions incluent les coûts des litiges en matières fiscale ou sociale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification par l'administration) ne fait pas systématiquement l'objet d'une provision s'il est estimé qu'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien fondé de la position du Groupe. Tout redressement fiscal accepté est enregistré en dettes pour son montant définitif. Une provision est enregistrée pour les coûts de restructuration lorsqu'un plan de restructuration détaillé est formalisé et porté à la connaissance des personnes concernées à la date de clôture. Les coûts de restructuration comportent principalement les coûts de personnel tels que les indemnités de licenciement, les départs en retraite anticipée, les préavis non effectués, les charges sociales ainsi que les coûts de fermeture d'agences et de restructuration des systèmes d'information.

9.4.3 | Impôt différé

Le Groupe comptabilise les impôts différés selon la méthode bilantielle du report variable pour l'ensemble des différences temporaires entre les valeurs fiscales et les valeurs comptables des actifs et passifs enregistrés au bilan.

Les soldes d'impositions différées sont déterminés sur la base de la situation fiscale de chaque société ou du résultat d'ensemble des sociétés comprises dans les périmètres d'intégration fiscale. Les actifs nets d'impôts différés ne sont comptabilisés que si la société ou l'ensemble intégré fiscalement a une assurance raisonnable de les récupérer au cours des années ultérieures.

9.4.4 | Plans d'attributions d'options d'achat d'actions

Les plans d'attribution d'options de souscription d'actions donnent lieu à la comptabilisation d'une charge de personnel en contrepartie d'une augmentation des réserves de Rexel Distribution. Cette charge correspond à la juste valeur de l'instrument émis et est étalée sur la période d'acquisition des droits. La juste valeur est évaluée à la date de mise en place des plans sur la base de modèles d'évaluation tels que le modèle de Black & Scholes ou le modèle binomial. Ces modèles nécessitent l'estimation d'un certain nombre de variables, telles que la volatilité future attendue des actions sous-jacentes ou la durée de vie des options. La volatilité attendue est déterminée à partir de l'expérience en prenant en considération la structure d'endettement de Rexel. La durée de vie des options est estimée en fonction des conditions d'acquisition des droits.

9.4.5 | Avantages au personnel

Il existe différents régimes de retraite au sein des sociétés du Groupe. Ces régimes sont financés par des paiements à des sociétés d'assurance ou à des fonds, déterminés par des évaluations périodiques réalisées par des actuaires externes au Groupe. Le Groupe gère des régimes à cotisations et à prestations définies.

9.4.5.1 | Régimes à cotisations définies

Dans le cadre des régimes à cotisations définies, le Groupe paye une cotisation fixe à un fonds de pension public ou privé et n'a aucune obligation légale ou implicite de payer des cotisations supplémentaires si le fonds ne dispose plus de suffisamment de ressources pour payer tous leurs droits aux employés, au titre des services rendus dans la période en cours et au titre des périodes passées.

Les obligations de paiement au titre des régimes de retraite à cotisations définies sont enregistrées en charges lorsqu'elles sont dues.

9.4.5.2 | Régimes à prestations définies

Les régimes à prestations définies sont les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi autres que les régimes à cotisations définies. L'obligation nette du Groupe au titre des régimes à prestations définies postérieurs à l'emploi incluant les régimes de retraite, est calculée séparément pour chaque plan, en estimant le montant des avantages futurs auxquels les employés ont droit au titre des services rendus dans la période en cours et dans les périodes passées. Ce montant est actualisé afin de calculer sa valeur actuelle, et la juste valeur des actifs dédiés est déduite de ce montant. Le taux d'actualisation est le taux de rendement à la clôture des obligations de première catégorie, présentant une échéance similaire aux engagements du Groupe. Le calcul est réalisé par un actuaire indépendant selon la méthode des unités de crédit projetées.

Le passif enregistré au bilan au titre des régimes à prestations définies représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des plans à prestations définies à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs dédiés, ajustée des gains et pertes actuariels et des coûts de services passés non reconnus.

Lorsque les droits des employés augmentent (ou sont réduits) par suite d'une modification de régime, la part de l'augmentation (ou de la diminution) liée aux services passés rendus par les employés est reconnue en charge (produit) de façon linéaire sur la durée moyenne résiduelle des plans. Lorsque les droits sont acquis immédiatement, la charge (le produit) est reconnu(e) immédiatement au compte de résultat.

Le Groupe utilise la méthode du corridor pour reconnaître les gains et pertes actuariels résultant des variations des hypothèses actuarielles. Selon cette méthode, lorsque le cumul des gains et pertes actuariels non reconnus excède 10 % de la juste valeur de l'obligation au titre des régimes à prestations définies ou de la juste valeur des actifs des plans si elle est plus élevée, l'excédent est reconnu en résultat sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des employés concernés par ce régime. Sinon, le gain ou la perte actuariel n'est pas comptabilisé.

Lorsque la valeur des actifs du plan excède le montant des engagements du Groupe, l'actif reconnu est limité au total net des pertes actuarielles et coût des services passés non reconnus et à la valeur actualisée des remboursements futurs du régime actuellement disponibles ou des réductions futures dans les cotisations à ce régime.

Le coût des services au titre de la période et des périodes passées est présenté au compte de résultat en charges de personnel.

Les charges et produits liés à l'actualisation de l'obligation au titre des régimes à prestations définies et au rendement des actifs du plan sont présentés en charges et produits financiers.

10. | TRESORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE

Le présent Chapitre 10 décrit d'une part les flux de trésorerie de Rexel Distribution pour les exercices 2004, 2005 et 2006 ainsi que ceux de Rexel S.A. pour 2005 et 2006 et d'autre part l'endettement du Groupe au 31 décembre 2006 ainsi que les principales opérations de refinancement envisagées.

10.1 | Flux de trésorerie du Groupe

10.1.1 | Flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005

Le tableau suivant présente les flux de trésorerie de Rexel pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 et de Rexel Distribution pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005.

	Exercice clos le 31 décembre		
(en millions d'euros)	2006 Rexel	2006 Rexel Distribution	2005 Rexel Distribution
Flux de trésorerie d'exploitation avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement	631,1	636,4	399,1
Intérêts et impôts	(324,4)	(262,6)	(170,9)
Variation du besoin en fonds de roulement	(97,9)	(97,7)	38,7
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles	208,8	276,1	266,9
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	(866,1)	(866,3)	(41,0)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	701,7	647,2	97,6
Variation nette de la trésorerie	**44,4**	**57,0**	**323,5**

Le tableau ci-dessous présente la réconciliation des flux de trésorerie entre Rexel S.A. et Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006.

	Exercice clos le 31 décembre 2006		
(en millions d'euros)	Rexel	Holdings (1)	Rexel Distribution
Flux de trésorerie d'exploitation avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement	631,1	5,3	636,4
Intérêts et impôts	(324,4)	61,8	(262,6)
Variation du besoin en fonds de roulement	(97,9)	0,2	(97,7)
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles	208,8	67,3	276,1
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	(866,1)	(0,2)	(866,3)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	701,7	(54,5)	647,2
Variation nette de la trésorerie	**44,4**	**12,6**	**57,0**

(1) Rexel S.A., Ray Acquisition S.A.S. et Ray Acquisition S.C.A., après élimination des opérations intra-groupe.

10.1.1.1 | Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles de Rexel Distribution

Les flux nets de trésorerie d'exploitation de Rexel Distribution se sont élevés à 276,1 millions d'euros en 2006 contre 266,9 millions d'euros en 2005.

Flux de trésorerie avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement

Les flux de trésorerie de Rexel Distribution avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement ont augmenté de 399,1 millions d'euros en 2005 à 636,4 millions d'euros en 2006. Cette évolution résulte de l'amélioration du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et avant amortissements (EBITDA) qui a progressé de 51,4 % sur la période, passant de 427,2 millions d'euros en 2005 à 646,8 millions d'euros en 2006.

Intérêts et impôts

Les intérêts et impôts versés par Rexel Distribution ont augmenté entre 2005 et 2006, passant de 170,9 millions d'euros à 262,6 millions d'euros.

En 2006, les intérêts versés se sont élevés à 138,5 millions d'euros contre 101,4 millions d'euros en 2005. Cette croissance est due à un niveau moyen d'endettement plus élevé à la suite de tirages effectués dans le cadre du Contrat de Crédit Senior 2005 afin de financer les acquisitions de GE Supply, Capitol Light & Supply et DH Supply, ainsi qu'au paiement des primes relatives aux instruments de couverture sur les matières premières pour un montant de 7,6 millions d'euros.

L'impôt sur les bénéfices versé en 2006 s'est élevé à 124,1 millions d'euros, contre 69,5 millions d'euros versés en 2005. Cette augmentation est principalement due aux acomptes relatifs à l'impôt sur les bénéfices acquittés par chacune des entités françaises, et calculé sur une base autonome consécutivement à la fin du régime d'intégration fiscale précédent dont Rexel Distribution était la société mère, et de l'intégration de ces entités dans un nouveau régime d'intégration fiscale dont la société mère est Rexel, la société mère ultime de Rexel Distribution en France, à partir du 1er janvier 2006. En 2005, aucun acompte n'avait été versé par les entités françaises, aucun bénéfice imposable n'ayant été généré par le groupe d'intégration fiscale français.

Variation du besoin en fonds de roulement

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté un emploi net de 97,7 millions d'euros en 2006, contre une ressource nette de 38,7 millions d'euros en 2005. L'augmentation du besoin en fonds de roulement est due à la croissance du chiffre d'affaires. En pourcentage du chiffre d'affaires annuel converti aux taux de change en vigueur à la clôture, le besoin en fonds de roulement opérationnel a augmenté, passant de 13,8 % au 31 décembre 2005 à 14,0 % au 31 décembre 2006. Cette augmentation est liée à l'intégration de GE Supply, dont les délais de paiement fournisseurs sont plus courts en comparaison avec le reste du Groupe, mais qui bénéficie d'escomptes plus importants. En données comparables, le besoin en fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires s'est amélioré de 30 points de base, passant de 14,0 % au 31 décembre 2005 à 13,7 % au 31 décembre 2006.

10.1.1.2 | Trésorerie nette provenant des activités d'investissements de Rexel Distribution

La trésorerie nette provenant des activités d'investissement de Rexel Distribution comprend les acquisitions et les cessions d'immobilisations ainsi que les investissements financiers. Elle s'est élevée à 866,3 millions d'euros en 2006 et 41,0 millions d'euros en 2005.

	Exercice clos le 31 décembre	
(en millions d'euros)	**2006**	**2005**
Acquisitions d'immobilisations corporelles (nettes des cessions)	(45,6)	(49,2)
Acquisitions d'immobilisations financières (nettes des cessions)	(840,0)	14,2
Variation nette des placements à long terme	19,3	(6,0)
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	**(866,3)**	**(41,0)**

Acquisitions et cessions d'immobilisations

En 2006, les dépenses brutes d'investissement ont représenté 62,8 millions d'euros, dont 29,3 millions d'euros étaient consacrées aux systèmes d'information, 22,7 millions d'euros à la rénovation des agences existantes et à l'ouverture de nouvelles agences et 10,8 millions d'euros à la logistique. Les cessions d'immobilisations étaient principalement relatives aux cessions d'agences commerciales en France, en Belgique, en Suisse et au Royaume-Uni, et se sont élevées à 17,2 millions d'euros.

En 2005, les dépenses brutes d'investissement, ont représenté 57,6 millions d'euros, dont notamment 30,2 millions d'euros étaient consacrées aux systèmes d'information et 22,4 millions d'euros à la rénovation des agences existantes et à l'ouverture de nouvelles agences. En outre, Rexel Distribution a cédé des immobilisations à hauteur de 8,4 millions d'euros, notamment des immeubles d'exploitation en France.

Investissements financiers

Les investissements financiers de Rexel Distribution ont représenté un emploi net de 840,0 millions d'euros en 2006 contre une ressource nette de 14,2 millions d'euros en 2005. En 2006, les investissements financiers comprenaient l'acquisition de (i) Elektro-Material A.G. pour un montant de 297,8 millions de francs suisses (191,4 millions d'euros), (ii) Elettro Bergamo S.r.l. pour un montant de 9,4 millions d'euros, (iii) Capitol Light and Supply Company pour un montant de 167,4 millions de dollars américains (131,6 millions d'euros), (iv) GE Supply pour un montant de 605,6 millions de dollars américains (474,3 millions d'euros), (v) DH Supply, pour un montant de 35,4 millions de dollars américains (28,4 millions d'euros), et (vi) V-Center en Pologne pour 2,7 millions d'euros. En 2005, les investissements financiers incluaient la vente du groupe Schrack (31,9 millions d'euros net des coûts de transaction) et l'acquisition d'Elvo en République Tchèque pour un montant de 16,0 millions d'euros, Siba en Slovaquie pour 1,1 millions d'euros et ADT en France pour un montant de 0,6 million d'euros.

Variation des placements à long terme

La variation des placements à long terme a représenté une ressource nette de 19,3 millions d'euros en 2006 contre une dépense nette de 6,0 millions d'euros en 2005. La ressource nette constatée en 2006 correspond principalement au remboursement d'un prêt subordonné qui avait été octroyé lors de la cession en 2003 de Gardiner (société spécialisée dans la distribution d'équipements de sécurité). Les liquidités utilisées en 2005 correspondent principalement à un gage espèces consenti en garantie d'une facilité de crédit en Australie à hauteur de 6,2 millions d'euros.

10.1.1.3 | Trésorerie nette provenant des activités de financement de Rexel Distribution

La trésorerie nette provenant des activités de financement comprend les remboursements de la dette financière, l'émission d'actions et le paiement de dividendes.

En 2006, les activités de financement se sont traduites par des entrées de liquidités pour un montant de 647,2 millions d'euros, contre 97,6 millions d'euros en 2005. Les entrées de liquidités liées aux activités de financement incluent les programmes de cessions de créances commerciales, avec la mise en oeuvre du programme pan européen du Groupe en mars 2006 (venant à échéance en février 2012) et l'avenant du programme de cessions de créances commerciales américain le 27 septembre 2006, à la suite de l'acquisition de GE Supply, qui ont ensemble généré des liquidités pour un montant de 315,0 millions d'euros. En outre, Rexel Distribution a tiré 456,8 millions d'euros sur la tranche B3A du Contrat de Crédit Senior 2005 pour financer l'acquisition de GE Supply (diminué de 12,7 millions d'euros au titre des coûts de transaction). Rexel Distribution a également tiré 168,4 millions sur la tranche D du Contrat de Crédit Senior 2005 afin de financer l'acquisition des activités et actifs de Capitol Light and Supply Company, DH Supply et Elettro Bergamo. Le Groupe a remboursé (i) des facilités accordées dans le cadre du Contrat de Crédit Senior 2005 pour un montant de 57,2 millions d'euros (annulées à la suite de la mise en place des programmes de titrisation), (ii) le crédit revolving pour un montant de 32,5 millions d'euros et (iii) la ligne de crédit A2 utilisée par Rexel et Rexel Inc. pour 29,0 millions d'euros, en application de l'échéancier contractuel aux termes du Contrat de Crédit Senior 2005. Par ailleurs, les paiements relatifs aux opérations de crédit-bail s'élèvent à 27,0 millions d'euros.

Les activités de financement se sont traduites par des entrées de liquidités pour un montant net de 97,6 millions d'euros en 2005, incluant les ressources générées par les tirages au titre des facilités de crédit pour un montant de 680,2 millions d'euros principalement affectés au financement du paiement d'un dividende exceptionnel à hauteur de 499,8 millions d'euros ainsi qu'au remboursement de certains programmes de cession de créances commerciales pour un montant de 46,1 millions d'euros. Les remboursements liés aux crédits-baux se sont élevés à 23,3 millions d'euros. Les entrées de liquidités résultant des activités de financement comprennent également l'augmentation de capital induite par l'exercice par certains employés de leurs options de souscription ou d'achat d'actions pour un montant de 19,2 millions d'euros.

10.1.2 | Flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004

Le tableau suivant présente les flux de trésorerie de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 et de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004.

	Exercice clos le 31 décembre		
(en millions d'euros)	2005 Rexel	2005 Rexel Distribution	2004 Rexel Distribution
Flux de trésorerie avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement	350,5	399,1	313,6
Intérêts et impôts	(191,5)	(170,9)	(79,6)
Variation du besoin en fonds de roulement	81,7	38,7	(5,5)
Trésorerie nette provenance des activités opérationnelles	240,7	266,9	228,5
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	(2.229,8)	(41,0)	(36,6)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	2.418,9	97,6	(289,7)
Variation nette de la trésorerie	**429,8**	**323,5**	**(97,8)**

Le tableau ci-dessous présente la réconciliation des flux de trésorerie entre Rexel S.A. et Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2005.

	Exercice clos le 31 décembre 2005			
(en millions d'euros)	Rexel	Holdings[1]	Période intercalaire	Rexel Distribution
Flux de trésorerie avant intérêts, impôts et variations du besoin en fonds de roulement	350,5	6,2	42,4	399,1
Intérêts et impôts	(191,5)	47,0	(26,4)	(170,9)
Variation du besoin en fonds de roulement	81,7	2,9	(45,9)	38,7
Trésorerie nette provenance des activités opérationnelles	240,7	56,1	(29,9)	266,9
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	(2.229,8)	2.212,3	(23,5)	(41,0)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	2.418,9	(2.197,2)[2]	(124,1)	97,6
Variation nette de la trésorerie	**429,8**	**71,2**	**(177,5)**	**323,5**

(1) Rexel S.A., Ray Acquisition S.A.S. et Ray Acquisition S.C.A., après élimination des opérations internes.

(2) Y compris 89,4 millions d'euros de trésorerie négative de Rexel Distribution au 16 mars 2005.

10.1.2.1 | Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles de Rexel Distribution

Les flux nets de trésorerie d'exploitation de Rexel Distribution ont augmenté de 228,5 millions d'euros en 2004 à 266,9 millions d'euros en 2005.

Flux de trésorerie avant intérêts, impôts et variation du besoin en fonds de roulement

Les flux de trésorerie de Rexel Distribution avant intérêts, impôts et variation du besoin en fonds de roulement ont augmenté de 313,6 millions d'euros en 2004 à 399,1 millions d'euros en 2005. Cette évolution résulte de l'amélioration du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges et avant amortissements qui a progressé de 20,4 % sur la période, de 354,8 millions d'euros en 2004 à 427,3 millions d'euros en 2005.

Intérêts et impôts

Les intérêts et impôts versés par Rexel Distribution ont augmenté entre 2004 et 2005, passant de 79,6 millions d'euros à 170,9 millions d'euros. En 2005, les intérêts versés s'élevaient à 101,4 millions

d'euros contre 54,1 millions d'euros en 2004. Cette croissance est due à (i) un niveau moyen d'endettement plus élevé, à la suite de la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,8 millions d'euros le 4 mars 2005 et (ii) une augmentation du taux d'intérêt effectif due à la restructuration de la dette intervenue le 16 mars 2005. L'impôt versé en 2005 s'est élevé à 69,5 millions d'euros en 2005 contre 25,5 millions d'euros pour la même période en 2004. Cette augmentation est notamment due au versement d'impôts en 2005 sur la base des bénéfices imposables des activités en France pendant l'exercice fiscal 2004 alors qu'aucun impôt n'avait été versé en 2004, aucun bénéfice imposable n'ayant été généré pendant l'exercice fiscal 2003.

Variation du besoin en fonds de roulement

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une ressource nette de 38,7 millions d'euros en 2005 malgré une croissance de l'activité de 7,3 %, l'année 2004 ayant enregistré une dépense nette de 5,5 millions d'euros. Pendant la période considérée, Rexel Distribution a poursuivi sa politique d'optimisation des flux de trésorerie en gérant au mieux son besoin en fonds de roulement. En 2005, Rexel Distribution a accéléré la rotation des stocks de 4 jours par rapport à 2004. Ses délais d'encaissement des créances clients sont restés stables alors que le délai de paiement moyen aux fournisseurs a diminué d'un jour. En pourcentage du chiffre d'affaires, le besoin en fonds de roulement opérationnel a été réduit, passant de 15,0 % au 31 décembre 2004 à 14,3 % au 31 décembre 2005.

10.1.2.2 | Trésorerie nette provenant des activités d'investissements de Rexel Distribution

La trésorerie nette provenant des activités d'investissements de Rexel Distribution, qui se compose d'acquisitions et de cessions d'immobilisations, et d'investissements dans des actifs financiers, s'est élevée à 41,0 millions d'euros en 2005 et 36,6 millions d'euros en 2004.

	Exercice clos le 31 décembre	
(en millions d'euros)	**2005**	**2004**
Acquisitions d'immobilisations corporelles (nettes des cessions)	(49,2)	(34,3)
Acquisitions d'immobilisations financières (nettes des cessions)	14,2	(2,8)
Variation nette des placements à long terme	(6,0)	0,5
Trésorerie nette provenant des activités d'investissements	**(41,0)**	**(36,6)**

Acquisitions et cessions d'immobilisations

Les acquisitions d'immobilisations, nettes des cessions, ont représenté un emploi net de 49,2 millions d'euros en 2005 et de 34,3 millions d'euros en 2004. En 2005, Rexel Distribution a investi 57,6 millions d'euros en immobilisations. Ces investissements ont essentiellement porté sur les systèmes d'information, les rénovations et ouvertures d'agences, et la logistique. Rexel Distribution a cédé des immobilisations à hauteur de 8,4 millions d'euros, notamment des immeubles d'exploitation en France. En 2004, le Groupe avait procédé à des acquisitions d'immobilisations pour un montant de 44,9 millions d'euros dans les mêmes domaines qu'en 2005 et avait réalisé 10,6 millions d'euros de cessions de biens immobiliers.

Investissements financiers

Les investissements financiers ont représenté une ressource nette de 8,2 millions d'euros en 2005 contre une dépense nette de 2,3 millions en 2004.

En 2005, les investissements financiers se sont élevés à 24,7 millions d'euros et incluaient l'acquisition, pour un montant de 16,0 millions d'euros, de Elvo a.s. en République Tchèque, consolidée depuis le 1er janvier 2005, ainsi que la constitution d'une sûreté, sous forme de dépôt, afin de garantir une facilité de crédit en Australie. Les cessions, pour un montant de 32,9 millions d'euros, comprennent la vente du groupe Schrack (31,9 millions d'euros net des coûts de transaction) et des activités brésiliennes de Rexel Distribution (1,0 million d'euros net des coûts de transaction).

En 2004, la cession d'une filiale non stratégique dans le secteur immobilier au groupe PPR a représenté une ressource nette de 7,6 millions d'euros. Les acquisitions de Braid Electric Company

aux Etats-Unis, A-P Controls, Hitech and Robtec en Australie et Bestel en République Tchèque ont représenté une dépense de 10,4 millions d'euros.

10.1.2.3 | Trésorerie nette provenant des activités de financement de Rexel Distribution

La trésorerie nette provenant des activités de financement comprend les remboursements de la dette financière, l'émission d'actions et le paiement de dividendes. Les opérations de financement se sont traduites par des entrées de liquidités pour un montant de 97,6 millions d'euros en 2005 et par des sorties de liquidités pour un montant de 289,7 millions d'euros en 2004. Le solde positif en 2005 a résulté de l'augmentation des tirages au titre des facilités de crédit pour un montant de 680,2 millions d'euros principalement affectés au financement du paiement d'un dividende exceptionnel à hauteur de 499,8 millions d'euros (voté par l'Assemblée générale de Rexel Distribution du 20 janvier 2005 dans le cadre de la garantie de cours initiée le 9 février 2005) ainsi qu'au remboursement de certains programmes de cession de créances commerciales pour un montant de 46,1 millions d'euros. Les entrées de liquidités résultant des opérations de financement comprennent également l'augmentation de capital induite par l'exercice par certains employés de leurs options de souscription ou d'achat d'actions pour un montant de 19,2 millions d'euros. Le solde négatif en 2004 résultait du remboursement de prêts, d'emprunts à court terme et de contrat de locations simples pour un montant de 251,6 millions d'euros, en ce compris le remboursement des obligations émises en 1998 pour un montant nominal de 182,9 millions d'euros ainsi que la distribution d'un dividende de 36,6 millions d'euros.

10.2 | Sources de financement du Groupe

Hormis l'utilisation de ses capitaux propres, le Groupe se finance principalement au moyen de lignes de crédit multilatérales, d'emprunts obligataires et de cessions de créances commerciales. Au 31 décembre 2006, l'endettement net consolidé de Rexel s'établissait à 3.901,0 millions d'euros et se composait notamment :

— du Contrat de Crédit Senior 2005 (voir paragraphe 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 »), d'un montant de 1.604,4 millions d'euros au 31 décembre 2006. Dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée de Rexel, le Groupe envisage de refinancer le Contrat de Crédit Senior 2005 par la conclusion du contrat de Crédit Senior 2007 (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 ») ;

— des Obligations Senior Subordonnées, d'un montant de 600,0 millions d'euros au 31 décembre 2006. Dans le cadre et sous réserve de l'introduction en bourse envisagée de Rexel S.A., Ray Acquisition S.C.A. envisage de procéder au remboursement des Obligations Senior Subordonnées (voir paragraphe 10.2.3 « Obligations Senior Subordonnées ») ;

— de prêts d'actionnaires, d'un montant de 1.039,9 millions d'euros au 31 décembre 2006 (voir paragraphe 10.2.4 « Prêt d'actionnaire »). Dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, Rexel S.A. envisage de capitaliser ces prêts d'actionnaires (voir paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires ») ;

— de programmes de cession de créances commerciales, d'un montant de 1.007,5 millions d'euros au 31 décembre 2006 (voir paragraphe 10.2.5 « Programmes de cession de créances commerciales ») ;

— d'autres dettes antérieures à l'Acquisition, comprenant un emprunt obligataire souscrit par Rexel Distribution d'un montant de 52,0 millions d'euros au 31 décembre 2006 et de contrats de crédit-bail s'élevant à 90,0 millions d'euros au 31 décembre 2006 (voir paragraphe 10.2.6 « Autres dettes ») ; et

— de la trésorerie et des équivalents de trésorerie pour un montant de 473,1 millions d'euros au 31 décembre 2006.

10.2.1 | Contrat de Crédit Senior 2005

Dans le cadre de l'Acquisition et de la garantie de cours du 11 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A., en qualité d'emprunteur et de garant, et Rexel, en qualité de garant, ont conclu un contrat de crédit senior avec un syndicat bancaire composé de Morgan Stanley Bank International Limited, JPMorgan Plc, Merrill Lynch International, HSBC Bank Plc, the Royal Bank of Scotland Plc, en qualité de *Mandated Lead Arrangers,* JPMorgan Europe Limited, en qualité de *Facility Agent,* et HSBC France, en qualité de *Paying Agent* (le « Contrat de Crédit Senior 2005 »). Le montant maximum initial de cet emprunt s'élevait à 2.427 millions d'euros, dans le cadre duquel Ray Acquisition S.C.A. et certaines de ses filiales pouvaient tirer 2.251 millions d'euros au titre de certaines facilités de crédit. Au 31 décembre 2006, il comprenait six lignes de crédit à terme et un crédit renouvelable.

Ces facilités de crédit ont été utilisées par Ray Acquisition S.C.A. ainsi que certaines de ses filiales pour refinancer la majeure partie de la dette existante de Rexel Distribution

Le Contrat de Crédit Senior 2005 a été augmenté d'un montant de 785 millions de dollars américains en août 2006 dans le cadre du financement de l'acquisition de GE Supply, ramené à 585 millions de dollars américains à la suite de l'extension au profit de GE Supply du programme de cession de créances commerciales préexistant aux Etats-Unis.

Les facilités de la dette senior de l'année 2006 sont les suivantes :

Lignes de crédit (Term Loan)	Tranche	Engagement	Souscripteur	Solde restant du au 31 décembre 2006	Échéance	Taux
A	1	76,0	Ray Acquisition SCA	76,0	16/03/2011	3M Euribor + 1,75 %
Revolver . .	RCF	100,0	Ray Acquisition SCA	—	16/03/2012	3M Euribor + 1,75 %
A	2A	139,0	Rexel	139,0	16/03/2010	3M Euribor/Libor(1) + 1,75 %
		17,9	Rexel Inc.	17,9	16/03/2010	3M Libor(1) + 1,75%
	2B	90,9	Rexel North America	90,9	16/03/2012	3M Libor(1) + 1,75 %
	2C	54,8	Rexel	54,8	16/03/2012	3M Libor(1) + 1,75 %
B	B1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2013	3M Libor(1) + 2,50 %
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2013	3M Libor(1) + 2,50 %
	B2	58,2	Rexel North America	58,2	16/03/2013	3M Libor(1) + 2,50 %
	B3-A(4)	450,8	Rexel & subsidiaries	450,8	16/03/2013	3M Libor(1) + 2,25 %
C	C1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2014	3M Euribor + 3,25 %
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2014	3M Libor(1) + 3,25 %
	C2	58,2	Rexel North America	58,2	16/03/2014	3M Libor(1) + 3,25 %
D	D(3)	200,0	Rexel	164,4	16/03/2012	3M Euribor + 1,75 %
Revolver . .	RCF(2)	200,0	Rexel	—	16/03/2012	3M Euribor + 1,75 %
TOTAL . . .		**1.940,0**		**1.604,4**		

(1) Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(2) Sur lequel la part utilisée par le biais de lettres de crédit s'élève à 28,3 millions d'euros.

(3) Financement de l'acquisition de Capitol Light and Supply Company, DH Supply Company et Elettro Bergamo.

(4) Financement de l'acquisition de GE Supply.

Le Contrat de Crédit Senior 2005 est soumis au respect de certains engagements financiers de la part du Groupe, qui imposent au Groupe et ses filiales consolidées de respecter des ratios financiers spécifiques. Les engagements sont mesurés sur la base des données des états financiers ajustés conformément aux clauses du Contrat de Crédit Senior 2005. Ces ajustements, principalement relatifs aux éléments non cash et non récurrents, incluent notamment les charges de restructuration, les ajustements de juste valeur et les écarts de conversion relatifs à l'endettement. Au 31 décembre 2006, tous les engagements étaient respectés par le Groupe.

— Le ratio EBITDA (Résultat avant intérêts, impôts, amortissements et provisions) sur Charges d'Intérêts (« *Interest Cover* ») ne doit pas être inférieur à certains ratios mentionnés dans les annexes aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (note 18). Pour une description détaillée de ces ratios, voir le paragraphe 20.1, « Comptes consolidés de Rexel S.A. ».

— Le ratio des Flux de trésorerie ajustés comparé au Service de la Dette (« Fixed Charge Cover »), pour chaque trimestre à compter du 31 décembre 2006, ne doit pas être inférieur à 1:1. Les flux de trésorerie ajustés sont définis par l'EBITDA ajusté des variations du besoin en fonds de roulement et après déduction de certains éléments tels que les charges inhabituelles et non

récurrentes décaissées, les dépenses d'investissements, et l'impôt sur le résultat. Le Service de la Dette correspond au total des charges d'intérêts (incluant les intérêts relatifs aux contrats de location financement) et des remboursements contractuels des emprunts.

— Le ratio Endettement financier sur EBITDA (« Debt Cover ») ne doit pas être supérieur à certains ratios mentionnés dans les annexes aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (note 18). Pour une description détaillée de ces ratios, voir le paragraphe 20.1, « Comptes consolidés de Rexel S.A. ».

Conformément aux avenants apportés en août 2006 au Contrat de Crédit Senior 2005, les engagements financiers relatifs aux dépenses d'investissement ont été ajustés dans le cadre des acquisitions opérées en 2006, ainsi que les seuils y afférent comme indiqué dans les annexes aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (note 18) (voir paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. »).

Pour garantir ses obligations liées au Contrat de Crédit Senior 2005, Ray Acquisition S.C.A. a octroyé au *security agent* certains intérêts au profit des créanciers dans le cadre du Contrat de Crédit Senior 2005. Ces garanties comprennent un nantissement sur les 68.475.181 actions Rexel Distribution S.A. détenues par Ray Acquisition S.C.A., soit environ 99,9 % du capital social de Ray Acquisition S.C.A.

Le Contrat de Crédit Senior est également garanti par Rexel et ses filiales en Australie, Canada, France, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Suède, Suisse, Etats-Unis et Royaume-Uni. Ces filiales ont également consenti des garanties par le nantissement d'actions du capital et accordé des sûretés sur les principaux actifs, contrats, emprunts intragroupe, créances (autres que celles faisant partie d'un programme de titrisation), comptes bancaires, droits de propriété intellectuelle et immobilisations en pleine propriété.

Les engagements financiers de Rexel S.A. au titre du Contrat de Crédit Senior 2005 sont décrits dans les notes annexées aux comptes consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (voir paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. »).

Le Contrat de Crédit Senior 2005 sera refinancé dans le cadre de l'exécution du Contrat de Crédit Senior 2007. Voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 ».

10.2.2 | Contrat de Crédit Senior 2007

Le 15 février 2007, Rexel S.A., en qualité d'emprunteur et de garant, a conclu avec BNP Paribas, Calyon, the Royal Bank of Scotland Plc et HSBC France, en qualité de *Mandated Lead Arrangers* et d'*Original Lenders,* et Calyon, en qualité d'Agent, un contrat de crédit d'un montant global de 2,1 milliards d'euros avec une échéance de 5 ans plus un jour à compter du premier tirage (le « Contrat de Crédit Senior 2007 »). Il est prévu que Ray Acquisition S.C.A., Rexel Distribution S.A. et certaines de ses filiales accèdent ultérieurement au Contrat de Crédit Senior 2007 en qualité d'emprunteur et, pour certaines entités, de garant.

La possibilité d'effectuer des tirages au titre du Contrat de Crédit Senior 2007 est notamment subordonnée à l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur un marché réglementé pour un produit minimal d'émission de 800 millions d'euros, prime d'émission incluse (après remboursement des prêts d'actionnaires).

Le Contrat de Crédit Senior 2007 comprend une facilité de crédit multidevises à terme d'un montant initial de 1,6 milliards d'euros (la « Facilité A ») et une facilité de crédit multidevises renouvelable d'un montant initial de 500 millions d'euros (la « Facilité B »).

Dans le cas où le produit d'émission reçu par Rexel S.A. (après remboursement des prêts d'actionnaires) excède 900 millions d'euros, la Facilité A sera réduite d'un montant égal à cet excès.

La Facilité A a pour objet de refinancer les crédits existants (en principal, intérêts et primes) au titre du Contrat de Crédit Senior 2005 ainsi que, le cas échéant, tout ou partie des Obligations Senior Subordonnées (voir paragraphe 10.2.3 « Obligations Senior Subordonnées »). Elle a une échéance de 5 ans et un jour à compter du premier tirage et peut être tirée jusqu'au 31 mai 2007.

La Facilité B est destinée à financer les besoins généraux de fonctionnement des sociétés du Groupe, notamment leur besoin en fonds de roulement ainsi que la réalisation de certaines acquisitions répondant aux critères définis dans le Contrat de Crédit Senior 2007. La Facilité B

peut faire l'objet de tirages jusqu'à un mois avant la date d'échéance du Contrat de Crédit Senior 2007 et est remboursable à l'issue du terme de chaque tirage effectué par les sociétés emprunteuses (soit 1, 2, 3 ou 6 mois).

Les montants tirés portent intérêts à un taux déterminé par référence (i) au taux LIBOR, lorsque les fonds sont mis à disposition dans des devises autres que l'euro, ou au taux EURIBOR, lorsque les fonds sont mis à disposition en euros, (ii) au coût lié aux obligations de maintien de certains niveaux de réserves des banques prêteuses ainsi qu'au paiement de leurs honoraires, et (iii) à la marge applicable, qui peut varier entre 0,30 % et 1,35 %, en fonction de la dette consolidée ajustée rapportée à l'EBITDA consolidé ajusté (le « Ratio d'Endettement ») et de la notation, le cas échéant, de Rexel S.A.

Jusqu'au 31 décembre 2007, la marge applicable sera égale à 0,65% si la notation de Rexel S.A. (publiée ou confidentielle) par Standard & Poor's est au moins BB lors du premier tirage, et égale à 1,05% si celle-ci est de BB− ou si Rexel S.A. n'est pas notée lors du premier tirage. Par la suite, la marge variera en fonction du Ratio d'Endettement mais sur la base de grilles différentes selon la notation de Rexel S.A. Si la notation de Rexel S.A. est au moins BB lors du premier tirage, une grille plus favorable pour Rexel S.A. s'appliquera, même en cas de dégradation de la notation par la suite. Si la notation de Rexel S.A. est BB− ou si Rexel S.A n'est pas notée lors du premier tirage, une grille moins favorable pour Rexel S.A. s'appliquera jusqu'au jour où la notation de Rexel S.A. atteint au moins BB. A titre d'exemple, après le 31 décembre 2007, si la notation de Rexel S.A. est au moins BB et le Ratio d'Endettement est inférieur à 2:1, la marge sera égale à 0,30% ; si la notation de Rexel est BB− lors du premier tirage et par la suite atteint au moins BB et le Ratio d'Endettement est inférieur à 4:1 mais supérieur ou égal à 3,5:1, la marge sera égale à 0,80% ; si la notation de Rexel S.A. est BB− lors du premier tirage et n'a pas progressé, et le Ratio d'Endettement est inférieur à 4:1 mais supérieur ou égal à 3,5:1, la marge sera de 1,05% ; si la notation de Rexel S.A. est BB− au premier tirage et n'a pas progressé, et le Ratio d'Endettement est supérieur à 4:1, la marge sera de 1,35%.

Aux termes du Contrat de Crédit Senior 2007, Rexel doit, à chacune des dates indiquées dans le tableau ci-dessous, maintenir un Ratio d'Endettement inférieur aux niveaux mentionnés :

Dates	Ratio d'endettement
30 juin 2007	4,75:1
31 décembre 2007	4,75:1
30 juin 2008	4,5:1
31 décembre 2008	4,5:1
30 juin 2009	4,5:1
31 décembre 2009	4,5:1
30 juin 2010	4,0:1
31 décembre 2010	3,75:1
30 juin 2011 et après	3,5:1

Aux termes du Contrat de Crédit Senior 2007, l'EBITDA consolidé ajusté signifie le résultat opérationnel avant autres produits et autres charges majoré des dotations aux amortissements tel que présenté dans les états financiers consolidés du Groupe et :

— comprenant l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois de toute filiale acquise pendant la période considérée au pro rata de la participation du Groupe à l'exclusion de tout dividende devant être payé aux actionnaires minoritaires ;

— comprenant les produits relatifs aux dérivés sur matières premières pour couvrir l'exposition aux fluctuations des prix de certaines matières premières lorsque ces dérivés ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture de flux de trésorerie selon les normes IAS applicables ;

— sans prise en compte des dépenses relatives à la participation des salariés ; et

— majoré de toute rémunération en actions ou plans de participation des salariés du Groupe.

Aux termes du Contrat de Crédit Senior 2007, la dette nette consolidée ajustée signifie :

(a) toute dette financière (que les intérêts au titre de cette dette soient payés ou capitalisés) :

— à l'exclusion des coûts de transaction ;

— à l'exclusion des prêts intra-groupe ;

— comprenant toute dette relative à l'émission par un membre du Groupe de valeurs mobilières qui ne sont pas obligatoirement remboursables en actions ;

— comprenant tout autre montant assimilé à un emprunt selon les normes comptables internationales ; plus

(b) les intérêts courus (y compris les intérêts capitalisés) à l'exclusion des intérêts courus au titre de prêts intra-groupe ; moins

(c) la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Le Contrat de Crédit Senior 2007 contient des clauses usuelles pour ce type de financement. Il s'agit notamment de clauses restreignant la capacité des sociétés du Groupe, parties au Contrat de Crédit Senior 2007, ainsi que de certaines filiales, à consentir des sûretés sur leurs actifs, à réaliser des opérations de fusion ou de restructuration, à contracter ou à consentir des emprunts, à accorder des garanties et à réaliser certains investissements, ainsi que des clauses d'encadrement des opérations de croissance externe des sociétés du Groupe. Le Contrat de Crédit Senior 2007 contient des clauses d'exigibilité anticipée totale ou partielle, notamment en cas de défaut de paiement de montants dus au titre du Contrat de Crédit Senior 2007, de non-respect des Ratio d'Endettement décrits dans le tableau ci-dessus, de défaut de paiement ou d'exigibilité anticipée d'une autre dette financière de certaines entités du Groupe (à partir de montants déterminés) ou d'autres événements susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur les obligations de paiement des emprunteurs et garants ou sur le respect des Ratios d'Endettement décrits dans le tableau ci-dessus.

A la date d'enregistrement du présent document de base, aucune sûreté réelle n'est consentie par les emprunteurs au titre du Contrat de Crédit Senior 2007. Il est prévu que Rexel S.A., Ray Acquisition S.C.A. et Rexel Distribution S.A. garantiront, en qualité de cautions solidaires, l'ensemble des obligations de leurs filiales respectives. Par ailleurs, certaines entités américaines et canadiennes garantiront les obligations de Rexel S.A.

10.2.3 | Obligations Senior Subordonnées

Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a émis des obligations senior subordonnées d'un montant nominal de 600 millions d'euros portant intérêt au taux de 9,375 % et arrivant à échéance en 2015 (les « Obligations Senior Subordonnées »). Les Obligations Senior Subordonnées sont admises aux négociations sur l'*Irish Stock Exchange*. Ces obligations à haut rendement (*High Yield Bonds*) ont été utilisées pour financer l'acquisition des actions de Rexel Distribution S.A. par Ray Acquisition S.C.A. Cet instrument est classé en dette financière.

Les Obligations Senior Subordonnées sont garanties par un nantissement de troisième rang sur les actions de Rexel Distribution S.A. détenues par Ray Acquisition S.C.A. Le contrat d'émission des Obligations Senior Subordonnées prévoit des restrictions concernant Ray Acquisition S.C.A. ainsi que ses filiales, qui visent notamment la souscription de dettes, le versement de certaines distributions et le paiement de certains dividendes, la création de privilèges, la conclusion de transactions avec des affiliés et la vente d'actifs et d'actions des filiales.

Les Obligations Senior Subordonnées sont remboursables avant leur échéance dès la levée de l'option par Ray Acquisition S.C.A. à hauteur d'un montant variable selon la date de remboursement.

Antérieurement au 15 mars 2008, Ray Acquisition S.C.A. pourra à tout moment rembourser les Obligations Senior Subordonnées à hauteur de 35 % du montant principal, en cas de réalisation d'une introduction en bourse générant des produits supérieurs ou égaux au total des frais de remboursement, pour un coût de remboursement de 109,375 % du montant principal.

Dans l'éventualité d'un remboursement autre que celui visé au paragraphe précédent ayant lieu antérieurement au 15 mars 2008, le coût de remboursement serait égal au montant total du principal, augmenté des primes de remboursement anticipé, soit le montant le plus élevé de : (i) 1 % du montant principal et de (ii) la valeur actuelle excédentaire du coût du remboursement au 15 mars 2010 (104,688 %) augmenté de la valeur actuelle du coût de remboursement dû au 15 mars 2010 sur le montant principal. La valeur actuelle est calculée en fonction du taux « Bund » majoré de 50 points de base.

Dans l'éventualité et sous condition de la réalisation du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., Ray Acquisition S.C.A. envisage de rembourser jusqu'à 35 % des Obligations Senior Subordonnées existantes dans un bref délai suivant la réalisation du projet d'introduction en bourse. En outre, dans un bref délai suivant le refinancement du Contrat de Crédit Senior 2005 par le Contrat de Crédit Senior 2007, il est également envisagé que le solde des Obligations Senior Subordonnées soit

remboursé. Si l'intégralité des Obligations Senior Subordonnées est remboursée de manière anticipée, le coût total du remboursement sera égal au montant total du principal, soit 600 millions d'euros, augmenté des primes de remboursement anticipé et des intérêts échus aux dates de remboursement respectives, soit un montant de l'ordre de 90 millions d'euros, susceptible d'être modifié en fonction des conditions de marché, conformément au paragraphe mentionné ci-dessus.

Le tableau ci-dessous précise le coût de remboursement applicable dans le cas d'un remboursement intervenant à compter du 15 mars 2010 :

Période de remboursement à compter du :	Coût (en % du montant principal)
15 mars 2010	104,688 %
15 mars 2011	102,344 %
15 mars 2012	101,172 %
15 mars 2013	100,000 %

10.2.4 | Prêts d'actionnaires

Le 15 mars 2005, Ray Investissement S.à r.l. a consenti à Rexel S.A. un prêt d'actionnaire subordonné de 10,8 millions d'euros devant arriver à terme le 10 décembre 2014. Ce prêt a été remboursé à hauteur de 0,5 million d'euros et de 1,3 millions d'euros les 2 mars 2006 et 10 avril 2006. Le solde de ce prêt est de 9 millions d'euros au 31 décembre 2006 en nominal auxquels s'ajoutent 0,4 million d'euros d'intérêts capitalisés et 0,3 million d'euros d'intérêts courus.

Ray Finance L.P., filiale de Ray Investissement S.à r.l. a consenti à Rexel S.A. les prêts d'actionnaires subordonnés suivants :

— un emprunt contracté en date du 25 janvier 2005, d'un montant de 492.300.000 euros ;

— un emprunt en date du 15 mars 2005 d'un montant de 443.700.000 euros ; et

— un emprunt en date du 15 mars 2005 d'un montant de 16.200.000 euros.

Au 31 décembre 2006, le solde des prêts d'actionnaires consentis par Ray Finance L.P. à Rexel S.A. est de 952,2 millions d'euros en principal auxquels s'ajoutent 42,5 millions d'euros d'intérêts capitalisés et 35,5 millions d'euros d'intérêts courus.

Au 31 décembre 2006, le solde des prêts consentis par Ray Investment S.à r.l. et Ray Finance L.P. à Rexel S.A. représentent un montant de 961,2 millions d'euros en principal auxquels s'ajoutent 42,9 millions d'euros d'intérêts capitalisés et 35,8 millions d'euros d'intérêts courus, soit un montant total de 1.039,9 millions d'euros.

Ces prêts ont été utilisés pour financer l'acquisition par Ray Acquisition S.C.A. des actions de Rexel Distribution S.A. Ces prêts d'actionnaires subordonnés portent intérêts à taux égal à la moyenne annuelle des taux effectifs moyens pratiqués par les établissements de crédits pour des prêts à taux variables d'une durée initiale supérieure à deux ans aux entreprises françaises, les intérêts des prêts d'actionnaires subordonnés étant capitalisés et devant être versés lors du remboursement du principal.

Ces instruments sont classés en dette financière.

Dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, Rexel S.A. envisage d'incorporer à son capital les prêts d'actionnaires décrits dans le présent paragraphe. Dans un premier temps, les prêts consentis par Ray Finance L.P. à Rexel S.A. seraient cédés à Ray Investment S.à r.l. A la suite de cette cession, Ray Investment S.à r.l. formulerait une demande de remboursement anticipé de l'ensemble de ces prêts. Il est envisagé que Rexel S.A. procède à une augmentation de capital réservée au bénéfice de Ray Investment S.à r.l. Dans l'éventualité de la réalisation du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., cette augmentation de capital serait réalisée le jour de la fixation du prix de l'offre au prix de l'offre. Cette augmentation de capital serait ensuite libérée par voie de compensation avec les créances détenues par Ray Investment S.à r.l. au titre du remboursement des prêts d'actionnaires. Le montant total des prêts d'actionnaires ferait l'objet d'un arrêté de comptes le jour de la fixation de l'offre. A titre indicatif, le montant total des prêts d'actionnaires au 31 décembre 2006 était de 1.039,9 millions d'euros.

Dans l'éventualité où Rexel ne réaliserait pas d'introduction en bourse à une certaine date, Rexel pourrait envisager le remboursement d'une partie de ces prêts d'actionnaires. A cet égard, Rexel envisage de conclure un accord avec BNP Paribas, Calyon, JP Morgan plc, Merrill Lynch International, Lehman Brothers International (Europe) (et/ou des entités affiliées de ces banques) en vue de l'obtention d'un engagement par ces banques de mettre à la disposition de Rexel un emprunt senior non garanti à hauteur de 800 millions d'euros afin de financer, le cas échéant, le remboursement d'une partie des prêts d'actionnaires et le paiement des frais, coûts et dépenses y afférents.

10.2.5 | Programmes de cession de créances commerciales

Le Groupe a plusieurs programmes de cession de créances commerciales lui permettant d'obtenir des financements à un coût moindre que celui des emprunts obligataires ou bancaires. Le Groupe a mis en place un programme pour les Etats-Unis en 2003, amendé en 2006, à échéance 2012. En 2005, le Groupe a mis en place deux nouveaux programmes pour la France et le Canada pour une période de sept années.

En 2006, le Groupe a modifié le programme français, afin de permettre la prise en compte des créances issues de ses activités en Allemagne, en Australie et au Royaume-Uni.

En 2006, le programme américain a également été amendé afin de permettre la prise en compte des créances de GE Supply, dont l'activité a été acquise en cours d'année.

Les caractéristiques principales des programmes de cession de créances commerciales sont résumées ci-dessous :

Programme	Devise	Engagement	Somme tirée au 31 décembre 2006	Somme des créances commerciales gagées au 31 décembre 2006	Somme due au 31 décembre 2006	Maturité	Taux
(en millions de)			devises locales		euros		
Europe et Australie . .	EUR	600,0	599,0	832,1	599,0	20/11/2012	Euro commercial paper + commissions/EURIBOR 1 mois +commissions
Etats-Unis	USD	470,0	430,8	746,8	327,1	11/03/2012	US commercial paper + commissions
Canada.	CAD	140,0	124,4	237,2	81,4	13/12/2012	Canadian commercial paper + commissions
TOTAL					**1.007,5**		

Les spécificités des programmes de cession de créances du Groupe varient selon les pays considérés. Les filiales concernées restent généralement en charge du recouvrement des créances après leur cession. Ces créances sont cédées à des entités « ad hoc », sans autre intervention des filiales. Les entités « ad hoc » obtiennent le financement nécessaire à l'achat de celles-ci notamment par l'émission d'instruments de dette à court terme, comme des billets de trésorerie français ou du commercial paper américain ou canadien, notés par des agences de notation.

À la suite de la cession des créances, les filiales reçoivent un paiement en numéraire de la part de ces entités, représentant la valeur des créances diminuée du montant engagé pour les garantir, ce dernier montant étant seulement versé, en tout ou partie, après complet paiement des créances. Toutefois, le programme de cession de créances pour les Etats-Unis prévoit que les filiales concernées bénéficient également de la possibilité de faire un apport de leurs créances contre une émission de titres subordonnés.

Ces programmes imposent le respect de certaines obligations contractuelles quant à la qualité du portefeuille de créances commerciales, notamment la dilution (créances ayant fait l'objet d'un avoir par rapport au montant total des créances commerciales éligibles), des critères de défauts et d'arriérés (ratios relatifs respectivement aux rapports entre les créances commerciales arriérées ou douteuses et les créances commerciales éligibles). Au 31 décembre 2006, les filiales concernées du Groupe ont déclaré être en conformité avec toutes les obligations contractuelles au titre des programmes de cession de créances commerciales.

Les ratios devant être respectés au titre du programme de cession de créances commerciales pour la France, l'Allemagne, l'Australie et le Royaume-Uni incluent notamment :

— ratio de dilution : créances ayant fait l'objet d'un avoir / montant total net des créances éligibles à la fin du mois, inférieur ou égal à 3,0 % ;

— ratio d'arriérés : taux de créances arriérées de plus de 60 jours à 90 jours / montant total net des créances éligibles à la fin du mois, inférieur ou égal à 1,1 % ;

— ratio de défauts : tranches des créances arriérées de plus de 90 jours à la fin du mois plus créances contentieuses / montant des créances éligibles, inférieur ou égal à 1,03 % ; et

— ratio de retard sur comptes fournisseurs : tranches des factures fournisseurs de plus de 31 jours à la fin du mois / montant des comptes fournisseurs, inférieur ou égal à un niveau propre à chacune des 6 filiales participant au programme.

Dans le cadre de ce programme, Rexel Distribution S.A. accorde une garantie de performance pour le compte de ses filiales.

Les calculs des trois premiers ratios ci-dessus sont réalisés sur une moyenne mobile établie sur une période de 3 mois.

Les ratios devant être respectés au titre du programme de cession de créances commerciales pour les Etats-Unis incluent notamment :

— ratio de défauts : (tranche des créances arriérées de plus de 91 jours + créances des débiteurs en cessation de paiement + créances passées aux contentieux dans le mois) / montant total des créances à la fin du mois, inférieur ou égal à 9,5 % ;

— ratio d'arriérés : tranche des créances arriérées entre 61 jours et 90 jours / montant total des créances à la fin du mois, inférieur ou égal à 4,75 % ;

— ratio d'avoirs : le montant des créances ayant fait l'objet d'une dépréciation totale ou partielle ou d'une contestation au cours du mois / montant total des créances à la fin du mois, inférieur ou égal à 6,0 % ;

— moyenne mobile sur 3 mois des ratios de défauts, inférieure ou égale à 8,75 % ;

— moyenne mobile sur 3 mois des ratios de retards, inférieure ou égale à 4,25 % ;

— moyenne mobile sur 3 mois des ratios d'avoirs, inférieure ou égale à 5,0 % ;

— ratio de couverture : le montant du portefeuille de créances (éligibles ou non) / montant du financement plus le montant des réserves doit être supérieur ou égal à 108 % ; et

— ratio des jours de vente inférieur ou égal à 66 jours.

Rexel, Inc. doit également, pour le maintien de ce programme, avoir des capitaux propres au moins égaux à 10 % du portefeuille de créances.

Les ratios devant être respectés au titre du programme de cession de créances commerciales pour le Canada incluent notamment :

— ratio de défauts : (tranche des créances arriérées d'au moins 91 jours et de moins de 180 jours + créances passées aux contentieux dans le mois) / montant total des créances émises pour les mois m-6, m-5 et m-4, inférieur ou égal à 6,5 % ;

— ratio de retards : tranche des créances arriérées de plus de 60 jours et de moins de 91 jours / montant total des créances à la fin du mois, inférieur ou égal à 8,25 % ;

— ratio d'avoirs : le montant des créances ayant fait l'objet d'une dépréciation totale ou partielle ou d'une contestation au cours du mois / montant total des factures émises au cours du mois m-2, inférieur ou égal à 10 % ;

— ratio de pertes : le montant des créances ayant fait l'objet d'une dépréciation totale au cours du mois / montant total encaissé au cours du mois, inférieur ou égal à 1,0 % ;

— valeur la plus élevée des moyennes sur 3 mois consécutifs des ratios de défauts au cours des 12 derniers mois, inférieure ou égale à 5,0 % ; et

— moyenne mobile sur 3 mois consécutifs des ratios d'avoirs, inférieure ou égale à 9,15 %.

10.2.6 | Autres dettes

Les financements antérieurs à l'Acquisition demeurant en vigueur au 31 décembre 2006 sont principalement :

— un emprunt obligataire souscrit par Rexel Distribution pour un montant de 45,7 millions d'euros (initialement 300 millions de francs) remboursable au 11 mai 2008 et composé de 300.000 obligations zéro coupon de 152,45 euros de nominal. Depuis le retrait de la cote de Rexel Distribution, le remboursement de ces obligations est calculé sur la base de la moyenne des évaluations de la valeur de marché de l'obligation réalisées par cinq intervenants du marché des options sur actions françaises, après exclusion des deux évaluations les plus extrêmes. Les variations du taux d'intérêt et du cours des actions de Rexel Distribution sont couvertes par un swap Euribor trois mois minoré de 0,08 %. Au 31 décembre 2006, le montant résiduel de ces obligations s'élevait à 45,7 millions d'euros ; et

— des contrats de crédit-bail s'élevant à 90,0 millions d'euros au 31 décembre 2006 se rapportant aux actifs informatiques et aux biens immobiliers.

10.2.7 | Engagements contractuels

Le tableau ci-après présente les échéances des dettes financières, des contrats de location et des contrats de prestations de services du Groupe au 31 décembre 2006.

	Echéance intervenant au 31 décembre					
(en millions d'euros)	**Total**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**Au-delà**
Dettes financières brutes	4.374,1	626,7	43,7	102,4	130,0	3.471,3
Contrats de location	408,6	106,4	84,3	62,3	45,2	110,4
Contrats de prestation de services	121,6	26,3	23,8	18,0	17,9	35,6
Total	4.904,3	759,4	151,8	182,7	193,1	3.617,3

10.2.7.1 | Contrats de location simple

Les engagements consolidés du Groupe au titre de ces contrats se sont élevés à 408,6 millions d'euros au 31 décembre 2006 et à 354,3 millions d'euros au 31 décembre 2005. Le montant des charges de loyer inscrit au compte de résultat au titre de l'exercice 2006 était de 195,4 millions d'euros contre 78,1 millions d'euros en 2005 (du 16 mars 2005 au 31 décembre 2005 ; 114,2 millions d'euros et 124,6 millions d'euros au niveau de Rexel Distribution sur 12 mois, respectivement au titre des exercices 2005 et 2004). La quasi-totalité de ces engagements est liée à des charges de loyer et aux systèmes informatiques.

10.2.7.2 | Contrats de prestation de services relatifs à la gestion des systèmes d'information

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, le Groupe a conclu des contrats de services aux Etats-Unis, en France et au Canada.

Ces contrats de services viennent à échéance en 2008 pour le Canada et en 2012 pour la France et les Etats-Unis. Ils comprennent des engagements de paiement et des pénalités en cas de résiliation anticipée. Le montant des redevances restant à payer au titre de ces contrats de prestation de services informatiques s'élevait à 121,6 millions d'euros au 31 décembre 2006 et à 154,5 millions d'euros au 31 décembre 2005.

10.2.7.3 | Engagements de retraite

Les engagements de retraite et autres avantages postérieurs à l'emploi au 31 décembre 2006 sont décrits dans la note 17 annexée aux états financiers consolidés de Rexel pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (voir paragraphe 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement

Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) et dans la note 16 annexée aux états financiers consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (voir paragraphe 20.2 « Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.). Au 31 décembre 2006, le total des obligations du Groupe s'établissait à 482,0 millions d'euros et le total des actifs de couverture à 343,6 millions d'euros, soit un déficit de financement global de 138,4 millions d'euros.

10.2.7.4 | Ajustements et compléments de prix d'acquisition de filiales

Dans le cadre des acquisitions qu'il réalise, le Groupe peut être amené à payer des ajustements ou des compléments de prix. Ceux-ci sont décrits dans le paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes ».

10.2.7.5 | Autres engagements contractuels

En plus des engagements présentés ci-dessus, le Groupe a donné des garanties dans le cadre de certaines opérations, telles que décrites ci-après. A la date d'enregistrement du présent document de base, aucune somme n'a été réclamée au titre de ces garanties.

Garantie environnementale

En vertu d'un contrat conclu le 28 février 2003 avec Ashtenne, une société de gestion de biens immobiliers, relatif à la cession d'un parc immobilier de 45 sites en Europe, Rexel Distribution s'est engagée à indemniser Ashtenne pour tous les coûts environnementaux qui pourraient résulter de tout contentieux ou toutes injonctions gouvernementales. Cette garantie couvre un montant global maximal de 4,0 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble du portefeuille avec un seuil minimum de trente mille euros. Cet engagement prend fin cinq années après occupation des immeubles concernés.

Garanties données dans le cadre de la cession des sociétés du groupe Gardiner

Dans le cadre de la cession des actions des sociétés Gardiner à la société Lisbonne Finance 3 (Cognetas), Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV (filiale de Rexel Distribution S.A.) a accordé à l'acquéreur une garantie fiscale, expirant à la date la plus proche entre la date de prescription et le 30 juin 2010 et quelques garanties spécifiques expirant le 30 juin 2008, Rexel Distribution garantissant Lisbonne Finance 3 du non-respect des obligations de Compagnie de Distribution de Matériel Electrique BV au titre de la garantie de passif. Ces garanties ont été accordées pour un montant maximum de 60 millions d'euros. En outre, une garantie portant sur la propriété des titres cédés a été consentie jusqu'au 30 juin 2013 pour un montant maximum de 112 millions d'euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Schrack et de ses filiales

En vertu du contrat de cession d'actions de la société Schrack et de ses filiales conclu avec Hannover Finanz, Rexel Distribution a donné des garanties relatives à l'actif et au passif des sociétés cédées. La mise en jeu de ces garanties de passif entraînerait une réduction du prix payé par Hannover Finanz afin de compenser tous dommages et intérêts subis. Ces garanties expirent en août 2007 (c'est-à-dire vingt-quatre mois après la date de réalisation de la cession, qui a eu lieu le 31 août 2005) et en août 2009 en ce qui concerne les questions fiscales (c'est-à-dire quarante-huit mois après la date de réalisation de la cession) et ont été accordées pour un montant total maximum de 7 millions d'euros avec un seuil minimum de 0,1 million d'euros. En outre, Rexel Distribution s'est engagé à indemniser l'acheteur au titre de toute responsabilité relative au caractère défectueux des produits livrés avant la date de réalisation de la cession, cette garantie étant limitée à un montant maximum de 15 millions d'euros et expirant en août 2007 (c'est-à-dire 24 mois après la date de réalisation de la cession).

11. | RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

En raison de la nature de son métier, le Groupe ne mène pas d'activité en matière de recherche et de développement.

La politique du Groupe en matière de propriété intellectuelle est centrée sur la protection de ses marques (principalement la marque Rexel) et de ses noms de domaines (principalement rexel.com et rexel.fr). Cette politique donne lieu soit à des dépôts ou réservations locales, soit à des dépôts ou réservations sur l'ensemble des pays où le Groupe est présent pour les marques ou noms de domaines ayant vocation à être utilisés plus largement.

Le Groupe utilise, par ailleurs des droits de propriété intellectuelle (en particulier des noms, marques, logos, dessins, modèles ou créations) qui ne sont pas nécessairement déposés, soit en raison de leur utilisation purement ponctuelle pour les besoins, par exemple, d'une opération promotionnelle, soit eu égard à leur caractère difficilement protégeable. Cette seconde catégorie demeure néanmoins marginale. L'utilisation de ces droits ne viole, à la connaissance du Groupe, aucun droit de tiers.

En avril 1998, Rexel Distribution S.A. a conclu un accord relatif à la coexistence et à l'usage de la dénomination « Rexel », à travers le monde, avec une société, opérant dans un secteur autre que celui du Groupe, qui avait déjà déposé cette même dénomination. Aux termes de cet accord, chacune des deux sociétés est autorisée à utiliser le nom « Rexel » pour des produits et services qui ne sont pas liés aux activités de l'autre société.

12. | INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS

Les tendances et les objectifs présentés dans ce Chapitre ont été établis sur la base de données et hypothèses considérées comme raisonnables par la direction du Groupe. Ces données et ces hypothèses sont susceptibles d'évoluer en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, comptable, concurrentiel et réglementaire. En outre, la réalisation de certains risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risque » pourrait avoir un impact sur l'activité, la situation financière, les résultats du Groupe et sa capacité à réaliser ses objectifs. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des tendances et des objectifs figurant dans le présent Chapitre.

12.1 | Tendances d'activité

Rexel a enregistré une forte performance opérationnelle en 2006 dans ses trois principales zones géographiques. La croissance en données comparables et à nombre de jours constant du chiffre d'affaires de 11,1 % au cours de cette période résulte notamment du dynamisme concurrentiel de Rexel et des gains de parts de marché réalisés dans de nombreux pays. Cette performance reflète également la hausse du prix du cuivre, qui a contribué environ pour moitié à la croissance du chiffre d'affaires en données comparables.

Le Groupe a par ailleurs poursuivi son développement externe en 2006 avec des acquisitions représentant un chiffre d'affaires pro forma 2006 de 2,4 milliards d'euros. Le Groupe estime que ces opérations lui ont permis de devenir numéro un aux Etats-Unis, de s'implanter en tant que leader en Irlande et, plus généralement, de renforcer sa position de numéro un mondial.

La dynamique de croissance du Groupe repose sur sa présence diversifiée sur trois zones géographiques et trois marchés finaux, lui permettant d'atténuer l'effet du ralentissement éventuel d'un marché final donné au sein d'un pays ou d'une région. Sur la base des études disponibles en 2006 auprès de Global Insight, d'Euroconstruct, de l'OCDE et de grandes institutions financières, le Groupe estime que cette dynamique de croissance devrait se poursuivre à horizon 2009-2010 dans la plupart des marchés finaux :

— en Amérique du Nord, l'indice d'utilisation de la capacité industrielle, au-dessus du seuil de 80 %[(4)] en décembre 2006, laisse envisager la poursuite de la croissance des investissements dans l'industrie. Le faible taux d'inoccupation des bureaux commerciaux devrait contribuer à renforcer le dynamisme du marché tertiaire. Le marché résidentiel devrait en revanche continuer d'être en baisse au moins jusqu'en 2008 ;

— en Europe, les différents marchés de la construction sont soutenus par des taux d'intérêts faibles. Le marché résidentiel devrait se stabiliser après une période de croissance forte. En revanche les marchés industriels et tertiaires devraient continuer leur croissance ; et

— en Asie-Pacifique, les marchés industriel et tertiaire devraient continuer de croître à des niveaux élevés, le marché résidentiel devant enregistrer une croissance plus modérée.

12.2 | Perspectives d'avenir

Les objectifs du Groupe à horizon 2009-2010, établis à partir des hypothèses décrites au Chapitre 13, sont les suivants :

— une croissance organique moyenne annuelle du chiffre d'affaires de 4 % à 6 % et une croissance annuelle moyenne additionnelle de 2 % à 3 % dans le cadre de sa politique d'acquisitions ;

— à partir de l'estimation de la marge d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006, une amélioration de la marge d'EBITA d'environ 100 points de base par la mise en œuvre des actions décrites aux

(4) Source : *Federal Reserve Statistical Reserve*

paragraphes 6.3.1 « Développer les parts de marché du Groupe, source de croissance et d'économies d'échelles » et 6.3.2 « Augmenter la rentabilité opérationnelle » ;

— une réduction du besoin en fonds de roulement de 1% du chiffre d'affaires et le maintien d'un faible niveau de dépenses d'investissement brutes compris entre 0,6 % et 0,8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe ; et

— une politique de distribution annuelle de dividende d'environ 30 % à 35 % du résultat net.

Les objectifs présentés ci-dessus ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfice du Groupe mais résultent de ses orientations stratégiques et de son plan d'actions.

13. | PREVISIONS OU ESTIMATIONS DE BENEFICE

13.1 | Prévisions du Groupe

13.1.1 | Hypothèses

Le Groupe a construit ses prévisions sur la base des données pro forma 2006, dont l'Estimation d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 (tel que ce terme est défini au paragraphe 3.1.1 « Informations financières pro forma sélectionnées relatives à Rexel S.A. ») d'un montant de 580 millions d'euros, du périmètre actuel de consolidation et des hypothèses suivantes :

— une parité euro/dollar américain et euro/dollar canadien s'élevant respectivement à 1,27 et à 1,42 et un prix du cuivre de 5.780 dollars américains par tonne correspondant à la moyenne des cotations durant la période de 60 jours finissant le 16 février 2007 ;

— l'exclusion, pour l'exercice 2007, de l'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'EBITA tel que défini au paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matières premières » ; et

— une absence de dotation significative complémentaire aux provisions pour risques.

Les prévisions présentées ci-dessous ont été établies en application des dispositions du Règlement (CE) n° 809/2004 de la Commission du 29 avril 2004 et des recommandations du CESR relatives aux informations prévisionnelles. Elles sont fondées sur des données, hypothèses, et estimations considérées comme raisonnables par la direction du Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, comptable, concurrentiel et réglementaire ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date d'enregistrement du présent document de base. En outre, la réalisation de certains risques décrits dans le chapitre 4 « Facteurs de risque » pourrait avoir un impact sur l'activité, la situation financière, les résultats du Groupe et sa capacité à réaliser ses objectifs. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie quant à la réalisation effective des prévisions figurant à la présente section.

Ces prévisions ont été établies sur la base des principes comptables adoptés par le Groupe pour l'élaboration de ses états financiers consolidés relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2006.

13.1.2 | Prévisions du Groupe pour l'exercice 2007

Sur la base des hypothèses ci-dessus, le Groupe anticipe pour 2007 :

— une croissance organique du chiffre d'affaires de 3 % à 5 % ; et

— une marge d'EBITA supérieure à la marge d'EBITA Pro Forma Ajusté 2006.

Le Groupe ne communique pas de prévision en matière de flux de trésorerie pour l'année 2007 mais attire l'attention sur les événements connus à la date du présent document qui généreront des flux de trésorerie positifs à caractère non récurrent compris entre 40 millions d'euros et 50 millions d'euros résultant :

— du remboursement d'une créance de 56 millions d'euros à recevoir en 2007 sur les acomptes d'impôt payés au titre de l'exercice 2006 ;

— du produit de la cession d'actifs immobiliers d'Elektro-Material A.G. pour un montant net estimé à 42 millions d'euros ;

— des coûts relatifs à l'acquisition (clause d'ajustement de prix liée au besoin en fonds de roulement) et à l'intégration de GE Supply ; et

— excluant les frais relatifs à la réalisation du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A. ainsi que ceux qui seraient encourus en cas de remboursement des Obligations Senior Subordonnées.

Ces éléments sont sans impact sur l'EBITA.

13.2 | Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de résultats

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

ERNST & YOUNG Audit
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex
S.A.S. à capital variable

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

REXEL, S.A.
(Anciennement Ray Holding S.A.)

Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de résultat

Monsieur le Président du Directoire,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (CE) N° 809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de résultat de la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.) incluses dans la partie 13 de son document de base dont l'enregistrement est prévu en date du 21 février 2007.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) N° 809/2004 et des recommandations CESR relatives aux prévisions.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.2 du règlement (CE) N°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Ces travaux ont comporté une évaluation des procédures mises en place par la direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations historiques de la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.). Ils ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

— les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée,

— la base comptable utilisée aux fins de cette prévision est conforme aux méthodes comptables appliquées par la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.).

Ce rapport est émis aux seules fins de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus, comprenant le document de base et une note d'opération, visé par l'AMF, serait notifié et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Paris-La Défense, le 20 février 2007

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit	
Hervé Chopin	Jean Bouquot	Pierre Bourgeois

14. | DIRECTOIRE ET CONSEIL DE SURVEILLANCE

Rexel S.A. est une société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance.

14.1 | Composition du Directoire et du Conseil de surveillance

14.1.1 | Directoire

Conformément aux dispositions statutaires (article 14 des statuts), le Directoire peut être composé de 2 membres au moins et de 4 membres au plus. Ses membres sont nommés par le Conseil de surveillance et la durée de leur mandat est de 4 années. La limite d'âge pour l'exercice des fonctions de membres du Directoire est 65 ans.

À la date d'enregistrement du présent document de base, le Directoire est composé des 4 personnes suivantes :

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
Jean-Charles Pauze 189-193, boulevard Malesherbes 75017 Paris 59 ans	Président du Directoire	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010	— Président Directeur Général de Rexel Distribution S.A. — Président de Rexdir S.A.S. — Administrateur de Rexel France S.A.S. — Président de Rexel North America, Inc. — *Managing Director* de Rexel Central Europe Holding GMBH — *Managing Director* de Rexel Deutschland Elektrofachgrosshandel GmbH — *Managing Director* de Rexel GmbH — Administrateur et Président de International Electric Supply Corp. — Administrateur de Rexel, Inc. — Administrateur de General Supply & Services, Inc. — Administrateur de Rexel Belgium S.A. — Administrateur de Rexel Senate Limited — Administrateur de Redcats — Administrateur de Discodis Autres mandats et fonctions exercés au cours des cinq derniers exercices : — Président du Directoire de Guilbert S.A. — Président de Guilbert Groupe Service S.A. — Président-directeur général de Guilbert France S.A. — Président-directeur général de Reliable S.A. — Administrateur de Bernard S.A — Administrateur de GIE Guilbert Boise Network — Administrateur de CFAO

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
Nicolas Lwoff 189-193, boulevard Malesherbes 75017 Paris 42 ans	Membre du Directoire	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010	— Directeur général de Rexdir S.A.S. — Administrateur de Rexel France S.A.S. — Gérant de Rexel Financement S.N.C. — Gérant de Rexcourta S.A.R.L. — Administrateur de Rexel Pacific Pty Limited — Administrateur de Redeal Limited — Administrateur de Finelec BV — Administrateur de Selga — *Managing Director* de Rexel Central Europe Holding GmbH — Administrateur de Rexel, Inc. — Administrateur de General Supply & Services, Inc. — Administrateur de Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd. — Administrateur de M Kelliher 1998, Ltd. — Administrateur de Rexel General Supply and Services (Thailand) Co., Ltd. — Administrateur de Mexel S.A. — Administrateur de CDME BV Autres mandats et fonctions exercés au cours des cinq derniers exercices : — Administrateur de International Electric Supply Corp.
Pascal Martin 189-193, boulevard Malesherbes 75017 Paris 49 ans	Membre du Directoire	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010	— Président de Citadel S.A.S. — Président de Comrex Ouest S.A.S. — Président de SOTEL S.A.S. — Président de Rexel Amérique Latine S.A.S. — Gérant de Bizline S.N.C. — Administrateur de Comrex International Trading Co. Ltd. — Administrateur de Rexel Chile S.A. — Administrateur de Rexel Electra S.A. — Administrateur de Flores y Kersting — Administrateur de Rexel, Inc. — Administrateur de General Supply & Services, Inc. — Administrateur de Kelliher 1998, Ltd. Autres mandats et fonctions exercés au cours des cinq derniers exercices : — Directeur général de Guilbert France — Président du Directoire de Guilbert — Administrateur de International Electric Supply Corp.
Jean-Dominique Perret 189-193, boulevard Malesherbes 75017 Paris 59 ans	Membre du Directoire	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010	— Administrateur de Rexel Material Electrico — Administrateur de Rexel Senate Limited

Jean-Charles Pauze est Président du Directoire de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Il a débuté sa carrière chez Total en 1971. En 1974, il entre dans le groupe Alfa Laval, dont il devient Directeur Général en France en 1981 et en 1984 de la filiale Brand & Luebbe en Allemagne. Il rejoint ensuite le

groupe Strafor Facom comme Président Directeur Général de Clestra-Hauserman en 1986 et Président Directeur Général de Steelcase Strafor en 1991. En 1998, Jean-Charles Pauze est nommé Président du Directoire de Guilbert (Groupe PPR). Entre 2002 et 2004, il occupe les fonctions de Président Directeur Général du groupe Rexel. Depuis 2005, Jean-Charles Pauze est Directeur Exécutif de Ray Acquisition S.C.A. et Président Directeur Général de Rexel Distribution S.A. Jean-Charles Pauze est ingénieur IDN-EC Lille, détient une maîtrise de Sciences Economiques et est titulaire d'un Masters of Business Administration de l'INSEAD.

Nicolas Lwoff est membre du Directoire de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. En 1989, il entre chez Arthur Andersen. Entre 1991 et 1993, il rejoint le Groupe GTM en qualité d'Attaché à la Direction Générale. Il occupe ensuite les fonctions de Directeur Administratif et Financier d'Entrepose Algérie (Groupe GTM) en 1994 puis de Directeur Financier d'Entrepose (Groupe GTM) en 1996. En 1997, il devient Directeur Financement et Trésorerie du Groupe GTM puis, en 2000, Secrétaire Général du Pôle Industrie de ce groupe. En 2002, il est nommé Secrétaire Général du Groupe Rexel. En 2006, il devient Directeur Général finances de Rexel Distribution. Depuis 2007, Nicolas Lwoff est membre du Directoire et Directeur finances Groupe. Nicolas Lwoff est titulaire d'un diplôme d'ingénieur de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Saint-Etienne et d'un *Master of Business Administration* de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC).

Pascal Martin est membre du Directoire de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Il débute sa carrière en 1980 au sein de la Société Vosgienne de Coton Hydrophile. En 1981, il entre chez Renault France en tant que Chef du Service Méthodes, où il devient Responsable de production (1983), Responsable de projet d'Extension d'un site de Production (1985) et Directeur des Services Techniques (1989). Entre 1992 et 2000, il occupe les fonctions de Directeur Général Opérations Internationales (1992-2000), Directeur ressources humaines Groupe (1993-1999) et Président Directeur Général de Steelcase S.A. International. Pascal Martin a également été nommé Président Directeur Général de Airborne France (1994-2001) et Directeur Général de Steelcase Strafor France (1999-2000). En 2001, il devient Directeur Général puis Président du Directoire en 2002 de Guilbert France (Groupe PPR). En 2003, Pascal Martin est nommé Directeur métiers et devient Directeur de la zone Amérique Latine en 2004 puis Directeur Général métiers de Rexel Distribution en 2005. Depuis 2007, Pascal Martin est membre du Directoire et Directeur métiers Groupe. Pascal Martin est titulaire d'un diplôme d'ingénieur de l'ENSAM, et est diplômé de l'ICG.

Jean-Dominique Perret est membre du Directoire de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Il a débuté sa carrière chez Asea Brown Bovery en 1973. En 1975, il entre chez Schlumberger Services Pétroliers, où il occupe des fonctions opérationnelles au Moyen Orient, en Asie, en Afrique et en Amérique du Sud en tant que Responsable de centre de profit, Directeur Général de pays ou de zone, son dernier poste étant celui de Directeur de Région en Amérique Latine en janvier 1991. En 1993, il devient Directeur commercial Ingénierie Europe de l'Est au sein de la société Air Liquide avant d'être nommé Directeur des ressources humaines du groupe Air Liquide en 1994. En 2001 Jean-Dominique Perret est nommé Directeur des ressources humaines du Groupe Rexel au sein de Rexel Développement. Depuis 2005, il est Directeur des ressources humaines du Groupe Rexel au sein de Ray Acquisition SCA. Jean-Dominique Perret est titulaire d'un diplôme d'ingénieur de l'ESIM et du diplôme de l'institut de l'administration des entreprises (IAE).

14.1.2 | Conseil de surveillance

Conformément aux dispositions statutaires (article 19 des statuts), le Conseil de surveillance peut être composé de 5 membres au moins et de 15 membres au plus. Ses membres sont nommés par l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires et la durée de leur mandat est de 5 années. La limite d'âge pour l'exercice des fonctions de membres du Conseil de surveillance est 65 ans.

À la date d'enregistrement du présent document de base, le Conseil de surveillance est composé des 8 personnes suivantes :

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
Roberto Quarta Cleveland House 33, King Street London SWIY 6RJ Royaume-Uni 57 ans	Président du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Président de Ray Acquisition S.C.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — *Partner* de Clayton, Dubilier & Rice — Director de Clayton, Dubilier & Rice — Président d'Italtel Holding S.p.A. — Administrateur non-exécutif de BAE Systems Plc — Administrateur non-exécutif de Azure Dynamic Corp. Autres mandats et fonctions exercés au cours des cinq derniers exercices : — Président de BBA Group Plc — Président et membre du Conseil d'administration de Ray Holding S.A.S. — Administrateur non-exécutif de Equant NV — Administrateur non-exécutif de PowerGen Plc
Patrick Sayer 32, rue de Monceau 75008 Paris 48 ans	Vice-Président du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — Président du Directoire d'Eurazeo — Président d'Eurazeo Partners S.A.S. — Président du Conseil d'administration et Directeur Général de Bluebirds Participations S.A. — Président de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) — Membre du Conseil d'Administration de Gruppo Banca Leonardo (Italie) — Vice-Président du Conseil de surveillance d'ANF — Vice-Président du Conseil de surveillance de Group B&B Hotels — Administrateur d'Europcar Groupe S.A. — Administrateur d'Ipsos — Administrateur de Colyzeo Investment Advisors — Administrateur de RedBirds Participations S.A. — Administrateur d'Eutelsat S.A. — Administrateur d'Eutelsat Communications — Représentant permanent de ColAce S.A.R.L. au Conseil de surveillance de Groupe Lucien Barrière — Associé Gérant Commandité de Partena — Gérant d'Investco 1 Bingen (Société civile) — Gérant d'Investco 3d Bingen (Société Civile) Autres mandats et fonctions exercés au cours des cinq derniers exercices : — Président du Conseil de surveillance de Fraikin

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
			— Member of the Board of Lazard LLC — Associé Gérant de Lazard Frères S.A.S. — Associé Gérant de Maison Lazard S.A.S. — Managing Director de Lazard Frères & Co. LLC — Administrateur de Sovaclux — Administrateur de Fonds Partenaires-Gestion (F.P.G.) — Administrateur d'Eurazeo (ex Azeo) — Administrateur d'IRR Capital — Gérant de BlueBirds Participations S.à r.l. (devenue BlueBirds Participations S.A.) — Co-gérant de BlueBirds II Participations S.à r.l. — Membre du Conseil de surveillance de SatBirds S.A.S. (devenue Eutelsat Communications) — Membre du Conseil de surveillance d'Eutelsat — Président du Conseil de surveillance de Fraikin Groupe S.A. — Représentant permanent d'Eurazeo au Conseil d'administration de François-Charles Oberthur Fiduciaire — Représentant permanent d'Eurazeo au Conseil d'administration d'Oberthur Card Systems — Représentant permanent d'Eurazeo au Conseil d'administration d'Infogrames Entertainment — Représentant permanent de Financière et Industrielle Gaz et Eaux au Conseil d'administration de France Asie Participations — Représentant permanent de Lux Tiles S.à r.l. au Conseil de gérance de Clay Tiles Sponsors — Vice-Président du Conseil de surveillance de Financière Galaxie S.A.S. — Vice-Président du Conseil de surveillance de Galaxie S.A. — Président d'Eurazeo Editions
Xavier Marin 32, rue de Monceau 75008 Paris 49 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — Membre du Directoire d'Eurazeo — Président du Conseil d'administration d'Europcar Groupe S.A. — Président du Conseil de surveillance du Groupe B&B Hotels — *Administratore* d'Euraleo S.r.l. — Membre du Conseil de Gérance Ray Investment S.à r.l.

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
			Autres fonctions et mandats exercés au cours des cinq derniers exercices : — Membre du Conseil d'administration de Ray Holding S.A.S. — Membre du Conseil de surveillance de Fraikin Groupe — Président de Legendre Holding 14 — Directeur Général de Legendre Holding 5 — Président du Conseil de surveillance de Financière Galaxie S.A.S. — Président du Conseil de surveillance de Galaxie S.A. — Président du Conseil de surveillance de B&B Hotels SNC (anciennement Galaxie S.A.) — Directeur Général de Groupe B&B (anciennement Legendre Holding 6) — Directeur Général de Legendre Holding 2 S.A.S. — Administrateur d'Eloïse Holding
Luis Marini-Portugal 32, rue de Monceau 75008 Paris 36 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l. — Directeur des Investissements et Membre du Comité de Direction d'Eurazeo — Gérant de Investco 4i Bingen Autres fonctions et mandats exercés au cours des cinq derniers exercices : — Représentant permanent de BlueBirds II Participations au Conseil d'administration d'Eutelsat S.A. — Représentant permanent de BlueBirds II Participations au Conseil d'administration d'Eutelsat Communications S.A. — Représentant permanent de BlueBirds II Participations en tant que membre du conseil d'administration de SatBirds S.A.S. — Représentant permanent de Whitebirds S.A.S., administrateur d'Eutelsat S.A. — Administrateur de Legendre Holding 17
Djamal Moussaoui 2, King Edward Street London, EC1A 1HQ Royaume-Uni 40 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l. — *Managing Director* de Merrill Lynch Global Private Equity — *Director* de Merrill Lynch Investment Banking

Nom, prénom, adresse professionnelle et âge	Mandat	Date de première nomination et date d'échéance du mandat	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société au cours des cinq derniers exercices sociaux
David Novak Cleveland House 33, King Street London SWIY 6RJ Royaume-Uni 38 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — Administrateur de Italtel S.p.A. — Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l. — *Partner* chez Clayton, Dubilier & Rice — *Director* de Clayton, Dubilier & Rice
Guido Padovano 2, King Edward Street London, EC1A 1HQ Royaume-Uni 51 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— Administrateur de Rexel Distribution S.A. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. — Président du Conseil d'administration de Grupo Convermex S.A. de C.V. — Président du Conseil d'administration de Cremer S.A. — Membre du Conseil d'administration de Debenhams Plc — Membre du Conseil d'administration de Despegar.com, Inc. — Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l. — Managing Director de Merrill Lynch Global Private Equity Autres fonctions et mandats exercés au cours des cinq derniers exercices : — Membre du Conseil d'administration de Ray Holding S.A.S.
Joseph L. Rice, III 375 Park Avenue 18th Floor New York, NY 10152 Etats-Unis 75 ans	Membre du Conseil de surveillance	Du 13 février 2007 jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011	— *Chairman* de Clayton Dubilier & Rice — Administrateur de Uniroyal Holding — Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l. — Membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. Autres fonctions et mandats exercés au cours des cinq derniers exercices : — Administrateur de Brake Bros. — Administrateur de Italtel S.p.A. — Administrateur de VWR International

Roberto Quarta est président du conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Il a rejoint Clayton Dubilier & Rice en 2001. Roberto Quarta est Président de Italtel Holding S.p.A. Il est également administrateur non-exécutif de BAE Systems Plc, la première société mondiale opérant dans les domaines de la défense et de l'aérospatiale, ainsi que de Azure Dynamic Corp., une société spécialisée dans le développement et la fabrication de véhicules commerciaux électriques. Roberto Quarta a occupé les fonctions d'administrateur non-exécutif de PowerGen Plc, une entreprise britannique spécialisée dans le pétrole et le gaz et différents postes de dirigeant au sein de BTR Plc, une société holding basée au Royaume-Uni. Roberto Quarta a été président, entre 1993 et 2001, puis Chairman, entre 2001 et 2007, de BBA Groupe Plc. Roberto Quarta est administrateur de Rexel Distribution S.A. et Président de Ray Acquisition S.A.S. (entité gérante de Ray Acquisition S.C.A.). Roberto Quarta est diplômé du *College of the Holy Cross,* pour lequel il intervient également en qualité de *trustee*.

Patrick Sayer est Vice-Président du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Patrick Sayer est également Président du Directoire d'Eurazeo depuis mai 2002. Il était auparavant

Associé Gérant de Lazard Frères et Cie à Paris et Managing Director de Lazard Frères & Co à New York avec la responsabilité mondiale du pôle Technologie et Media. Son expérience dans le secteur du Private Equity remonte à la création de Fonds Partenaires auquel il a participé de 1989 à 1993. Il a ensuite contribué à la mise en place de la nouvelle stratégie d'investissement de Gaz et Eaux, devenue Eurazeo. Patrick Sayer occupe des postes d'administrateur dans plusieurs sociétés, notamment Europcar Groupe, B&B Hôtels, Ipsos, Groupe Lucien Barrière et Rexel Distribution S.A. Il est Président de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC). Patrick Sayer est diplômé de l'Ecole Polytechnique et de l'Ecole des Mines de Paris, ainsi que du Centre de Formation des Analystes Financiers.

Xavier Marin est membre du Conseil de surveillance de la Société depuis le 13 février 2007. Xavier Marin est membre du Directoire d'Eurazeo depuis 2002, dont il co-dirige l'équipe Investissements. Il a commencé sa carrière professionnelle à la Chase Manhattan Bank à Paris de 1981 à 1985. Il a eu ensuite une expérience de 15 ans en banque d'affaires, dans le métier du conseil en fusions et acquisitions, acquise à New York, Londres et Paris. Xavier Marin a travaillé chez Salomon Brothers puis Credit Suisse First Boston et Barings. Il est notamment Président du Conseil d'Administration d'Europcar Groupe, Président du conseil de surveillance de Groupe B&B Hotels, administrateur de Rexel Distribution S.A. et membre du Conseil d'administration de Ray Acquisition S.A.S. Xavier Marin est titulaire d'un MBA de la Harvard Business School, diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris et a une Licence en Droit de l'université de Paris II.

Luis Marini-Portugal est membre du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Luis Marini-Portugal est Directeur des Investissements et Membre du Comité de Direction d'Eurazeo. Il a rejoint Eurazeo en 1999 et a travaillé sur de nombreux investissements dont notamment Eutelsat S.A., Ipsos, Rexel et Terreal. Avant de rejoindre Eurazeo en 1999, Luis Marini-Portugal a travaillé chez JP Morgan à Londres et Paris au sein des départements Investment Banking et Equity Research. Il est diplômé de l'école des Hautes Etudes Commerciales (HEC) à Paris. Luis Marini-Portugal est Membre du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l.

Djamal Moussaoui est membre du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Depuis 2005, Djamal Moussaoui est *Managing Director* de Merrill Lynch Global Private Equity, après avoir exercé les fonctions de *Senior Principal* au sein de Merrill Lynch Global Private Equity (2003-2005) et de *Director* au sein de Merrill Lynch Investment Banking (2000-2003). Avant de rejoindre Merrill Lynch, Djamal Moussaoui était Vice-Président du département Fusions et Acquisitions de Salomon Brothers / Citigroup à Londres. Il est administrateur de Rexel Distribution S.A. Djamal Moussaoui est diplômé de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC) à Paris.

David Novak est membre du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. David Novak a rejoint Clayton Dubilier & Rice en 1997 après avoir travaillé au sein des divisions *Private Equity* et *Investment Banking* de Morgan Stanley & Co., Inc. ainsi que pour la Central European Development Corporation, une société d'investissement en *Private Equity.* David Novak est administrateur de Rexel Distribution S.A. et de Italtel S.p.A. Il est diplômé du Amherst College et de la Harvard Business School.

Guido Padovano est membre du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Guido Padovano est Managing Director de Merrill Lynch Global Private Equity et est responsable des zones Europe et Amérique Latine. Avant de rejoindre Merrill Lynch en 1996, il était *Partner* au sein de Brasilpar Serviços Financeiros, une société de services financiers basée à Sao Paulo. Il est membre du Conseil d'administration de Debenhams Plc (Royaume-Uni), de Despegar.com, Inc. (Etats-Unis) et de Rexel Distribution S.A. ainsi que Président du Conseil d'administration de Grupo Convermex S.A. de C.V. (Mexique) et de Cremer S.A. (Brésil). Guido Padovano a obtenu un diplôme d'ingénieur de l'Université de Sao Paulo et est titulaire d'un *Master of Business Administration* (MBA) de l'Université de Stanford.

Joseph L. Rice, III, est membre du Conseil de surveillance de Rexel S.A. depuis le 13 février 2007. Joseph L. Rice, III, est l'un des fondateurs de Clayton Dubilier & Rice, dont il est aujourd'hui Président. Il est *Trustee Emeritus* du Williams College et membre du Conseil des *Trustees* du Manhattan Institute, du conseil international de l'INSEAD ainsi que du *National Advisory Board* de JPMorgan. Joseph L. Rice, III, est administrateur de Brake Bros., Italtel S.p.A., Uniroyal Holding et VWR International. Joseph L. Rice, III, est diplômé du Williams College et de la Harvard Law School.

En outre, Rexel S.A. envisage de procéder à la nomination de trois membres indépendants du Conseil de surveillance.

14.1.3 | Comités du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance a créé, en son sein, quatre comités spécialisés dont il a fixé la composition et les attributions : le comité d'audit, le comité des rémunérations, le comité des nominations et le comité stratégique.

Les attributions des comités ne peuvent avoir pour effet de déléguer à un comité les pouvoirs qui sont attribués par la loi ou les statuts au Conseil de surveillance. Dans son domaine de compétence, chaque comité émet des propositions, recommandations et avis selon le cas.

Le Conseil de surveillance peut, outre les comités permanents, décider de constituer pour une durée limitée, des Comités *ad hoc* pour des opérations ou missions exceptionnelles par leur importance ou leur spécificité.

Le comité d'audit est composé d'un nombre maximum de cinq membres du Conseil de surveillance, dont au moins un est indépendant.

Le comité des nominations, le comité des rémunérations et le comité stratégique sont composés d'un nombre maximum de quatre membres du Conseil de surveillance, dont au moins un est indépendant.

A la date d'enregistrement du présent document de base, le Conseil de surveillance n'a pas procédé à la désignation des membres des comités.

14.1.4 | Comité exécutif

L'organisation opérationnelle de Rexel s'articule autour d'un Comité exécutif.

Le Comité exécutif comprend les membres du Directoire, les directeurs généraux des zones géographiques et la Direction de la communication. C'est une instance privilégiée de réflexion stratégique, de coordination des initiatives,de suivi des performances et des projets transversaux.

A la date d'enregistrement du présent document de base, le Comité exécutif est composé des 12 personnes suivantes :

— Jean-Charles Pauze, Président du Directoire,

— Nicolas Lwoff, Directeur finances Groupe, membre du Directoire,

— Jean-Dominique Perret, Directeur ressources humaines Groupe, membre du Directoire,

— Pascal Martin, Directeur métiers Groupe, membre du Directoire,

— Patrick Bérard, Directeur général France et Délégué Groupe Italie, Espagne et Portugal,

— Laetitia Olivier, Directeur de la communication,

— Dick Waterman, Directeur général International Electric Supply Corp (Etats-Unis),

— Dan Palumbo, Directeur général Rexel Inc. (Etats-Unis),

— Jeff Shaper, Directeur général General Supply & Services Inc. (Etats-Unis),

— Henri-Paul Laschkar, Directeur général Asie-Pacifique,

— Werner Hardt, Directeur général Europe centrale et Scandinavie, et

— Jeff Hall, Directeur général Canada.

Le Comité exécutif se réunit au moins tous les deux mois afin de définir la stratégie du Groupe, de coordonner les initiatives, notamment en matière opérationnelle, de suivre les performances du Groupe et d'assurer la mise en œuvre de projets transversaux.

14.1.5 | Déclarations concernant le Directoire et le Conseil de surveillance

A la connaissance de Rexel S.A. :

— il n'existe aucun lien familial entre les membres du Directoire et ceux du Conseil de surveillance de Rexel S.A. ;

— aucun des membres du Directoire et du Conseil de surveillance de Rexel S.A. n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années ;

— aucun des membres du Directoire et du Conseil de surveillance de Rexel S.A. n'a été associé à une « faillite », mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années ;

— aucun des membres du Directoire et du Conseil de surveillance de Rexel S.A. n'a fait l'objet d'une incrimination ou sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires au cours des cinq dernières années ; et

— aucun des membres du Directoire et du Conseil de surveillance de Rexel S.A. n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

14.2 | Conflits d'intérêts au niveau du Directoire et du Conseil de surveillance

Monsieur David Novak, Monsieur Joseph L. Rice, III, Monsieur Xavier Marin, Monsieur Luis Marini-Portugal, Monsieur Djamal Moussaoui et Monsieur Guido Padovano sont membres du Conseil de Gérance de Ray Investment S.à r.l., le principal actionnaire de Rexel S.A. A la connaissance de Rexel S.A., Monsieur David Novak, Monsieur Joseph L. Rice, III, Monsieur Xavier Marin, Monsieur Luis Marini-Portugal, Monsieur Djamal Moussaoui et Monsieur Guido Padovano ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

Monsieur Xavier Marin et Monsieur Patrick Sayer sont mandataires sociaux d'Eurazeo, l'un des actionnaires indirect de Rexel S.A. A la connaissance de Rexel S.A., Monsieur Xavier Marin et Monsieur Patrick Sayer ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

Monsieur Djamal Moussaoui et Monsieur Guido Padovano sont *Managing Director* de Merrill Lynch Global Private Equity, l'un des actionnaires indirect de Rexel S.A. A la connaissance de Rexel S.A., Monsieur Djamal Moussaoui et Monsieur Guido Padovano ne sont pas en situation de conflits d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

Monsieur David Novak, Monsieur Roberto Quarta et Monsieur Joseph L. Rice, III, exercent différentes fonctions au sein de Clayton Dubilier & Rice, l'un des actionnaires indirect de Rexel S.A. A la connaissance de Rexel S.A., Monsieur David Novak, Monsieur Roberto Quarta et Monsieur Joseph L. Rice, III ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

Monsieur Jean-Charles Pauze, Monsieur Nicolas Lwoff, Monsieur Pascal Martin et Monsieur Jean-Dominique Perret sont actionnaires de Rexdir S.A.S., l'un des actionnaires de Rexel S.A. A la connaissance de la Société, Monsieur Jean-Charles Pauze, Monsieur Nicolas Lwoff, Monsieur Pascal Martin et Monsieur Jean-Dominique Perret ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

Monsieur Jean-Charles Pauze et Monsieur Nicolas Lwoff sont respectivement président et directeur général de Rexdir S.A.S., l'un des actionnaires de Rexel S.A. A la connaissance de Rexel S.A., Monsieur Jean-Charles Pauze et Monsieur Nicolas Lwoff ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de leur mandat social au sein de Rexel S.A.

A la date d'enregistrement du document de base et à la connaissance de Rexel S.A., il n'existe pas d'autre situation pouvant donner lieu à un conflit entre les intérêts privés des membres du Directoire et du Conseil de surveillance et l'intérêt social.

Par ailleurs, concernant la désignation des membres du Conseil de surveillance, voir paragraphe 18.4 « Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle ».

15. | REMUNERATIONS ET AVANTAGES

15.1 | Rémunérations et avantages en nature

15.1.1 | Rémunérations et avantages en nature

Dans la mesure où Rexel S.A. a adopté la forme de société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance le 13 février 2007, Rexel S.A. n'a versé aucune rémunération, aucun avantage de quelque nature que ce soit et aucun jeton de présence aux membres du Directoire et aux membres du Conseil de surveillance au titre de leurs fonctions au cours des exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2006.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, Rexel Distribution S.A. n'a versé aucune rémunération aux membres du Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, Monsieur Jean-Charles Pauze a perçu une rémunération en sa qualité de Président Directeur Général de Rexel Distribution S.A. d'un montant de 83.333 euros. Au cours de ce même exercice, les membres du Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. ont perçu les sommes suivantes :

Administrateur	Au titre des fonctions exercées en 2004	Au titre des fonctions exercées en 2005
Denys Gounot	42.500 euros	20.000 euros
François David	42.500 euros	20.000 euros
Ross McInnes	42.500 euros	20.000 euros
Claude Schoesetters	42.500 euros	10.000 euros
Jean-Louis de Roux	15.000 euros	—

Par ailleurs, Monsieur Jean-Charles Pauze a reçu en 2006 au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005 des jetons de présence d'un montant de 90.000 euros au titre des mandats exercés au sein de Rexel Senate, filiale anglaise de la Société, et Rexel, Inc., filiale américaine de la Société.

A titre d'information, Monsieur Jean-Charles Pauze a perçu un salaire d'un montant de 680.000 euros en 2006 et de 586.364 euros en 2005. Monsieur Nicolas Lwoff a perçu un salaire de base d'un montant de 300.000 euros en 2006 et de 274.875 euros en 2005. Monsieur Pascal Martin a perçu un salaire de base d'un montant de 360.500 euros en 2006 et de 360.500 euros en 2005. Enfin, Monsieur Jean-Dominique Perret a perçu un salaire de base d'un montant de 225.318 euros en 2006 et de 219.823 euros en 2005.

En outre, Monsieur Jean-Charles Pauze a perçu une rémunération variable de 480.000 euros en 2006 et 1.379.046 euros en 2005. Monsieur Nicolas Lwoff a perçu une rémunération variable de 171.941 euros en 2006 et 310.517 euros en 2005. Monsieur Pascal Martin a perçu une rémunération variable de 221.984 euros en 2006 et 466.999 euros en 2005. Enfin Monsieur Jean-Dominique Perret a perçu une rémunération variable de 71.137 euros en 2006 et 240.633 euros en 2005. La rémunération variable est constituée de bonus versés au titre de l'année passée et attribués en fonction de la réalisation d'objectifs à la fois financiers et individuels. En outre, la rémunération variable comprend pour Monsieur Jean-Charles Pauze une prime de sujétion, liée aux conditions de travail et fixée contractuellement. Cette prime s'est élevée à 170.000 euros en 2006 et 99.167 euros en 2005. Par ailleurs, au cours de l'année 2005, Monsieur Jean-Charles Pauze, Monsieur Nicolas Lwoff, Monsieur Pascal Martin et Monsieur Jean-Dominique Perret ont perçu une prime dans le cadre de la cession de Rexel Distribution S.A. par PPR. Enfin, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, Monsieur Nicolas Lwoff et Monsieur Pascal Martin ont touché une prime au titre des services qu'ils ont rendu dans le cadre de l'acquisition de GE Supply.

Les avantages en nature attribués à Monsieur Jean-Charles Pauze (3.064,60 euros en 2006 et 3.648,40 euros en 2005), Monsieur Nicolas Lwoff (4.772,16 euros en 2006 et 3.404,70 euros en 2005), Monsieur Pascal Martin (3.136,68 euros en 2006 et 3.111,15 euros en 2005) et Monsieur Jean-Dominique Perret (4.972,08 euros et 4.743,33 euros) correspondent à la mise à disposition d'une voiture de fonction. En outre, ils bénéficient d'une carte essence.

15.1.2 | Eléments de rémunération, indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la prise, de la cessation ou du changement des fonctions de mandataire social

Aucun dirigeant ne bénéficie d'éléments de rémunération, d'indemnités ou d'avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la prise, de la cession ou du changement des fonctions de mandataire social de Rexel S.A. ou postérieurement à celles-ci.

15.1.3 | Autres avantages

Rexel S.A. n'a accordé aucun prêt, avance ou garantie à ses mandataires sociaux.

15.2 | Montant total des sommes provisionnées ou constatées aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages

Monsieur Jean-Charles Pauze, Monsieur Pascal Martin, Monsieur Nicolas Lwoff bénéficient d'un régime de retraite à prestations définies souscrit auprès de Ray Acquisition S.C.A. Ce régime, applicable depuis le 31 mai 2005, bénéficie aux salariés cadres dirigeants de Ray Acquisition S.C.A. entrant dans la classification 20 et dans les classifications supérieures établies par le système de Global Grading tel que défini par Hewitt pour le Groupe. La provision totale enregistrée par Ray Acquisition S.C.A. pour l'ensemble des salariés bénéficiant de ce régime complémentaire est d'un montant de 935.000 euros au 31 décembre 2006.

16. | FONCTIONNEMENT DU DIRECTOIRE ET DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

16.1 | Directoire et Conseil de surveillance

16.1.1 | Fonctionnement du Directoire

Le Directoire est investi à l'égard des tiers des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de Rexel S.A., sous réserve de ceux expressément attribués par la loi ou les statuts au Conseil de surveillance et aux Assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, et de ceux qui requièrent l'autorisation préalable du Conseil de surveillance.

En outre, le Directoire est investi, en vertu de la loi et des statuts, des attributions spécifiques suivantes :

— convocation des Assemblées générales ;

— sur délégation de l'Assemblée générale extraordinaire, décision d'augmenter le capital social et/ou de fixer les modalités de cette augmentation ;

— sur délégation de l'Assemblée générale extraordinaire, réalisation d'une réduction de capital ;

— sur autorisation de l'Assemblée générale extraordinaire, attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions au personnel de la société ou attribution gratuite d'actions ;

— émission d'obligations avec faculté de déléguer au président ou à un autre membre du Directoire ;

— modification du capital à la suite de la conversion d'obligations convertibles à tout moment, de souscriptions à l'aide de droits détachés de valeurs mobilières composées donnant vocation à des actions, de levées d'options de souscription d'actions ou de paiement du dividende en actions.

Le Directoire de Rexel S.A. a adopté le 13 février 2007 un règlement intérieur. Le règlement intérieur est un acte interne pris en application des statuts et qui complète ces derniers. Il a pour objectif de rappeler et de préciser, dans le cadre des dispositions légales, réglementaires et statutaires en vigueur, la répartition des tâches de direction entre ses membres, l'organisation et le fonctionnement du Directoire, ainsi que les droits et obligations de ses membres. Il est inopposable aux tiers et ne peut-être invoqué par eux à l'encontre des membres du Directoire.

Les principales dispositions de ce règlement intérieur sont reproduites ou résumées aux paragraphes 16.1.1.1 à 16.1.1.5 ci-après.

16.1.1.1 | Missions et attributions du Directoire

Le Directoire est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de Rexel S.A., dans la limite de l'objet social, et sous réserve de ceux expressément attribués par la loi et les statuts aux Assemblées d'actionnaires et au Conseil de surveillance.

Dans les rapports avec les tiers, Rexel S.A. est engagée même par les actes du Directoire qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne suffit pas à constituer cette preuve.

Les membres du Directoire peuvent, avec l'autorisation du Conseil de surveillance, répartir entre eux les tâches de direction. Toutefois, cette répartition ne peut, en aucun cas, avoir pour effet de retirer au Directoire son caractère d'organe assurant collégialement la direction de Rexel S.A.

Monsieur Jean-Charles Pauze exerce la fonction de Président du Directoire. Il est à ce titre responsable de l'administration et de la gestion du Groupe ainsi que de sa stratégie et de son

orientation. Il a également pour mission le développement international de l'activité du Groupe et l'exercice d'un contrôle hiérarchique sur l'ensemble des salariés de la Société.

Dans le cadre de ses fonctions de membre du Directoire, Monsieur Nicolas Lwoff se verra rattacher les fonctions et/ou directions suivantes : trésorerie, financements, et credit management ; contrôle de gestion ; communication financière ; audit et contrôle interne ; consolidation et comptabilité ; affaires juridiques ; fiscalité ; politique en matière d'assurances ; opérations sur biens et/ou actifs immobiliers ; et politique de développement durable.

Dans le cadre de ses fonctions de membre du Directoire, Monsieur Pascal Martin se verra rattacher les fonctions et/ou directions suivantes : marketing et développements commerciaux ; relations avec les fournisseurs ; systèmes d'information ; logistique et *« supply chain »* ; grands comptes internationaux ; achats indirects ; développement stratégique et fusions-acquisitions.

Dans le cadre de ses fonctions de membre du Directoire, Monsieur Jean-Dominique Perret se verra rattacher les fonctions et/ou directions suivantes : développement des ressources humaines ; affaires sociales ; formation et développement permanent ; développement de bonnes pratiques en matière de recrutement ; services généraux des holdings et du siège social ; politique générale du Groupe en matière de services généraux.

Le Directoire peut investir un ou plusieurs de ses membres ou toute personne choisie hors de son sein, de missions spéciales, permanentes ou temporaires, qu'il détermine, et leur déléguer pour un ou plusieurs objets déterminés, avec ou sans faculté de subdéléguer, les pouvoirs qu'il juge convenables.

Le Directoire présente au Conseil de surveillance un rapport qui retrace les principaux actes ou faits intervenus dans la gestion de Rexel S.A. au moins une fois par trimestre. Le Conseil de surveillance peut demander à tout moment au Directoire la présentation d'un rapport sur sa gestion et sur les opérations en cours. Ce rapport pourra être complété à la demande du Conseil de surveillance par une situation comptable provisoire de Rexel S.A.

Dans les trois mois de la clôture de chaque exercice, le Directoire arrête et présente au Conseil de surveillance, aux fins de vérification et de contrôle, les comptes annuels et, le cas échéant, les comptes consolidés ainsi que le rapport présenté à l'Assemblée générale annuelle des actionnaires. Il propose au Conseil de surveillance l'affectation des résultats de l'exercice écoulé.

Le Directoire examine et présente les comptes semestriels et trimestriels au Conseil de surveillance.

Le Directoire convoque les Assemblées générales des actionnaires, fixe leur ordre du jour et exécute leurs décisions.

Les membres du Directoire sont responsables envers Rexel S.A. ou envers les tiers, selon le cas, des infractions aux dispositions légales régissant les sociétés anonymes, des violations des statuts, ou des fautes commises dans leur gestion, dans les conditions et sous peine des sanctions prévues par la loi.

16.1.1.2 | Décisions soumises à l'autorisation préalable du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance confère au Directoire les autorisations requises par une disposition légale ou une stipulation des statuts.

Le règlement intérieur du Directoire rappelle les décisions du Directoire qui sont soumises, en vertu des statuts de Rexel S.A., à l'autorisation préalable du Conseil de surveillance. Une liste de ces décisions figure au paragraphe 21.2.2.2 « Conseil de surveillance (articles 19 à 25 des statuts »).

16.1.1.3 | Répartition des responsabilités entre les membres du Directoire

Le Directoire de la Société est composé d'un minimum de 2 membres et d'un maximum de 4 membres, qui sont nommés par le Conseil de surveillance pour une durée de quatre ans.

Les membres du Directoire sont responsables envers Rexel S.A. ou envers les tiers, selon le cas, des fautes commises dans le cadre de leurs fonctions.

Les membres du Directoire peuvent, avec l'autorisation du Conseil de surveillance, répartir entre eux les tâches de direction.

La répartition des responsabilités entre les membres du Directoire ne peut, en aucun cas, avoir pour effet de retirer au Directoire son caractère d'organe assurant collégialement la direction de la Société.

L'exercice de leur mandat par les membres du Directoire est indépendant de tout contrat de travail conclu avec Rexel S.A. ou l'une de ses filiales directe ou indirecte et la révocation des fonctions de membre du Directoire n'a pas pour effet de résilier un tel contrat de travail.

16.1.1.4 | Fonctionnement du Directoire

Réunions du Directoire

Le Directoire se réunit aussi souvent que l'intérêt de Rexel S.A. l'exige, sur convocation de son président dans un délai raisonnable, sauf en cas d'urgence ou si les circonstances l'exigent, soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation. L'ordre du jour peut n'être fixé qu'au moment de la réunion si tous les membres sont présents. Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement.

Si les convocations le prévoient, les réunions du Directoire pourront être tenues par visioconférence ou par télécommunication, ces moyens transmettant au moins la voix des participants et satisfaisant à des caractéristiques techniques permettant la transmission continue et simultanée des délibérations. Les membres participants aux séances par de tels moyens sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité.

Lorsqu'un ou plusieurs membres font savoir au président du Directoire qu'ils ne peuvent assister aux réunions du Directoire, le président s'efforce d'organiser la tenue de la réunion par les moyens visés au paragraphe précédent.

Les séances sont présidées par le président du Directoire ou, en son absence, par un membre choisi par le Directoire au début de la séance. Le Directoire nomme un secrétaire qui peut être pris en dehors de ses membres.

Pour la validité des décisions, la présence de plus de la moitié des membres du Directoire est nécessaire.

Les décisions doivent être prises à la majorité simple des membres du Directoire présents et représentés. Chaque membre du Directoire peut représenter un autre membre du Directoire à chaque réunion du Directoire. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

Les délibérations sont constatées par des procès-verbaux établis sur un registre spécial et signés par le président de séance.

Evaluation du Directoire

Au moins une fois par an, un point de l'ordre du jour est consacré à l'évaluation du fonctionnement du Directoire.

Information du Directoire

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le président du Directoire veille à communiquer en temps utile à chaque membre un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

Le membre peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles pour la préparation d'une réunion, sous réserve d'en faire la demande dans des délais raisonnables.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations financières sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

En outre, les membres reçoivent, entre les réunions, toutes informations utiles sur les événements ou les opérations significatifs pour Rexel S.A.

Dispositions diverses

Registre de présence

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du Directoire présents physiquement ou par moyens de télécommunication ou de télétransmission, représentés, excusés ou absents. Les procurations données par lettre, télécopie, télex, télégramme ou par courrier électronique sont annexées au registre de présence.

Procès verbaux de chaque séance

Les délibérations du Directoire sont constatées par des procès-verbaux établis, signés et conservés conformément aux dispositions réglementaires et statutaires.

16.1.1.5 | Charte des membres du Directoire

Dans un souci de bonne gouvernance de l'entreprise, le Directoire a intégré dans son règlement intérieur une charte des membres qui énonce les droits et obligations des membres et à laquelle tout membre est tenu. Les principales dispositions de cette charte sont reproduites ci-après.

Avant d'accepter ses fonctions, tout membre du Directoire doit s'assurer qu'il a pris connaissance des obligations générales ou particulières mises à sa charge, telles que résultant notamment des textes légaux ou réglementaires, des statuts, du règlement intérieur et de la charte ci-dessous, ainsi que de tout autre texte à valeur contraignante.

1. Le membre doit être compétent, actif et impliqué.
2. Le membre veille à agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise. Il s'engage à défendre et à promouvoir les valeurs de la Société.
3. Le membre doit consacrer à ses fonctions le temps et l'attention nécessaires. Il doit être assidu et participer, lorsque c'est possible, à toutes les réunions du Directoire.
4. Le membre veille à assister aux Assemblées générales des actionnaires.
5. Le membre est tenu à un devoir de loyauté et de diligence.

A ce titre, le membre s'engage :

— à porter à la connaissance du Directoire et du Conseil de surveillance tout conflit d'intérêts même potentiel, et à s'abstenir de participer aux débats et au vote de la délibération correspondante,

— à ne pas s'engager à titre personnel dans des entreprises concurrençant la Société et son Groupe, sans en informer le Directoire et le Conseil de surveillance et avoir recueilli leur approbation.

6. Le membre est tenu d'un devoir de confidentialité concernant toutes les informations non publiques acquises dans le cadre de ses fonctions.
7. Le membre doit s'assurer qu'il reçoit, en temps utile tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Il lui appartient de solliciter du président la communication de tous les documents qu'il juge indispensables à son information.

   Tout membre qui estime que l'information fournie préalablement n'a pas été suffisante, peut demander au président du Directoire ou au Directoire de surseoir à statuer.
8. Le membre doit posséder la connaissance la plus étendue des spécificités de la Société, de ses métiers et de son secteur d'activité.
9. Le membre respecte les dispositions de toute charte de déontologie boursière de Rexel S.A.

16.1.2 | Fonctionnement du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance exerce le contrôle permanent de la gestion de Rexel S.A. par le Directoire dans les conditions prévues par la loi. Il opère les vérifications et les contrôles qu'il juge opportuns et

peut se faire communiquer les documents qu'il estime nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Le Conseil de surveillance est notamment investi des attributions spécifiques suivantes :

— nomination et révocation des membres du Directoire et fixation de leur rémunération (y compris notamment les avantages en nature et les arrangements particuliers de retraite),

— désignation et révocation du président du Directoire,

— attribution du pouvoir de représentation à un ou plusieurs membres du Directoire, si les statuts le permettent,

— cooptation des membres de Conseil de surveillance,

— autorisation des conventions soumises à l'article L. 225-86 du Code de commerce,

— créations des Comités du Conseil de surveillance, détermination de leurs attributions, nomination et rémunération de leurs membres,

— autorisation des cessions d'immeubles, les cessions totales ou partielles de participations et les constitutions de sûretés,

— répartition des jetons de présence,

— autorisation des cautions, avals et autres garanties.

Le Conseil de surveillance de Rexel S.A. a adopté le 13 février 2007 un règlement intérieur, pris en application des statuts de Rexel S.A. et ayant pour objectif de préciser les dispositions régissant l'organisation et le fonctionnement du Conseil de surveillance ainsi que les droits et devoirs de ses membres.

Le règlement intérieur du Conseil de surveillance constitue un document interne destiné à compléter les statuts de Rexel S.A. Il est inopposable aux tiers et ne peut-être invoqué par eux à l'encontre des membres du Conseil de surveillance.

Les principales dispositions de ce règlement intérieur sont reproduites ou résumées aux paragraphes 16.1.2.1 à 16.1.2.8 ci-après.

16.1.2.1 | Compétence du Conseil de surveillance

A toute époque de l'année, le Conseil de surveillance opère les vérifications et les contrôles qu'il juge opportuns et peut se faire communiquer les documents qu'il estime nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Il est notamment doté des pouvoirs suivants :

(i) Pouvoirs en matière de contrôle :

— examen de la situation financière, de la situation de trésorerie et des engagements de Rexel S.A. et de ses filiales ;

— examen du processus de vérification des comptes et des informations données aux actionnaires et au marché ;

— autorisation des conventions réglementées.

(ii) Pouvoirs en matière de nominations et de rémunérations :

— nomination et révocation des membres du Directoire (y compris du président du Directoire), fixation de leur nombre dans la limite prévue par les statuts et fixation de leur rémunération ;

— désignation et révocation du président du Directoire y compris en sa qualité de membre du Directoire ;

— cooptation des membres du Conseil de surveillance ;

— répartition des jetons de présence.

(iii) Etablissement de rapports à l'attention de l'Assemblée générale :

Chaque année, le Conseil de surveillance doit présenter à l'Assemblée générale ordinaire un rapport contenant ses observations sur le rapport du Directoire ainsi que sur les comptes de l'exercice.

Le président du Conseil de surveillance doit joindre à ce rapport un rapport rendant compte des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par Rexel S.A.

Le Conseil de surveillance émet des propositions quant au renouvellement des postes de membre du Conseil de surveillance.

(iv) Pouvoirs en matière d'autorisation préalable de certaines décisions du Directoire :

Le conseil de surveillance confère au Directoire les autorisations requises par une disposition légale ou une disposition des statuts de Rexel S.A.

Une liste des décisions du Directoire qui, en vertu des statuts de Rexel S.A., sont soumises à l'autorisation préalable du Conseil de surveillance, figure au paragraphe 21.2.2.2 « Conseil de surveillance (articles 19 à 25 des statuts) ».

16.1.2.2 | Réunions du Conseil de surveillance

Consultation préalable des comités

Dans la mesure du possible et en fonction des circonstances applicables, toute délibération du Conseil de surveillance portant sur un domaine de compétence d'un comité devra avoir été précédée de la saisine dudit comité compétent et ne pourra être prise qu'après la remise par le comité compétent de ses recommandations ou propositions.

Conformément à l'article 115 alinéa 2 du décret du 23 mars 1967, cette consultation des comités ne peut cependant avoir pour objet de leur déléguer les pouvoirs qui sont attribués au Conseil de surveillance par la loi ou les statuts, ni pour effet de réduire ou limiter les pouvoirs du Directoire.

Pour une bonne pratique de gouvernement d'entreprise, le président du Conseil de surveillance transmettra au président du comité concerné, dans un délai raisonnable (compte tenu des circonstances), l'ensemble des éléments et des documents permettant au comité de mener ses travaux et de formuler ses avis, recommandations ou propositions sur le projet de délibération du Conseil de surveillance.

Réunions du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance se réunit aussi souvent que l'intérêt de Rexel S.A. l'exige, et au moins une fois par trimestre, sur la convocation de son président ou de son vice-président.

Sauf accord écrit de tous les membres du Conseil de surveillance, les convocations doivent être faites par tous moyens écrits, y compris par fax ou par mail, au moins trois jours avant la date de la réunion et être accompagnées de l'ordre du jour de la réunion et de tous documents préparés en vue d'être soumis au conseil de surveillance. Toutefois, lorsque tous les membres du Conseil de surveillance sont présents ou représentés (y compris par voie de participation ou représentation lors des conférences téléphoniques ou audiovisuelles) lors d'une réunion, celle-ci peut intervenir sans convocation préalable et sans l'obligation de respecter le délai de trois jours.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Toutefois, le président du Conseil de surveillance doit convoquer le Conseil de surveillance à une date qui ne peut être postérieure de plus de quinze jours à celle de la réception d'une demande motivée d'au moins un membre du Directoire ou de deux au moins des membres du Conseil de surveillance. Si la demande est restée sans suite, ses auteurs peuvent procéder eux-mêmes à la convocation en indiquant l'ordre du jour de la séance. Hors ce cas, l'ordre du jour est arrêté par le président et doit en tout état de cause être mentionné dans l'avis de convocation.

Le président du Conseil de surveillance peut inviter tout ou partie des membres du Directoire à participer aux séances du Conseil de surveillance, sans voix délibérative.

Le Conseil de surveillance ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les membres du Conseil de surveillance participant à la séance du Conseil de surveillance, et qui, le cas échéant, doit mentionner le nom des membres du Conseil de surveillance ayant participé aux délibérations par visioconférence ou par autres moyens de télécommunications.

Les délibérations du Conseil de surveillance sont constatées par des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés par le président de la séance et au moins par un membre du Conseil de surveillance ou, en cas d'empêchement du président, par deux membres du Conseil de surveillance.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés par le président du Conseil de surveillance, le vice-président du Conseil de surveillance, ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

Réunions par visioconférence ou tout autre moyen de télécommunications

Seront réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les membres du Conseil de surveillance qui participeront aux réunions du Conseil de surveillance par des moyens de visioconférence ou par tous autres moyens de télécommunications.

Règles de majorité

Conformément aux statuts de Rexel S.A., les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés, chaque membre du Conseil de surveillance disposant d'une voix et ne pouvant représenter plus d'un de ses collègues. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante si et seulement si le Conseil de surveillance est composé d'un nombre pair de membres du Conseil de surveillance en fonctions et uniquement lors des réunions présidées par le président du Conseil de surveillance.

16.1.2.3 | Composition du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance est composé de 5 à 15 membres, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les membres du conseil de surveillance sont nommés ou renouvelés dans leurs fonctions par l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires.

La durée de leurs fonctions est de 5 ans.

Les fonctions d'un membre du Conseil de surveillance prennent fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée générale ordinaire qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé, tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat dudit membre.

Les membres du Conseil de surveillance sont toujours rééligibles.

Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'Assemblée générale ordinaire.

Aucune personne physique ayant dépassé l'âge de 65 ans ne peut être nommée membre du Conseil de surveillance si la nomination a pour effet de porter à plus du tiers le nombre des membres du Conseil de surveillance ayant dépassé cet âge.

Les membres du Conseil de surveillance peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Ces dernières doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était membre du Conseil de surveillance en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente. Ce mandat de représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente. Il doit être renouvelé à chaque renouvellement de mandat de celle-ci.

Si la personne morale révoque le mandat de son représentant, elle est tenue de notifier cette révocation à Rexel S.A., sans délai, par lettre recommandée ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès ou de démission, ou d'empêchement prolongé du représentant permanent.

Si un ou plusieurs sièges de membres du Conseil de surveillance deviennent vacants entre deux Assemblées générales, par suite de décès ou de démission, le conseil de surveillance peut procéder à une ou plusieurs cooptations à titre provisoire.

Les cooptations de membres du Conseil de surveillance faites par le Conseil de surveillance sont soumises à la ratification de la plus prochaine Assemblée générale ordinaire.

A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis antérieurement n'en demeurent pas moins valables.

Si le nombre de membres du Conseil de surveillance devient inférieur à trois, le Directoire doit convoquer immédiatement l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires à l'effet de compléter l'effectif du Conseil de surveillance.

Le membre du Conseil de surveillance nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pendant le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Aucune personne ne peut être nommée membre du Conseil de surveillance si elle ne respecte pas les règles de cumul, d'incompatibilités, de déchéances ou d'interdictions prévues par la les textes législatifs et réglementaires.

Le nombre des membres du Conseil de surveillance liés à Rexel S.A. par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des membres du conseil de surveillance en fonction.

16.1.2.4 | Déontologie du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance, instance collégiale, a l'obligation d'agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise.

Les membres du Conseil de surveillance exercent leurs fonctions avec loyauté et professionnalisme.

Loyauté et bonne foi

Les membres du Conseil de surveillance ne prennent aucune initiative qui viserait à nuire aux intérêts de Rexel S.A. et agissent de bonne foi en toutes circonstances.

Outre l'obligation de discrétion prévue à l'article L. 225-37 du Code de commerce, chaque membre du Conseil de surveillance doit se considérer comme astreint au secret professionnel pour toute information non publique dont il aurait eu connaissance dans le cadre de ses fonctions. Il s'engage personnellement à respecter la confidentialité totale des informations qu'il reçoit, des débats auxquels il participe et des décisions prises.

Professionnalisme et implication

Les membres du Conseil de surveillance :

— s'engagent à consacrer à leurs fonctions le temps et l'attention nécessaires,

— doivent être assidus et participer, sauf impossibilité, à toutes les réunions du Conseil de surveillance et des comités dont ils sont membres,

— s'informent sur les métiers et les spécificités de l'activité de Rexel S.A., ses enjeux et ses valeurs,

— s'attachent à mettre à jour les connaissances qui leur sont utiles pour le bon exercice de leur mission,

— sont tenus de demander et de faire toutes diligences pour obtenir dans les délais appropriés les éléments qu'ils estiment indispensables à leur information pour délibérer au sein du Conseil de surveillance en toute connaissance de cause,

— respectent les dispositions de toute charte de déontologie boursière de Rexel S.A. préparée par le Directoire et arrêtée par le Conseil de surveillance.

Indépendance et conflits d'intérêts

Conformément à la Charte de déontologie de l'IFA (Institut Français des Administrateurs.) :

— les membres du Conseil de surveillance veillent à préserver en toutes circonstances leur indépendance de jugement, de décision et d'action. Ils s'interdisent d'être influencés par tout élément étranger à l'intérêt social qu'ils ont pour mission de défendre ;

— ils s'engagent à éviter tout conflit pouvant exister entre leurs intérêts moraux et matériels et ceux de Rexel S.A. Ils informent le Conseil de surveillance de tout conflit d'intérêts dans lequel ils pourraient être impliqués. Dans ce cas, ils s'abstiennent de participer aux débats ainsi qu'à toute décision sur les matières concernées.

16.1.2.5 | Rémunération des membres du Conseil de surveillance

L'Assemblée générale ordinaire peut allouer aux membres du Conseil de surveillance des jetons de présence, dont le montant est porté aux frais généraux de Rexel S.A. et reste maintenu jusqu'à décision contraire de l'Assemblée générale.

Le Conseil de surveillance répartit cette rémunération entre ses membres comme il l'entend.

La rémunération du président du Conseil de surveillance et celle du vice-président est fixée par le Conseil de surveillance. Elle peut être à la fois fixe et proportionnelle.

Il peut être alloué par le Conseil de surveillance des rémunérations exceptionnelles pour les missions ou mandats confiés à des membres du Conseil de surveillance. Dans ce cas, ces rémunérations sont portées aux charges d'exploitation et soumises à l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire.

Le Conseil de surveillance peut autoriser le remboursement des frais de voyage et de déplacement et des dépenses engagées par ses membres dans l'intérêt de Rexel S.A.

Aucune autre rémunération, permanente ou non, que celles ici prévues, ne peut être allouée aux membres du Conseil de surveillance, sauf s'ils sont liés à Rexel S.A. par un contrat de travail dans les conditions autorisées par les textes législatifs et réglementaires.

16.1.2.6 | Membres indépendants du Conseil de surveillance

Conformément aux principes et bonnes pratiques de gouvernement d'entreprise exposés dans son règlement intérieur, le Conseil de surveillance et chacun des comités comprennent des membres indépendants élus ou cooptés en tant que tels.

Définition et critères de l'indépendance

Un membre indépendant ne doit pas :

— être salarié ou mandataire social de Rexel S.A. ou du Groupe, salarié ou administrateur d'un actionnaire détenant le contrôle seul ou de concert, de Rexel S.A., au sens de la loi, ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes ;

— être mandataire social d'une société dans laquelle Rexel S.A. détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de Rexel S.A. (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;

— être client (ou lui être lié directement ou indirectement), fournisseur, banquier d'affaires, banquier de financement (i) significatif de Rexel S.A. ou du Groupe ou (ii) pour lequel Rexel S.A. ou le Groupe représente une part significative de l'activité ;

— avoir un lien familial proche avec un mandataire social de Rexel S.A. ou du Groupe ;

— avoir été auditeur de l'entreprise ou d'une société du Groupe au cours des cinq dernières années ;

— être mandataire social de l'entreprise depuis plus de douze ans ;

— recevoir ou avoir reçu de rémunération supplémentaire importante de Rexel S.A. ou du Groupe en dehors de jetons de présence, y compris la participation à toute formule d'options sur actions ou toute autre formule de rémunération liée à la performance.

Les membres du Conseil de surveillance représentant des actionnaires significatifs, directs ou indirects, de Rexel S.A., peuvent être considérés comme indépendants lorsque ces actionnaires ne contrôlent pas Rexel S.A., au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce. Cependant, dès lors qu'un membre du Conseil de surveillance représente un actionnaire de Rexel S.A., détenant directement ou indirectement plus de 10 % du capital ou des droits de vote de Rexel S.A., il convient que le Conseil de surveillance, sur rapport du comité des nominations, s'interroge systématiquement sur la qualification d'indépendant en tenant compte de la composition du capital de Rexel S.A. et de l'existence d'un conflit d'intérêts potentiel.

Le Conseil de surveillance peut estimer qu'un de ses membres, bien que remplissant les critères ci-dessus, ne doit pas être qualifié d'indépendant compte tenu de sa situation particulière ou de celle de Rexel S.A., eu égard à son actionnariat ou pour tout autre motif.

Procédure de qualification des membres indépendants

La qualification de membre indépendant est débattue chaque année par le comité des nominations qui établit à ce sujet un rapport au Conseil de surveillance. Chaque année, le Conseil de surveillance examine au vu de ce rapport, la situation de chaque membre du Conseil de surveillance au regard des critères d'indépendance.

Le Conseil de surveillance doit porter les conclusions de son examen à la connaissance des actionnaires dans le rapport annuel.

16.1.2.7 | Censeurs

Le Conseil de surveillance peut nommer un ou plusieurs censeurs choisis ou non parmi les actionnaires, qui devront être invités à assister, à seule fin d'information, aux réunions du Conseil de surveillance.

Les censeurs disposent alors d'une voix consultative mais non délibérative.

Sauf décision du Conseil de surveillance, ils ne sont pas rémunérés.

Sauf décision du Conseil de surveillance, les censeurs ont accès à la même information que celle communiquée aux membres du Conseil de surveillance.

Ils sont toutefois astreints à toutes les obligations de confidentialité et de discrétion qui reposent sur les membres du Conseil de surveillance, ainsi qu'aux obligations découlant notamment des articles L. 225-86 et suivants du Code de commerce.

Les censeurs doivent s'abstenir de tout agissement se rapportant aux attributions de gestion, de surveillance ou de contrôle relevant de la compétence exclusive des organes légaux auxquels ils ne doivent pas se substituer.

Préalablement à son entrée en fonction, chaque censeur devra signer un exemplaire du règlement intérieur du Conseil de surveillance, marquant ainsi son adhésion aux dispositions de celui-ci.

16.1.2.8 | Comités

16.1.2.8.1 | Règles communes à tous les comités

Composition des comités

Les membres des comités sont choisis par le Conseil de surveillance parmi ses membres sur proposition du comité des nominations. Ils peuvent être révoqués par le Conseil de surveillance sur avis consultatif du comité des nominations.

La durée du mandat des membres d'un comité coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil de surveillance. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Chacun des comités désigne en son sein un président, chargé d'organiser ses travaux sur proposition du comité des nominations. Le président du comité des nominations est désigné par les membres dudit comité parmi ses membres.

Accès à l'information, auditions et assistance

Après en avoir informé le président du Conseil de surveillance (et le président du Directoire dans les cas (i) et (ii) ci-dessous) et à charge d'en rendre compte au Conseil de surveillance, chacun des comités pourra, dans l'exercice de ses attributions :

— se faire communiquer par Rexel S.A. tout document qui lui paraîtrait utile à l'exercice de sa mission ;

— auditionner tout ou partie des membres du Directoire ou toute autre personne que le comité jugera utile d'auditionner ;

— se faire assister en réunion de tout tiers de son choix (expert, conseil, avocat ou commissaire aux comptes).

Les comités pourront également inviter les membres du Directoire à assister à leurs réunions.

En outre, le comité des nominations devra consulter le président du Directoire sur tout projet de nomination, révocation ou renouvellement du mandat d'un membre du Directoire (sauf si la décision concerne le président du Directoire lui-même) ou de nomination, révocation ou renouvellement d'un membre du Directoire en qualité de directeur général.

Modalités de fonctionnement

Règles de majorité

Pour délibérer valablement, la moitié au moins des membres du comité doivent être présents. Un membre du comité ne peut se faire représenter.

Les recommandations ou propositions des comités sont émises à la majorité simple de leurs membres.

La voix du président d'un comité n'est pas prépondérante en cas de partage des voix.

Réunion — Saisine

La périodicité et la durée des séances d'un comité doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence de ce comité.

Dès lors que la saisine d'un comité sera requise, celui-ci devra être réuni dans des délais compatibles avec le degré d'urgence que lui aura indiqué le Conseil de surveillance lors de la saisine.

Procès-verbal

Il est dressé procès-verbal des réunions du comité. Celui-ci est communiqué aux membres du même comité et aux autres membres du Conseil de surveillance. Le président du comité ou un membre désigné à cet effet dresse rapport au Conseil de surveillance des travaux du comité.

Remboursement de frais

Les membres des comités pourront se faire rembourser leurs frais raisonnables.

Règlement

Un règlement du comité pourra être établi par ses membres et, dans un tel cas, devra être soumis au Conseil de surveillance pour approbation.

Amélioration des modalités de fonctionnements des comités

Les membres des comités formuleront toute recommandation leur paraissant de nature à améliorer les modalités de fonctionnement des comités.

16.1.2.8.2 | Comité d'audit

Composition

Le comité d'audit est composé d'un nombre maximum de cinq membres, dont au moins un membre indépendant.

Le président du Conseil de surveillance n'est pas membre du comité.

Les membres du comité d'audit devront être choisis pour leurs compétences dans les domaines comptable et financier.

Compétence

Le comité d'audit aide le Conseil de surveillance à veiller à l'exactitude et à la sincérité des comptes sociaux et consolidés de Rexel S.A. et à la qualité de l'information délivrée. Il reçoit notamment pour mission du Conseil de surveillance à l'occasion de l'établissement des comptes sociaux et consolidés, établis sur une base tant annuelle que semestrielle et trimestrielle selon la réglementation

applicable, ainsi que lors de la préparation de toute délibération concernant les comptes de Rexel S.A., de formuler toute recommandation ou proposition au Conseil de surveillance dans tous les domaines décrits ci-dessous :

— revue et contrôle des comptes financiers, avec pour finalité l'assistance au Directoire pour l'examen et l'arrêté des comptes annuels et semestriels :
  — connaissance du périmètre de consolidation, des méthodes comptables et des procédures de contrôle ;
  — examen des comptes trimestriels, semestriels et annuels, notamment analyse des provisions, et des risques et engagements hors bilan significatifs ;
  — connaissance des positions prises en matière comptable pour l'enregistrement des opérations importantes ;
  — avis au Conseil de surveillance sur tout projet d'adoption de changements significatifs des méthodes comptables ;
  — examen de la structure financière du Groupe ;
— contrôle de la mission des commissaires aux comptes :
  — pilotage de la procédure de sélection des commissaires aux comptes ;
  — avis au Conseil de surveillance sur les projets de propositions du Directoire à l'Assemblée générale quant au remplacement et au renouvellement des commissaires aux comptes ;
  — connaissance du montant des honoraires des commissaires aux comptes pour avis au Directoire ;
  — contrôle du respect des règles visant à l'indépendance des commissaires aux comptes ;
— contrôle des travaux de l'audit interne :
  — avis sur la mission et l'organisation de l'audit interne du Groupe, et sur son plan d'intervention ;
  — revue des travaux effectués par l'audit interne, suivie d'un rapport au Conseil de surveillance

En complément des missions mentionnées ci-dessus, les missions décrites ci-dessous entrent également dans la compétence du comité d'audit :

— examen des modalités d'établissement de l'information apportée aux actionnaires et au marché ;

— revue de l'organisation et de l'application des procédures de contrôle interne dans le Groupe ;

— assistance au comité stratégique pour l'examen de la structure financière du Groupe.

Modalités de fonctionnement

Le comité d'audit se réunit au moins quatre fois par an et chaque fois qu'il l'estime nécessaire, et préalablement aux réunions du Conseil de surveillance dont l'ordre du jour comporte l'examen d'un sujet se rapportant à sa mission. La périodicité et la durée des séances du comité d'audit doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du comité.

16.1.2.8.3 | Comité des nominations

Composition

Le comité des nominations est composé d'un nombre maximum de quatre membres, dont au moins un membre indépendant.

Attributions

Le comité des nominations est compétent afin de :

— donner un avis sur l'opportunité des nominations, révocations/licenciements et renouvellements des mandats des membres et du président du Conseil de surveillance, des membres et du président des comités d'audit, stratégique et de rémunération, des membres et du président du

Directoire ainsi que des membres du comité exécutif, et donner un avis sur les candidatures envisagées, en termes de compétence, de disponibilité, d'adéquation et de complémentarité avec les autres membres du Conseil de surveillance, du Directoire ou du comité exécutif ;

— proposer la qualification de membre indépendant pour les membres du Conseil de surveillance ;

— contrôler la conformité avec les critères d'indépendance, donner un avis à cet égard, le cas échéant, et conseiller le président du Conseil de surveillance sur le nombre de membres indépendants ;

— être en mesure à tout moment de formuler une proposition sur une éventuelle succession du président du Directoire ou du Conseil de surveillance ;

— donner un avis, sur proposition du Directoire, sur l'acceptation et la démission par la Société de tout mandat en qualité de membre de conseils d'administration ou d'organes équivalents, ainsi que sur la nomination et la révocation des représentants permanents de la Société audits conseils d'administration ou organes équivalents.

Modalités de fonctionnement

Le comité des nominations se réunit au moins une fois par an et, en toute hypothèse, préalablement aux réunions du Conseil de surveillance ou du Directoire dont l'ordre du jour comporte l'examen d'un sujet se rapportant à sa mission. La périodicité et la durée des séances du comité des nominations doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du comité

16.1.2.8.4 | Comité des rémunérations

Composition

Le comité des rémunérations est composé d'un nombre maximum de quatre membres, dont au moins un membre indépendant.

Le président et le vice-président du Conseil de surveillance peuvent être membres du comité, mais ils ne doivent pas participer aux travaux du comité qui traitent de leur propre rémunération.

Attributions

Les attributions du comité des rémunérations sont les suivantes :

— effectuer toute recommandation au Conseil de surveillance sur la rémunération des membres du Directoire et du comité exécutif, la règle de détermination de leurs éléments variables, et les éléments complémentaires tels que le régime de retraite et les avantages en nature ;

— être informé des indemnités envisagées dans le cadre de la rupture du contrat de travail d'un membre du Directoire ou du comité exécutif, et donner un avis à cet égard au président du Conseil de surveillance ;

— donner un avis sur la politique d'attribution de stocks options et d'actions gratuites, concernant toutes les catégories de bénéficiaires, et plus particulièrement concernant les membres du Directoire et du comité exécutif de Rexel S.A. ; faire une recommandation sur la périodicité des attributions et les modalités d'attribution.

Modalités de fonctionnement

Le comité des rémunérations se réunit au moins une fois par an et, chaque fois qu'il l'estime nécessaire, et préalablement aux réunions du Conseil de surveillance dont l'ordre du jour comporte l'examen d'un sujet se rapportant à sa mission. La périodicité et la durée des séances du comité des rémunérations doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du comité.

16.1.2.8.5 | Comité stratégique

Composition

Le comité stratégique est composé d'un nombre maximum de quatre membres, dont au moins un membre indépendant.

Attributions

La mission confiée au comité stratégique recouvre les aspects suivants :

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur les projets de plans stratégiques et budgets annuels de Rexel S.A. préparés par le Directoire. A ce titre, le comité peut entendre les membres du Directoire sur les hypothèses retenues pour l'élaboration desdits plans ;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur les projets d'acquisition ou de cession de branches d'activités ou d'actifs, ainsi que les dépenses d'investissement, dans chaque cas pour une valeur d'entreprise dépassant le seuil au-delà duquel ces opérations sont soumises à autorisation préalable du Conseil de surveillance ;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur les créations de toute branche d'activité ou filiale, les investissements dans toute branche d'activité ou l'acquisition de toute participation, dans un pays dans lequel Rexel S.A. n'a pas d'activité;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur tout projet d'emprunt de Rexel S.A. ou de reprise de passifs, pour un montant dépassant le seuil au-delà duquel ces opérations sont soumises à autorisation préalable du Conseil de surveillance ;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur tous les projets de fusion, scission ou d'apports d'actifs concernant Rexel S.A. ;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur tout projet d'admission aux négociations de valeurs mobilières de Rexel S.A. ou d'une des filiales sur un marché réglementé ;

— examiner et émettre un avis au Conseil de surveillance sur toute opération entraînant un changement significatif du champ d'activité de Rexel S.A. et de ses filiales ;

— examiner, en liaison avec le comité d'audit, la structure financière du Groupe.

Modalités de fonctionnement

Le comité stratégique se réunit au moins une fois par an et, chaque fois qu'il l'estime nécessaire, et préalablement aux réunions du Conseil de surveillance dont l'ordre du jour comporte l'examen d'un sujet se rapportant à sa mission. La périodicité et la durée des séances du comité stratégique doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du comité.

16.2 | Contrats de service entre les membres du Directoire et du Conseil de surveillance et Rexel S.A. ou l'une de ses filiales

Il n'existe pas de convention de service conclue entre les membres du Directoire ou du Conseil de surveillance et Rexel S.A. ou l'une de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages.

16.3 | Fonctionnement des comités

Chacun des comités spécialisés du Conseil de surveillance a établi un règlement intérieur approuvé par le Conseil de surveillance, qui précise les dispositions du règlement intérieur du Conseil de surveillance décrites au paragraphe 16.1.2.8 du présent document de base.

Les principales dispositions de chacun de ces règlements sont reproduites ou résumées ci-après.

16.3.1 | Comité d'audit

Le Comité d'audit intervient dans les domaines décrits au paragraphe 16.1.2.8.2 « Comité d'audit ».

Réunions du comité d'audit

Le comité se réunit au moins quatre fois par an. Il appartient au comité de déterminer, en fonction du calendrier des séances du Conseil de surveillance et des dates des Assemblées générales, un calendrier annuel de ses propres réunions.

Le comité doit rendre compte régulièrement de son activité au Conseil de surveillance et au moins au moment de l'arrêté par le Directoire des états financiers annuels et semestriels.

Quorum et majorité

Le comité ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Un membre du comité ne peut se faire représenter.

Le Comité délibère à la majorité simple. La voix du président n'est pas prépondérante en cas de partage des voix.

Convocations

Le comité est convoqué par son président. Les convocations contiennent l'ordre du jour de la séance et sont faites par lettre, télex, télégramme, télécopie ou par courrier électronique ou verbalement.

Le président s'efforce de respecter un délai de 7 jours entre les convocations et les séances du comité.

Le président du comité peut inviter tout ou partie des membres du Directoire. Les commissaires aux comptes assistent aux réunions du comité.

Les réunions se tiennent au siège social de Rexel S.A. ou en tout autre lieu.

Information

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le président du comité veille à communiquer en temps utile à chaque membre un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations financières sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

Lorsque la réunion du comité a pour ordre du jour l'examen des comptes trimestriels, semestriels ou annuels, les membres du comité reçoivent deux jours ouvrés avant ladite réunion les projets de comptes et d'annexes, le projet de communiqué de presse et le projet de présentation aux analystes, le cas échéant. Le jour de ladite réunion, ils reçoivent les projets définitifs de ces documents.

Registre de présence

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du comité présents, excusés ou absents.

Débats / Procès-verbaux de chaque séance

Le président dirige les débats du comité.

Le comité peut désigner un secrétaire parmi les préposés de Rexel S.A., chargé d'établir les procès-verbaux du comité.

Les délibérations du comité sont constatées par des procès-verbaux signés par le président et par un membre présent du comité, et conservés au siège social.

Le procès verbal de chaque séance indique :

— le nom des membres présents, excusés ou absents,

— le nom des autres personnes ayant assisté à tout ou partie de la réunion,

— le compte rendu des débats du comité, et

— les avis, propositions et/ou recommandations formulés par le comité.

Versions anglaises des documents

Si un membre en fait la demande, les convocations, les documents adressés aux membres du comité et les procès-verbaux des séances du comité sont traduits en langue anglaise. Cette traduction est réalisée pour information, seule la version française faisant foi.

Audition des commissaires aux comptes

Une fois par an, le comité reçoit les commissaires aux comptes de Rexel S.A.

16.3.2 | Comité des nominations

Le Comité des nominations intervient dans les domaines décrits au paragraphe 16.1.2.8.3 « Comité des nominations ».

Nombre de réunions annuelles

Le comité se réunit au moins une fois par an et en tout état de cause préalablement à l'approbation de l'ordre du jour de l'Assemblée générale annuelle, pour examiner les projets de résolutions qui lui seront soumis et qui entrent dans son domaine de compétence.

Il appartient au comité de déterminer, en fonction du calendrier des séances du Conseil de surveillance et des dates des Assemblées générales, un calendrier annuel de ses propres réunions.

Quorum et majorité

Le comité ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Un membre du comité ne peut se faire représenter.

Le comité délibère à la majorité simple. La voix du Président n'est pas prépondérante en cas de partage des voix.

Convocations

Le comité est convoqué par son président. Les convocations contiennent l'ordre du jour de la séance et sont faites par lettre, télex, télégramme, télécopie ou par courrier électronique ou verbalement.

Le président s'efforce de respecter un délai de 7 jours entre les convocations et les séances du comité.

Le président du comité peut inviter tout ou partie des membres du Directoire à assister aux réunions du comité.

En outre, il devra consulter le président du Directoire sur tout projet de nomination, révocation ou renouvellement du mandat d'un membre du Directoire (sauf si la décision concerne le président du Directoire lui-même).

Les réunions se tiennent au siège social de Rexel S.A. ou en tout autre lieu.

Information

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le président du comité veille à communiquer en temps utile à chaque membre un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

Registre de présence

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du comité présents, excusés ou absents.

Débats / Procès-verbaux de chaque séance

Le président dirige les débats du comité.

Le comité peut désigner un secrétaire parmi les préposés de Rexel S.A., chargé d'établir les procès-verbaux du comité.

Les délibérations du comité sont constatées par des procès-verbaux signés par le président et par un membre présent du comité, et conservés au siège social.

Le procès verbal de chaque séance indique :

— le nom des membres présents, excusés ou absents,

— le nom des autres personnes ayant assisté à tout ou partie de la réunion,

— le compte rendu des débats du comité, et

— les avis, propositions et/ou recommandations formulés par le comité.

Versions anglaises des documents

Si un membre en fait la demande, les convocations, les documents adressés aux membres du comité et les procès-verbaux des séances du comité sont traduits en langue anglaise. Cette traduction est réalisée pour information, seule la version française faisant foi.

16.3.3 | Comité des rémunérations

Le Comité des rémunérations intervient dans les domaines décrits au paragraphe 16.1.2.8.4 « Comité des rémunérations ».

Nombre de réunions annuelles

Le comité se réunit au moins une fois par an et en tout état de cause préalablement à l'approbation de l'ordre du jour de l'Assemblée générale annuelle, pour examiner les projets de résolutions qui lui seront soumis et qui entrent dans son domaine de compétence.

Il appartient au comité de déterminer, en fonction du calendrier des séances du Conseil de surveillance et des dates des Assemblées générales, un calendrier annuel de ses propres réunions.

Quorum et majorité

Le comité ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Un membre du comité ne peut se faire représenter.

Le comité délibère à la majorité simple. La voix du Président n'est pas prépondérante en cas de partage des voix.

Convocations

Le comité est convoqué par son président. Les convocations contiennent l'ordre du jour de la séance et sont faites par lettre, télex, télégramme, télécopie ou par courrier électronique ou verbalement.

Le président s'efforce de respecter un délai de 7 jours entre les convocations et les séances du comité.

Le président du comité peut inviter tout ou partie des membres du Directoire à assister aux réunions du Comité.

Les réunions se tiennent au siège social de Rexel S.A. ou en tout autre lieu.

Information

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le président du comité veille à communiquer en temps utile à chaque membre un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

Registre de présence

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du comité présents, excusés ou absents.

Débats / Procès-verbaux de chaque séance

Le président dirige les débats du comité.

Le comité peut désigner un secrétaire parmi les préposés de Rexel S.A., chargé d'établir les procès-verbaux du comité.

Les délibérations du comité sont constatées par des procès-verbaux signés par le président et par un membre présent du comité, et conservés au siège social.

Le procès verbal de chaque séance indique :

— le nom des membres présents, excusés ou absents,

— le nom des autres personnes ayant assisté à tout ou partie de la réunion,

— le compte rendu des débats du comité, et

— les avis, propositions et/ou recommandations formulés par le comité.

Versions anglaises des documents

Si un membre en fait la demande, les convocations, les documents adressés aux membres du comité et les procès-verbaux des séances du comité sont traduits en langue anglaise. Cette traduction est réalisée pour information, seule la version française faisant foi.

Audition des membres du Directoire

Une fois par an, dans le cadre de l'exercice de sa mission de conseil sur la fixation de la rémunération des membres du Directoire, le comité peut entendre ces derniers notamment pour les besoins de la préparation de l'évaluation de leurs performances par le Conseil de surveillance.

16.3.4 | Comité stratégique

Le comité stratégique intervient dans les domaines décrits au paragraphe 16.1.2.8.5 « Comité stratégique ».

Nombre de réunions annuelles

Le comité se réunit au moins une fois par an. Il appartient au comité de déterminer, en fonction du calendrier des séances du Conseil de surveillance et des dates des Assemblées générales, un calendrier annuel de ses propres réunions.

Quorum et majorité

Le comité ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Un membre du comité ne peut se faire représenter.

Le comité délibère à la majorité simple. La voix du Président n'est pas prépondérante en cas de partage des voix.

Convocations

Le comité est convoqué par son président. Les convocations contiennent l'ordre du jour de la séance et sont faites par lettre, télex, télégramme, télécopie ou par courrier électronique ou verbalement.

Le président s'efforce de respecter un délai de 7 jours entre les convocations et les séances du comité.

Le président du comité peut inviter tout ou partie des membres du Directoire à assister aux réunions du comité.

Les réunions se tiennent au siège social de Rexel S.A. ou en tout autre lieu.

Information

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le président du comité veille à communiquer en temps utile à chaque membre un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations financières sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

Registre de présence

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du comité présents, excusés ou absents.

Débats / Procès-verbaux de chaque séance

Le président dirige les débats du comité.

Le comité peut désigner un secrétaire parmi les préposés de Rexel S.A., chargé d'établir les procès-verbaux du comité.

Les délibérations du comité sont constatées par des procès-verbaux signés par le président et par un membre présent du comité, et conservés au siège social.

Le procès verbal de chaque séance indique :

— le nom des membres présents, excusés ou absents,

— le nom des autres personnes ayant assisté à tout ou partie de la réunion,

— le compte rendu des débats du comité, et

— les avis, propositions et/ou recommandations formulés par le comité.

Versions anglaises des documents

Si un membre en fait la demande, les convocations, les documents adressés aux membres du comité et les procès-verbaux des séances du comité sont traduits en langue anglaise. Cette traduction est réalisée pour information, seule la version française faisant foi.

16.4 | Déclaration relative au gouvernement d'entreprise

Dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, Rexel S.A. a engagé une réflexion d'ensemble afin de se conformer aux pratiques de gouvernement d'entreprise telles que définies par les recommandations de l'Association française des entreprises privées (AFEP) et du Mouvement des entreprises de France (MEDEF) en date du 20 octobre 2003, intitulées « Principes de gouvernement d'entreprise résultant de la consolidation des rapports conjoints de l'AFEP et du MEDEF de 1995, 1999 et 2002 », et la « Charte de déontologie » de l'Institut français des administrateurs (IFA) en date du 1er mars 2004.

Dans ce cadre, il est notamment prévu de nommer trois membres indépendants du Conseil de surveillance. Par ailleurs, des règlements intérieurs régissant l'organisation et le fonctionnement des différents organes de Rexel S.A. ont été adoptés et des comités spécialisés seront mis en place au sein du Conseil de surveillance. Enfin, le Groupe a élaboré un processus de contrôle interne. Rexel S.A. considère que l'ensemble de ces mesures lui permettront de se conformer aux principes de gouvernement d'entreprise tels qu'ils résultent des recommandations applicables, dans la mesure où les principes édictés sont compatibles avec l'organisation, la taille et les moyens du Groupe.

16.4.1 | Règlement intérieur du Conseil de surveillance, du Directoire et des comités du Conseil de surveillance

Par décisions en date du 13 février 2007, le Directoire et le Conseil de surveillance ont chacun adopté un règlement intérieur (voir paragraphe 16.1 « Directoire et Conseil de surveillance »). Par ailleurs, il est prévu que les comités du Conseil de surveillance établissent chacun un règlement intérieur, dont les principales dispositions sont présentées au paragraphe 16.3 « Comités ». Ces règlements ont pour objectif de préciser l'organisation et le fonctionnement des différents organes, leurs pouvoirs, attributions et missions ainsi que les droits et obligations de leurs membres.

16.4.2 | Comités du Conseil de surveillance

Le Conseil de surveillance a mis en place en son sein quatre comités spécialisés : un comité d'audit, un comité des rémunérations, un comité des nominations et un comité stratégique (voir paragraphe 14.1.3 « Comités du Conseil de surveillance »). Ces comités comprennent au minimum un membre indépendant du Conseil de surveillance et ont pour mission de préparer les réunions et les décisions du Conseil de surveillance.

16.4.3 | Membres indépendants du Conseil de surveillance

Rexel S.A. envisage de procéder à la nomination de trois membres indépendants du Conseil de surveillance. Les critères d'indépendance sont définis par le règlement intérieur du Conseil de surveillance (voir paragraphe 16.1 « Directoire et Conseil de surveillance »).

16.4.4 | Contrôle interne

En tant que société par actions simplifiée, ne pouvant faire appel public à l'épargne, Rexel S.A. n'avait pas l'obligation d'émettre de rapport sur le contrôle interne au titre des exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005.

Toutefois, le Groupe a mis en place un processus de gestion des risques, fondé sur l'approche définie par le COSO (*Committee Of Sponsoring Organisations of the Tradeway Commission*). Ce processus a pour objectif d'identifier les risques potentiels, de définir et de mettre en place les mesures pour limiter ces risques et de promouvoir un environnement de maîtrise des risques (voir paragraphe 4.6 « Gestion des risques »).

Par ailleurs, le Président de Rexel Distribution S.A. a établi, conformément aux dispositions de l'article L. 225-37, un rapport sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration ainsi que des procédures de contrôle interne et les commissaires aux comptes ont établi, conformément aux dispositions, de l'article L. 225-235 un rapport sur ledit rapport du Président. Ces rapports figurent en Annexe 1 et en Annexe 2 au présent document de base.

A compter de l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, le président du Conseil de surveillance établira, conformément aux dispositions de l'article L. 225-68 du Code de commerce, un rapport sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil de surveillance ainsi que des procédures de contrôle interne.

17. | Salariés

17.1 | Presentation

17.1.1 | Nombre et répartition des salariés

Au 31 décembre 2006, le Groupe employait, dans 28 pays, 25.339 personnes contre 20.997 au 31 décembre 2005 et 21.544 au 31 décembre 2004. Cette évolution est essentiellement due à la politique de croissance externe du Groupe dans chacune des zones géographiques, notamment en Amérique du Nord.

Le tableau ci-dessous indique l'évolution des effectifs employés par le Groupe aux 31 décembre 2006, 2005 et 2004 par zone géographique.

	Effectifs inscrits en nombre de personnes au 31 décembre			
	2006	2006	2005	2004
Nombre de salariés	Incluant les opérations de croissance externe	Périmètre constant		
Effectif total	25.339	21.304	20.997	21.544
Par zone géographique				
Europe	12.386	11.310	11.471	11.477
Amérique du Nord	9.847	7.141	6.781	6.770
Asie-Pacifique	2.373	2.120	2.062	2.064
Autres marchés & activités	733	733	683	1.233

Une part prépondérante des effectifs est dédiée aux fonctions commerciales (60,4 % en 2006 à périmètre constant) ainsi qu'aux fonctions approvisionnement et logistique (21,9 % en 2006 à périmètre constant). Par ailleurs, afin de soutenir le dynamisme de certaines zones et sa stratégie, le Groupe a procédé en 2006 à 5.031 embauches. A périmètre constant, le nombre d'embauche s'est élevé, en 2006, à 4.304 et a progressé de 9,0 % par rapport à 2005 et de 11,7 % par rapport à 2004.

Dans la majorité des réorganisations intervenues en 2006 qui ont eu un impact social, les solutions de mobilités internes ont été privilégiées et les indemnités de départ versées ont été supérieures aux indemnités minimums légales de licenciement. Des procédures collectives de licenciement économique ont été menées dans plusieurs pays : France, Allemagne, Pays-Bas et Suisse.

Le Groupe recourt, le cas échéant, aux contrats à durée déterminée ainsi qu'à l'intérim afin de remplacer le personnel absent ou de faire face à des besoins ponctuels. En 2006, le nombre mensuel moyen de travailleurs intérimaires était de 898,4 équivalent temps plein (soit 3,7 % de l'effectif total mensuel moyen en équivalent temps plein). Au 31 décembre 2006, 24.798 personnes avaient un contrat à durée indéterminée et 541 personnes avaient un contrat à durée déterminée (soit 2,1 % de l'effectif total).

Le taux d'absentéisme était de 2,5 % en 2006, contre 3,7 % en 2005 et 3,4 % en 2004.

En matière d'hygiène et de sécurité, le taux de fréquence des accidents du travail s'est élevé à 8,14 en 2006 contre 8,09 en 2005. Le taux de gravité des accidents du travail était de 0,15 en 2006 contre 0,25 en 2005.

17.1.2 | Formation

Le budget de formation des collaborateurs pour l'année 2006 est de 5.601.588 euros. Le nombre total de personnes formées a été de 14.940 et le nombre d'heures de formation s'est élevé à

167.223. A périmètre constant, le nombre de personnes formées, en 2006, s'est élevé à 11.490 et a progressé de 17,7 % par rapport à 2005 et de 7,2 % par rapport à 2004.

	Données chiffrées 2006 sur le périmètre du Groupe incluant la croissance externe			
	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Autres marchés & activités
Dépenses totales de formation (en euros)	**4.199.409**	**836.517**	**366.295**	**199.367**
Salariés ayant bénéficié d'actions de formation	**7.836**	**5.712**	**950**	**442**
Managers	1.667	907	305	82
Non managers	6.169	4.805	645	360
Hommes	6.549	5.039	778	251
Femmes	1.287	673	172	191
Nombre total d'heures de formation	**105.697**	**43.596**	**10.232**	**7.698**
Durée moyenne des actions de formation (en heures)	**13,5**	**7,6**	**10,8**	**17,4**

Les actions de formation sont mises en place au niveau de chaque entité en s'appuyant la plupart du temps sur le réseau et/ou les programmes des écoles Rexel. Elles ont pour but d'accompagner les collaborateurs dans l'exercice de leur métier et visent également à anticiper les besoins en qualifications nouvelles. Pour l'année 2006, plus de la moitié des sessions ont concerné les métiers du marketing et de la vente : management du territoire de vente, vente au comptoir, vente au téléphone, service client, marketing et merchandising de l'agence et rôle du chef d'agence dans la promotion des ventes. Un autre poste important de formation est celui de la prévention des risques pour la santé et la sécurité au travail. Des sessions concernent également le management d'équipe, la gestion, l'informatique et/ou le perfectionnement linguistique.

17.1.3 | Relations sociales

Un accord créant le Comité d'Entreprise Européen du Groupe a été adopté le 13 décembre 2005. 16 pays sont couverts par cet accord. L'instance comporte 19 représentants des salariés : 4 représentants pour la France et un pour chacun des autres pays (Portugal, Espagne, Luxembourg, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, République Tchèque, Slovaquie, Autriche, Hongrie, Slovénie, Italie, Chypre, Royaume-Uni, Suède). Le Comité d'Entreprise Européen est compétent uniquement sur des questions transnationales. Son fonctionnement prévoit une réunion annuelle avec l'ensemble des membres dans un pays relevant du périmètre de l'accord, ainsi que quatre réunions ordinaires du Bureau (le Bureau est composé de 5 membres dont un obligatoirement Français).

Des organisations représentatives des salariés existent dans la plupart des pays où le Groupe développe son activité. La façon dont ces organisations de représentation des salariés agissent varie largement d'un pays à un autre, en fonction des lois nationales en vigueur. Sur l'année 2006, 19 accords d'entreprise ont été signés dans différentes entités du Groupe. Ces accords signés en 2006 ont concerné l'organisation et les conditions de travail (7), les négociations salariales (4), le dialogue social (4), des plans de sauvegarde de l'emploi (3) et un accord handicap (1). Le Comité d'Entreprise Européen ainsi que les instances représentatives nationales ont été associés au processus d'élaboration du nouveau guide d'éthique du Groupe.

17.2 | Participations et options de souscription ou d'achat d'actions détenues par les membres du Directoire, du Conseil de surveillance de Rexel S.A. et de certains salariés du Groupe

17.2.1 | Intérêts des membres du Directoire et du Conseil de surveillance dans le capital de Rexel S.A.

A la date d'enregistrement du présent document de base, les membres du Directoire ne détiennent pas de participation directe dans le capital de Rexel S.A. Dans le cadre des opérations de restructuration envisagées, les membres du Directoire pourraient être amenés à détenir un intérêt direct dans le capital de Rexel S.A. (voir paragraphe 18.5 « Description des opérations de restructuration »).

A la date d'enregistrement du présent document de base, les intérêts des membres du Directoire et du Conseil de surveillance dans le capital de Rexel S.A. se présentent comme suit :

Membres du Conseil de surveillance	Nombre d'actions	Pourcentage du capital et des droits de vote
Roberto Quarta	1	ns
Xavier Marin	1	ns
Luis Marini-Portugal	1	ns
Djamal Moussaoui	1	ns
David Novak	1	ns
Guido Padovano	1	ns
Joseph L. Rice, III	1	ns
Patrick Sayer	1	ns

17.2.2 | Options de souscription ou d'achat d'actions

17.2.2.1 | Plans mis en place par Rexel S.A.

L'Assemblée générale des associés en date du 28 octobre 2005 a autorisé le Président de Rexel S.A., alors société par actions simplifiée, à consentir, dans le cadre de deux plans, en une ou plusieurs fois, au profit de certains salariés ou mandataires sociaux des sociétés françaises ou étrangères du Groupe un nombre total maximum de 3.171.300 options de souscription d'actions de Rexel S.A. donnant le droit de souscrire, dans certaines conditions et en cas de levée de la totalité des options de souscription d'actions, à un nombre total maximum de 3.171.300 actions de Rexel S.A. à un prix de souscription de 10 euros par action.

Le 28 octobre 2005, le Président de Rexel S.A. a arrêté les termes et conditions d'un premier plan d'options de souscription d'actions de Rexel S.A. destiné à certains salariés ou mandataires sociaux des sociétés françaises ou étrangères du Groupe (le « Plan n°1 ») et procédé dans le cadre du Plan n°1 à l'attribution de 2.775.120 options de souscription d'actions, dont 2.711.000 ont été effectivement attribuées à 46 bénéficiaires.

Le 30 novembre 2005, le Président de Rexel S.A. a arrêté les termes et conditions d'un second plan d'options de souscription d'actions de Rexel S.A., destiné à d'autres salariés ou mandataires sociaux des sociétés françaises ou étrangères du Groupe (le « Plan n°2 ») et procédé dans le cadre du Plan n°2 à l'attribution de 265.700 options de souscription d'actions, dont 259.050 ont été effectivement attribuées à 198 bénéficiaires.

Le 31 mai 2006, l'Assemblée générale des associés, a pris acte du fait qu'un certain nombre d'options restaient encore à attribuer dans le cadre du Plan n°1 et du Plan n°2 et que d'autres options étaient devenues disponibles à la suite du départ de certains bénéficiaires du Groupe. Elle a en conséquence autorisé le Président de Rexel S.A. à procéder à une nouvelle attribution d'options de souscription d'actions à hauteur d'un nombre maximum de 206.586 options. En se fondant sur une analyse multicritères, l'Assemblée générale des associés de Rexel S.A. a fixé à 13 euros le prix de souscription d'une action de Rexel S.A. par l'exercice d'une option de souscription d'actions. Le

même jour, le Président de Rexel S.A. a attribué 169.236 options de souscription d'actions au profit de 5 bénéficiaires au titre du Plan n°1 et 35.550 options de souscription d'actions au profit de 35 bénéficiaires au titre du Plan n°2, 34.550 options de souscriptions ayant été effectivement attribuées.

Le 4 octobre 2006, l'Assemblée générale des associés a pris acte du fait qu'un certain nombre d'options restaient encore à attribuer dans le cadre du Plan n°1 et que d'autres options étaient devenues disponibles à la suite du départ de certains bénéficiaires du Groupe. Elle a en conséquence autorisé le Président de Rexel S.A. à procéder à une nouvelle attribution d'options de souscription d'actions à hauteur d'un nombre maximum de 164.460 options. En se fondant sur une analyse multicritères, l'Assemblée générale des associés de Rexel S.A. a fixé à 19 euros le prix de souscription d'une action de Rexel S.A. par l'exercice d'une option de souscription d'actions. Le même jour, le Président de Rexel S.A. a attribué la totalité de ces 164.460 options de souscription d'actions au profit de 7 bénéficiaires au titre du Plan n°1.

En toute hypothèse, les bénéficiaires des options attribuées dans le cadre du Plan n°1 et du Plan n°2 ne peuvent exercer leurs options qu'à la date la plus tardive entre (i) l'expiration d'une période d'indisponibilité de 4 ans à compter de leur attribution et (ii) la survenance de certains événements définis par les Plans n°1 et n°2, comprenant notamment l'admission des actions de Rexel S.A. aux négociations sur un marché réglementé après écrasement de la structure de LBO.

Les termes et conditions du Plan n°1 prévoient par ailleurs que le nombre d'options exerçables varie en fonction du taux de rendement interne annuel des fonds investis par Ray Investment dans le Groupe, calculé à la date et en fonction du prix de l'introduction en bourse de Rexel S.A.

Les bénéficiaires des options de souscription d'actions attribuées dans le cadre du Plan n°1 sont parties à une convention de liquidité conclue avec Ray Investment, aux termes de laquelle, à l'expiration de la période d'indisponibilité de 4 ans, et sous réserve que les options soient devenues exerçables, chaque bénéficiaire d'options du Plan n°1 a consenti à Ray Investment une promesse irrévocable de vente portant sur l'intégralité des actions de Rexel S.A. qu'il détiendra à la suite de l'exercice de ses options de souscription d'actions, sur la base d'un prix par action égal, en cas d'introduction en bourse, au prix de l'introduction en bourse (l'« Option de Vente »). Dans l'hypothèse où l'Option de Vente ne serait pas exercé dans un délai de 3 mois à compter de l'expiration de la période d'indisponibilité de 4 ans, chaque bénéficiaire pourra, dans un délai de 30 jours à compter de l'expiration de l'Option de Vente ou de son exercice non suivi de réalisation, lever une promesse d'achat consentie par Ray Investment portant sur l'intégralité des actions de Rexel S.A. qu'il détiendra à la suite de l'exercice de ses options de souscription d'actions, sur la base d'un prix d'achat dérivant de l'application d'une formule mathématique contractuellement définie (l'« Option d'Achat »).

Le tableau ci-dessous présente un état de la situation des plans d'options de souscription d'actions mis en place par Rexel S.A. :

	Plan N°1			Plan N°2	
Date de l'Assemblée générale	28 octobre 2005	31 mai 2006	4 octobre 2006	28 octobre 2005	31 mai 2006
Date d'attribution	28 octobre 2005	31 mai 2006	4 octobre 2006	30 novembre 2005	31 mai 2006
Nombre d'options de souscription attribuées et en vigueur	2.711.000	169.236	164.460	259.050	34.550
Nombre total maximum d'actions de Rexel S.A. auxquelles donnent droit les options	2.711.000	169.236	164.460	259.050	34.550
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées par :					
Les mandataires sociaux	—	—	—	—	—
Les dix premiers attributaires salariés	860.750	169.236 (5 salariés)	164.460 (7 salariés)	37.100	17.600
Date de départ d'exercice des options	28 octobre 2009	31 mai 2010	4 octobre 2010	30 novembre 2009	31 mai 2010
Date d'expiration des options	28 octobre 2016	28 octobre 2016	28 octobre 2016	30 novembre 2016	30 novembre 2016
Prix de souscription à la date d'enregistrement du présent document de base	10	13	19	10	13

Le tableau ci-dessous présente les informations relatives aux options de souscription d'actions consenties à chaque mandataire social de Rexel S.A. et aux dix premiers salariés non mandataires sociaux ainsi que les options de souscription d'actions levées par ceux-ci au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006 :

	Nombre d'options			Prix des options			Echéance		
	Plan N°1		Plan N°2	Plan N°1		Plan N°2	Plan N°1		Plan N°2
Attributions	31/05/06	04/10/06	31/05/06	31/05/06	04/10/06	31/05/06	31/05/06	04/10/06	31/05/06
Options accordées aux mandataires sociaux	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Options levées par les mandataires sociaux	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Options accordées aux 10 premiers salariés	169.236 (5 salariés)	164.460 (7 salariés)	17.600	13 euros	19 euros	13 euros	28/10/2016		30/11/2016
Options levées par les 10 premiers salariés	—		—	—	—	—	—		—

Le nombre total d'actions susceptibles d'être émises en cas d'exercice de l'intégralité des 3.171.300 options de souscription d'actions de Rexel S.A., dont l'émission a été autorisée par l'Assemblée générale, est de 3.171.300 actions. Sur la base du nombre d'actions composant le capital social de Rexel S.A. à la date d'enregistrement du document de base, soit 63.045.774 actions, l'émission de ces actions représenterait environ 5 % du capital de Rexel S.A.

17.2.2.2 | Plans mis en place par Rexel Distribution S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.

17.2.2.2.1 | Plans d'options d'achat d'actions

Plan d'options d'achat d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 1998

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. en date du 4 juin 1998 a autorisé le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. à consentir, en une ou plusieurs

fois, des options donnant droit à l'achat d'actions de Rexel Distribution dans la limite de 10 % du capital.

Le même jour, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a mis en place, au profit de certains cadres et dirigeants de Rexel Distribution S.A., le plan relatif à ces options d'achat d'actions et attribué 24.500 options d'achat d'actions Rexel Distribution S.A., donnant le droit d'acheter 24.500 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 371,21 euros par action Rexel Distribution S.A. Le 6 juillet 1998, à la suite de l'Assemblée générale extraordinaire du 4 juin 1998, le nombre d'actions de Rexel Distribution S.A. a été multiplié par 4 et la valeur nominale des actions de Rexel Distribution S.A. a été divisée par 4. Le nombre d'options d'achat d'actions Rexel Distribution S.A. a ainsi été porté à 98.000 options donnant le droit d'acheter 98.000 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 92,80 euros par action Rexel Distribution S.A. Les options d'achat ne pouvaient être exercées pendant une période de cinq ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne pouvaient ensuite les exercer que pendant une période de cinq ans suivant l'expiration de ce premier délai de cinq ans, soit jusqu'au 3 juin 2008 inclus.

À la suite de l'augmentation de capital de Rexel Distribution S.A. réalisée en juin 2003 et de la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix d'achat des actions Rexel Distribution S.A. a été ajusté. A la date du présent document de base, le prix d'achat des actions Rexel Distribution S.A. s'élève à 68,38 euros par action.

Plan d'options d'achat d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 1999

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. en date du 25 mai 1999 a autorisé le Conseil d'administration de Rexel Distribution à consentir, en une ou plusieurs fois, des options donnant droit à l'achat d'actions existantes de Rexel Distribution S.A., à provenir de rachats effectués par Rexel Distribution S.A. dans les conditions et limites prévues par la loi.

Le 8 décembre 1999, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a mis en place, au profit de certains dirigeants et cadres de Rexel Distribution S.A., le plan relatif à ces options d'achat d'actions et attribué 176.100 options d'achat d'actions Rexel Distribution S.A. donnant le droit d'acheter 176.100 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 74,67 euros par action Rexel Distribution S.A. Les options d'achat ne pouvaient être exercées pendant une période de cinq ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne pouvaient ensuite les exercer que pendant une période de cinq ans suivant l'expiration de ce premier délai de cinq ans, soit jusqu'au 7 décembre 2009 inclus.

À la suite de l'augmentation de capital de Rexel Distribution S.A. réalisée en juin 2003 et de la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix d'achat des actions Rexel Distribution S.A. par exercice des options d'achat a été ajusté. A la date du présent document de base, le prix d'achat des actions Rexel Distribution S.A. s'élève à 55,02 euros par action.

17.2.2.2.2 | Plans d'options de souscription d'actions

Plan d'options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 2001

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. en date du 16 mai 2001 a autorisé le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a consentir, en une ou plusieurs fois, au profit de certains collaborateurs de Rexel Distribution S.A., des options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A., donnant le droit de souscrire, dans certaines conditions et en cas de levée de la totalité des options de souscription un nombre maximum de 1.000.000 d'actions Rexel Distribution S.A. Le prix de souscription était égal à la moyenne des cours de clôture cotés aux 20 séances de bourse ayant précédé la date d'attribution des options de souscription.

Le 16 mai 2001, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a mis en place le plan relatif à ces options de souscription d'actions et attribué 299.300 options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A. donnant le droit de souscrire 299.300 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 81 euros par action Rexel Distribution S.A. Ces options ne pouvaient être exercées pendant une période de quatre ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne pouvaient ensuite les exercer que pendant une période de six ans suivant l'expiration de ce délai de quatre ans, soit jusqu'au 15 mai 2011 inclus.

À la suite de l'augmentation de capital de Rexel Distribution S.A. réalisée en juin 2003 et la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix de souscription des

actions Rexel Distribution S.A. par exercice des options de souscription a été ajusté. A la date du présent document de base, le prix de souscription des actions Rexel Distribution S.A. pouvant être souscrites après exercice des options de souscription attribuées au titre du plan mis en place en 2001 s'élève à 59,68 euros par action.

Plan d'options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 2002

Dans le cadre de l'autorisation que lui a conféré l'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. le 16 mai 2001 mentionnée ci-dessus, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a attribué, le 13 mai 2002, 360.543 options de souscription d'actions donnant le droit de souscrire 360.543 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 70,57 euros par action Rexel Distribution S.A. Ces options ne pouvaient être exercées pendant une période de quatre ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne pouvaient ensuite les exercer que pendant une période de six ans suivant l'expiration de ce délai de quatre ans, soit jusqu'au 12 mai 2012 inclus.

À la suite de l'augmentation de capital de Rexel Distribution S.A. réalisée en juin 2003 et la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix de souscription des actions Rexel Distribution S.A. a été ajusté. A la date du présent document de base, le prix de souscription des actions Rexel Distribution S.A. pouvant être souscrites après exercice des options de souscription attribuées au titre du plan mis en place en 2002 s'élève à 51,99 euros par action.

Plans d'options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 2003

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. en date du 14 mai 2003 a autorisé le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. à consentir, en une ou plusieurs fois, au profit de certains salariés ou mandataires sociaux de Rexel Distribution S.A., des options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A., donnant le droit de souscrire, dans certaines conditions et en cas de levée de la totalité des options de souscription un nombre maximum de 1.000.000 d'actions Rexel Distribution S.A. Le prix de souscription ne pouvait être inférieur à 80 % de la moyenne des cours cotés aux 20 derniers cours d'ouverture de séance de bourse ayant précédé la date d'attribution des options de souscription.

Le 7 juillet 2003, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a mis en place les plans relatifs à ces options et a attribué 623.413 options de souscription d'actions donnant le droit de souscrire un nombre maximum de 623.413 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 26,75 euros par action Rexel Distribution S.A., étant précisé que 173.488 options sur les 623.413 options attribuées ne peuvent être exercées que si certains critères de performance liés aux résultats de Rexel Distribution S.A. en 2004 et 2005 sont atteints. A la suite de la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix de souscription des actions Rexel Distribution S.A. a été ajusté et s'élève à la date du présent document de base à 21,61 euros par action Rexel Distribution S.A. Les options de souscription attribuées au titre du plan 2003 non couvertes par l'accord de liquidité décrit ci-après pourront être exercées entre le 8 juillet 2007 et le 6 juillet 2013 inclus.

Plans d'options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A. mis en place en 2004

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de Rexel Distribution S.A. en date du 24 mai 2004 a autorisé le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. à consentir, en une ou plusieurs fois, au profit de certains salariés ou mandataires sociaux de Rexel Distribution S.A., un nombre maximum d'options de souscription d'actions Rexel Distribution S.A., donnant le droit de souscrire, dans certaines conditions et en cas de levée de la totalité des options de souscription un nombre maximum de 1.300.000 actions Rexel Distribution S.A. Le prix de souscription était égal à la moyenne des 20 derniers cours d'ouverture de séance de bourse ayant précédé la date d'attribution des options de souscription.

Le 5 juillet 2004, le Conseil d'administration de Rexel Distribution S.A. a mis en place les plans relatifs à ces options et attribué 782.790 options de souscription d'actions donnant le droit de souscrire 782.790 actions de Rexel Distribution S.A. au prix de 35,26 euros par action Rexel Distribution S.A., étant précisé que 179.550 options sur les 782.790 options attribuées ne peuvent être exercée que si certains critères de performance liés aux résultats de Rexel Distribution S.A. en 2005 et 2006 sont atteints. A la suite de la distribution exceptionnelle de réserves intervenue le 4 mars 2005, le prix d'exercice des options de souscription a été ajusté et s'élève, à la date du présent document de base, à 28,49 euros par action Rexel Distribution S.A. Les options de souscription attribuées au titre du

plan 2004 non couvertes par l'accord de liquidité décrit ci-après pourront être exercées entre le 6 juillet 2008 et le 4 juillet 2014 inclus.

Le tableau ci-dessous présente un état de la situation des plans d'options d'achat et de souscription d'actions mis en place par Rexel Distribution S.A. arrêté au 30 juin 2006 pour les plans 1998, 1999, 2001 et 2002, et au 25 août 2006 pour les plans 2003 et 2004 :

Date de l'Assemblée générale	Nature des options attribuées	Nombre d'options initialement attribuées	Date d'attribution des options	Prix d'achat ou de souscription à la date d'attribution (en euros)	Options potentiellement exerçables à la date du présent document de base	Prix d'achat ou de souscription à la date du présent document de base (en euros)	Nombre d'options sous contrat de liquidité	Nombre d'actions auxquelles donnent droit les options
4 juin 1998 . . .	Options d'achat	98.000	4 juin 1998	92,80	9.780	68,38	NA	9.780
25 mai 1999 . .	Options d'achat	176.100	8 décembre 1999	74,67	46.223	55,02	NA	46.223
16 mai 2001 . .	Options de souscription	299.300	16 mai 2001	81	125.951	59,68	NA	125.951
16 mai 2001 . .	Options de souscription	360.543	13 mai 2002	70,57	284.365	51,99	NA	284.365
14 mai 2003 . .	Options de souscription ordinaires	449.925	7 juillet 2003	26,75	242.793	21,61	240.668	242.793
14 mai 2003 . .	Options de souscription sous conditions de performance	173.488	7 juillet 2003	26,75	129.169	21,61	129.169	129.169
24 mai 2004 . .	Options de souscription ordinaires	603.240	5 juillet 2004	35,26	345.461	28,49	341.669	345.461
24 mai 2004 . .	Options de souscription sous condition de performance	179.550	5 juillet 2004	35,26	155.776	28,49	155.776	155.776

17.2.2.2.3 | Contrat de liquidité

Dans le cadre de la garantie de cours et de l'offre publique de retrait suivie d'un retrait obligatoire initiées à la suite de l'acquisition de Rexel Distribution S.A. par Ray Investment le 10 décembre 2004, Ray Acquisition S.C.A. a mis en place un mécanisme de liquidité au profit des titulaires d'options de souscription d'actions attribuées dans le cadre des plans 2003 et 2004. Ray Acquisition S.C.A. a ainsi conclu un contrat avec certains bénéficiaires aux termes duquel ceux-ci se sont engagés à vendre à Ray Acquisition S.C.A., si Ray Acquisition S.C.A. le souhaite (l'« Option d'Achat »), et Ray Acquisition S.C.A. s'est engagée à acheter aux titulaires d'options concernés, si ceux-ci le souhaitent (l'« Option de Vente »), la totalité des actions Rexel Distribution S.A. détenues par les titulaires d'options 2003 et 2004 du fait de l'exercice de leurs options 2003 et 2004 à l'issue d'une période d'indisponibilité de 4 ans. En contrepartie de cet engagement de liquidité, les titulaires d'options de souscription 2003 et 2004 ont renoncé à exercer de manière anticipée leurs options dans le cadre de l'offre publique de retrait suivie du retrait obligatoire et ont également renoncé irrévocablement au bénéfice des options qui leur avaient le cas échéant été attribuées, dans le cadre des plans 1998, 1999, 2001 et 2002.

L'Option d'Achat peut être exercée par Ray Acquisition S.C.A. pendant une période de 15 jours à compter de l'expiration de la période d'indisponibilité de 4 ans, soit du 8 juillet 2007 au 23 juillet 2007 pour les options 2003 et du 6 juillet 2008 au 21 juillet 2008 pour les options 2004 (la « Période de Liquidité ») pour un prix unitaire de 31,12 euros. L'Option de Vente peut être exercée par les titulaires d'options de souscription 2003 et 2004 pendant une période de 15 jours à compter de l'expiration de chaque Période de Liquidité. Dans le cas où l'option de vente est exercée, le prix par action est déterminé par application d'une formule classique selon laquelle le prix est égal à la valeur des capitaux propres de Rexel Distribution divisé par le nombre d'actions émises et à émettre de la société. Les capitaux propres correspondent à un multiple de l'EBITDA consolidé (valeur d'entreprise) duquel est déduite la dette financière consolidée nette de l'excédent de trésorerie. Toutefois, dans la mesure où, eu égard aux montants de l'EBITDA consolidé et de la dette financière nette consolidée de Rexel Distribution, le prix d'exercice de l'option d'achat détenue par Ray Acquisition

SCA serait inférieur au prix d'exercice de l'option de vente qui résulterait de la formule ci-dessus, l'option de vente ne devrait jamais être exercée.

17.2.2.2.4 | Mécanisme de Liquidité Complémentaire

Dans le cadre du projet d'introduction en bourse, Rexel S.A. envisage de proposer aux bénéficiaires d'options d'achat et de souscription d'actions de Rexel Distribution S.A. (voir paragraphe 17.2.3.2.1 « Plans d'options d'achat d'actions » et 17.2.3.2.2 « Plans d'options de souscription d'actions ») un mécanisme de liquidité (le « Mécanisme de Liquidité Complémentaire ») pour les bénéficiaires d'options Rexel Distribution S.A. non couvertes par le mécanisme de liquidité mis en place à la suite de l'acquisition de Rexel Distribution S.A. par Ray Investment (voir paragraphe 17.2.3.2.3 « Contrat de liquidité »).

Le tableau ci-dessous présente le nombre d'options émises par Rexel Distribution S.A., potentiellement exerçables suivant arrêté au 30 juin 2006 pour les plans 1998, 1999, 2001 et 2002 et au 25 août 2006 pour les plans 2003 et 2004, dont les bénéficiaires se verront proposer le Mécanisme de Liquidité Complémentaire :

Plans d'options de Rexel Distribution S.A.	Prix d'exercice	Options restant à exercer / (nombre de bénéficiaires)	Options visées par le Mécanisme de Liquidité Complémentaire
Plan 1998 (Options d'achat)	68,38 €	9.780 options / (8)	9.780 options
Plan 1999 (Options d'achat)	55,02 €	46.223 options / (69)	46.223 options
Plan 2001 (Options de souscription)	59,68 €	125.951 options / (116)	125.951 options
Plan 2002 (Options de souscription)	51,99 €	284.365 options / (460)	284.365 options
Plan 2003 :			
— Options ordinaires	21,61 €	242.793 options/ (59)	2.125 options
— Plan performance		129.169 options / (34)	—
Plan 2004 :			
— Options ordinaires	28,49 €	345.461 options / (67)	3.792 options
— Plan performance		155.776 options / (42)	—

Concernant les options des plans 1998, 1999, 2001 et 2002, dont la période d'indisponibilité fiscale, de quatre ou cinq ans selon la date d'attribution de ces options, est écoulée, le Mécanisme de Liquidité Complémentaire consistera à consentir à chaque bénéficiaire une promesse d'achat qui pourra être levée au cours d'une période de 20 jours de bourse à compter du règlement-livraison suite à l'admission aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris des actions de Rexel S.A. Rexel S.A. s'engagera à acquérir les actions Rexel Distribution S.A. issues de l'exercice des options des plans de 1998 à 2002, à un prix par action égal au produit (i) des capitaux propres de Rexel S.A. à la date du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A. (soit le nombre d'actions formant le capital de Rexel S.A. à cette date, multiplié par le prix d'introduction en bourse) augmentés des dettes nettes de Rexel S.A. et de Ray Acquisition S.C.A. à la date du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A., (ii) divisés par le nombre d'actions émises et à émettre de Rexel Distribution S.A. et (iii), le cas échéant, multipliés par un coefficient inférieur à 1 afin de tenir compte de l'absence de liquidité de l'action Rexel Distribution S.A. Les dettes nettes de Rexel S.A. et de Ray Acquisition S.C.A. s'entendent de l'ensemble des dettes diminuées des actifs circulants de chacune de ces sociétés à la date du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A. (après élimination des dettes et actifs qui pourraient exister entre ces deux sociétés). Le nombre d'actions de Rexel Distribution S.A. pris en compte correspondra aux actions composant le capital social de cette société immédiatement avant la mise en œuvre du Mécanisme de Liquidité Complémentaire, augmenté du nombre d'actions qui seraient émises à la suite de l'exercice, la conversion ou la souscription de tous droits ou valeurs mobilières émis par la société et donnant accès à son capital.

Concernant les options Rexel Distribution S.A. des plans 2003 et 2004, dont la période d'indisponibilité fiscale prendra fin respectivement le 8 juillet 2007 et le 6 juillet 2008, le Mécanisme de Liquidité Complémentaire consistera en la conclusion de promesses d'achat et de vente. A ce titre, Rexel S.A. bénéficiera d'une promesse de vente des actions issues de l'exercice des options, consentie par les porteurs d'options, qui pourra être levée pendant une période de 10 jours de bourse à compter de la fin de la période d'indisponibilité fiscale des plans 2003 et 2004, à un prix par action identique à celui proposé aux bénéficiaires d'options des plans de 1998 à 2002 dans le cadre de la liquidité décrite ci-dessus. A la fin de chaque période d'exercice de cette promesse de vente, les

porteurs d'options concernés bénéficieront d'une période de 20 jours de bourse pour exercer une promesse d'achat des actions issues des options concernées, consentie par Rexel S.A., à un prix par action déterminé sur la base d'un multiple du dernier EBITDA consolidé de Rexel S.A., augmenté des dettes nettes de Rexel S.A. et de Ray Acquisition S.C.A., divisé par le nombre d'actions émises et à émettre de Rexel Distribution.

Rexel S.A. se réserve la possibilité de se substituer à Ray Acquisition S.C.A. pour acquérir les actions Rexel Distribution S.A. suite à la mise en œuvre du Mécanisme de Liquidité Complémentaire.

17.2.3 | Attribution gratuite d'actions

Sous réserve de l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, le Groupe envisage de soumettre à la prochaine Assemblée générale une délégation en vue d'autoriser le Directoire à procéder à une attribution gratuite d'actions de Rexel S.A. à émettre au profit de certains membres des organes d'administration et de direction de Rexel S.A. et de certaines de ses filiales, ainsi que certains cadres dirigeants et cadres clés du Groupe. Ces actions, qui répondent à des objectifs de motivation et de fidélisation des bénéficiaires, seront attribuées dans les conditions décrites ci-dessous :

Nombre d'actions de Rexel S.A. devant être attribuées gratuitement

Le Groupe envisage d'attribuer gratuitement au profit de certains membres du personnel et/ou mandataires sociaux de Rexel S.A. et de ses filiales, un nombre d'actions Rexel S.A. qui représenterait un montant inférieur à 3 % du capital de Rexel S.A à leur date d'attribution.

Durée de l'autorisation consentie au Directoire et expiration

L'autorisation de procéder à une attribution gratuite d'actions de Rexel S.A. serait conférée au Directoire pour une durée de 38 mois.

Conditions d'attribution — Restrictions au droit de céder les actions de Rexel S.A. attribuées gratuitement

Pour l'ensemble des attributaires, les actions de Rexel S.A. ne seraient définitivement acquises qu'à l'expiration d'une période de 2 ou 4 ans, selon le cas, (la « Période d'Acquisition ») à compter de la décision du Directoire de procéder à cette attribution gratuite d'actions de Rexel S.A. Pour les cadres dirigeants, l'acquisition de l'ensemble de leurs actions serait soumise à une condition de présence au sein du Groupe pendant une période de un an à compter de la décision d'attribution par le Directoire. En outre, une quotité de l'enveloppe d'actions dont l'attribution gratuite est envisagée serait soumise à la satisfaction de critères de performance financière de Rexel S.A. fixés par le Directoire, dans sa décision d'attribution initiale. Pour tous les autres attributaires, la moitié des actions serait soumise à une condition de présence au sein du Groupe pendant une période d'un an à compter de la décision d'attribution par le Directoire et l'autre moitié serait soumise à une condition de présence de deux ans à compter de cette même décision, l'acquisition de l'ensemble de leurs actions étant de surcroît soumise à la satisfaction de critères de performance financière de Rexel S.A fixés par le Directoire, dans sa décision d'attribution initiale.

Pendant la Période d'Acquisition de 2 ou 4 ans, selon le cas, les attributaires n'auraient pas la qualité d'actionnaires et ne pourraient en conséquence ni participer aux Assemblées, ni prétendre au paiement de dividendes. Ils bénéficieraient d'un droit de créance irrévocable sur Rexel S.A. à l'attribution gratuite d'un nombre déterminé d'actions.

A l'expiration de la Période d'Acquisition de 2 ou 4 ans, selon le cas, les actions faisant l'objet d'une attribution gratuite seraient émises par incorporation au capital de réserves ou primes, entraînant une augmentation du capital social de Rexel S.A., et/ou à la suite d'un rachat d'actions. A cet effet, en cas d'augmentation de capital, et dès décision du Directoire, il serait constitué un compte de réserve indisponible dont le montant correspondrait au montant nominal maximum de l'augmentation de capital. A l'expiration de la Période d'Acquisition de 2 ou 4 ans, selon le cas, les attributaires auraient la qualité d'actionnaires et disposeraient de tous les droits attachés à cette qualité, à l'exception, pour les attributaires qui se seraient vu attribuer gratuitement des actions Rexel S.A. au titre du plan prévoyant une Période d'Acquisition de 2 ans, du droit de transférer leurs actions. Ces attributaires devraient en effet conserver pendant une période supplémentaire de 2 ans à compter de l'expiration

de la Période d'Acquisition (la « Période de Conservation ») les actions de Rexel S.A. qui leur seraient effectivement attribuées, sans pouvoir les transférer pendant la Période de Conservation. En revanche, les attributaires qui se seraient vu attribuer gratuitement des actions Rexel S.A. au titre du plan prévoyant une Période d'Acquisition de 4 ans, se verraient attribuer effectivement les actions Rexel S.A. à l'issue de cette Période d'Acquisition de 4 ans et pourraient ainsi transférer leurs actions Rexel S.A. à l'issue de cette Période d'Acquisition de 4 ans.

Voir paragraphe 21.1.4.3 « Attributions gratuites d'actions ».

17.3 | Accords de participation et d'intéressement

17.3.1 | Accords de participation

Des accords de participation ont été conclus au sein des sociétés SRP Nord Est, SRP Ile de France Centre, SRP Ouest, SRP Sud Est, SRP Sud Ouest, Conectis et Dismo. La méthode de calcul utilisée dans tous ces accords est identique à celle prévue par le Code du travail.

Le 1er mai 2006, Rexel France S.A.S. a absorbé la SRP Nord Est, la SRP Ile de France Centre, la SRP Ouest, la SRP Sud Est et la SRP Sud Ouest. Rexel France S.A.S. n'était pas dotée d'un accord de participation. En conséquence, la négociation en vue de la conclusion d'un nouvel accord doit intervenir dans un délai de 6 mois à compter de la clôture de l'exercice au cours duquel est intervenue la fusion, soit au plus tard le 30 juin 2007.

17.3.2 | Accords d'intéressement

Cinq filiales françaises de Rexel ont mis en place des accords d'intéressement dont les mécanismes et calculs sont en conformité avec la réglementation en vigueur :

— au sein de la SRP Nord Est, un accord a été signé le 14 juin 2004 pour une période de trois ans au titre des années 2004, 2005 et 2006 et prévoit une répartition fondée sur les résultats d'exploitation ;

— au sein de la SRP Ouest, un accord a été signé le 30 juin 2004 pour une période de trois ans au titre des années 2004, 2005 et 2006 et prévoit un intéressement fondé sur le résultat contributif net, sauf pour les centres logistiques pour lesquels l'intéressement est calculé sur la base de la productivité et du taux de fiabilité des préparations ;

— au sein de Dismo, un accord a été signé le 29 juin 2005 pour une période de trois ans (2005, 2006 et 2007) et prévoit un intéressement fondé sur la variation du résultat avant impôt, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires ;

— au sein de Conectis, un accord a été signé le 28 juin 2006 pour une période de trois ans (2006, 2007 et 2008) et prévoit un intéressement fondé sur l'atteinte d'un certain niveau de chiffre d'affaires et d'un certain niveau de résultat avant impôt ;

— au sein de Rexel Développement, un accord a été signé le 29 juin 2006 pour une période de trois ans (2006, 2007 et 2008) et prévoit un intéressement fondé sur 3 critères calculés au niveau du Groupe : la variation du chiffre d'affaires, de l'excédent brut d'exploitation et du besoin en fonds de roulement opérationnel.

Le 1er mai 2006, la SRP Nord Est, la SRP Ile de France Centre, la SRP Ouest, la SRP Sud Est et la SRP Sud Ouest ainsi que RMF ont été absorbées par Rexel France S.A.S. La négociation d'un accord d'intéressement au niveau de Rexel France S.A.S. sera initiée au cours du premier trimestre 2007.

17.3.3 | Plan d'épargne d'entreprise

Rexel S.A. envisage de mettre en place un plan d'épargne d'entreprise de groupe auquel pourrait adhérer l'ensemble des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 444-3 alinéa 2 du Code du travail.

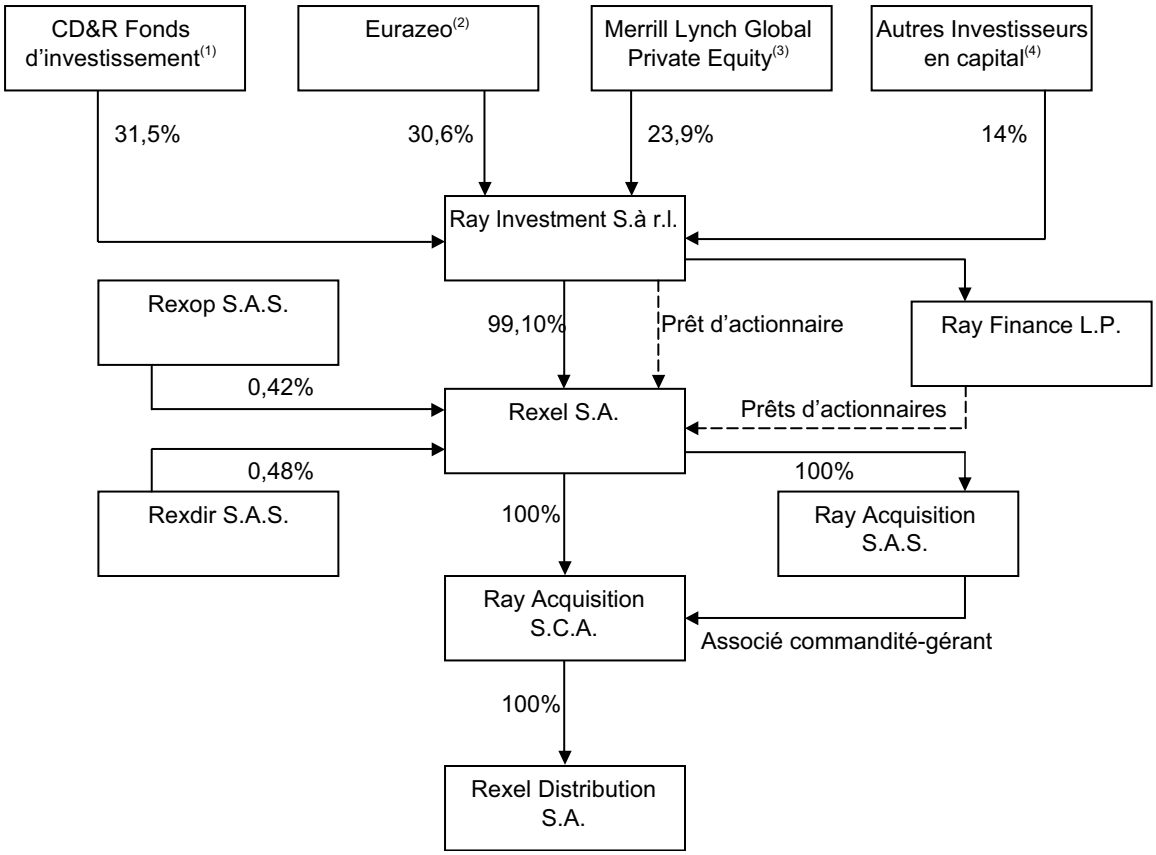
Un plan d'épargne d'entreprise est un système d'épargne collectif offrant aux salariés des entreprises adhérentes la faculté de se constituer, avec l'aide de leur employeur, un portefeuille de valeurs mobilières. Il peut permettre de recevoir notamment les sommes issues d'un accord d'intéressement ou de participation. Les sommes investies dans un plan d'épargne d'entreprise sont indisponibles pendant cinq ans, sauf cas de déblocage anticipé prévus par la réglementation. Un plan d'épargne d'entreprise peut proposer divers supports d'investissement permettant à ses adhérents de choisir le support d'investissement le plus adapté à leur choix d'épargne. Un fonds commun de placement d'entreprise ayant vocation à être investi en titres d'une société du Groupe (FCPE régi par l'article L. 214-40 du Code monétaire et financier) pourrait notamment être proposé au sein de ce plan d'épargne. Par l'intermédiaire de ce FCPE, les adhérents du plan d'épargne pourraient se voir offrir la possibilité d'acquérir des titres d'une société du Groupe, en application des dispositions de l'article L. 443-5 du Code du travail.

18. | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 | Organisation du Groupe avant les opérations de restructuration

18.1.1 | Organigramme simplifié avant les opérations de restructuration

L'organigramme ci-dessous présente la structure simplifiée de détention du capital de Rexel S.A. à la date d'enregistrement du présent document de base et avant la mise en œuvre des opérations de restructuration décrites au paragraphe 18.5 « Description des opérations de restructuration » du présent document de base :



(1) *CD&R fonds d'investissement* : Clayton, Dubilier & Rice Fund VI Limited Partnership et Clayton, Dubilier & Rice Fund VII Limited Partnership, fonds de private equity gérés par CD&R, détiennent indirectement environ 18,8 % et 4,7 %, respectivement, de Ray Investment S.à r.l. Par ailleurs, un véhicule de co-investissement contrôlé par une filiale de CD&R détient indirectement approximativement 8 % de Ray Investment S.à r.l.

(2) *Eurazeo :* Ray France Investment S.A.S., filiale détenue à plus de 95 % par Eurazeo, détient approximativement 30,6 % de Ray Investment S.à r.l.

(3) *Merrill Lynch Global Private Equity :* les fonds de *private equity* gérés par Merrill Lynch Global Private Equity et ses filiales détiennent une fraction d'environ 19,7 % de Ray Investment S.à r.l.. Par ailleurs, un véhicule de co-investissement contrôlé par une filiale de Merrill Lynch Global Private Equity détient indirectement environ 4,2 % de Ray Investment S.à r.l.

(4) *Autres Investisseurs en Capital :* la Caisse de Dépôt et Placement du Québec détient 9,5 % de Ray Investment S.à r.l. et Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P., un fonds d'investissement dirigé par Citigroup Venture Capital, détient indirectement 4,5 % de Ray Investment S.à r.l.

18.1.2 | Principaux actionnaires directs et indirects

Clayton, Dubilier & Rice, Inc. (« CD&R »)

CD&R est l'un des principaux acteurs de l'investissement en private equity. CD&R a su générer au cours des années des retours sur investissement importants en utilisant une approche opérationnelle et financière intégrée pour construire et développer son portefeuille d'activités. Clayton, Dubilier & Rice Fund VI Limited Partnership et Clayton, Dubilier & Rice Fund VII Limited Partnership sont des fonds d'investissement gérés par CD&R.

Environ la moitié des principaux responsables de CD&R sont des dirigeants expérimentés issus de sociétés industrielles majeures, le solde étant constitué de personnes venant de métiers liés aux fusions et acquisition, aux montages financiers ou aux opérations d'investissement en capital. Depuis sa création en 1978, CD&R a géré des investissements pour un montant total de plus de 6 milliards de dollars américains dans 38 secteurs d'activités différents. La plupart de ses investissements ont été réalisés dans des divisions ou des filiales d'entreprises multinationales dans des secteurs d'activités variés et représentant au total une valeur de transaction supérieure à 30 milliards de dollars américains et des revenus supérieurs à 40 milliards de dollars américains. CD&R dispose d'une grande expérience dans les opérations d'investissement au sein du secteur de la distribution professionnelle, y compris VWR, Brakes et WESCO. CD&R et ses affiliés ont des bureaux à New York et à Londres.

Eurazeo S.A. (« Eurazeo »)

Avec près de 6 milliards d'euros d'actifs diversifiés et une capitalisation boursière de 5,6 milliards d'euros (au 29 décembre 2006), Eurazeo est l'une des toutes premières sociétés d'investissement européennes cotées.

Forte de 150 ans d'histoire, Eurazeo met en œuvre une stratégie d'investisseur et d'opérateur majoritaire ou de premier actionnaire dans des sociétés principalement non cotées. Son équipe de 20 professionnels se concentre sur des opportunités d'investissement de taille significative en privilégiant les opérations de reprise en LBO. La valorisation de l'investissement est ensuite optimisée par un savoir-faire en matière d'ingénierie financière et d'expertise industrielle.

Au cours des trois dernières années, Eurazeo a été l'un des investisseurs les plus actifs en France. Après avoir racheté Fraikin en 2003, premier loueur de véhicules industriels en Europe, Eurazeo est devenu le premier actionnaire d'Eutelsat S.A., premier opérateur satellitaire européen et a acquis, conjointement avec Carlyle, Terreal, l'un des leaders européens sur le marché des tuiles et briques en terre cuite. Ces trois sociétés sont aujourd'hui sorties du portefeuille d'Eurazeo. Dans le cadre d'un consortium formé avec CD&R et Merrill Lynch, Eurazeo a racheté Rexel Distribution S.A. fin 2004, leader mondial dans la distribution professionnelle d'équipements électriques, et plus gros LBO européen de l'année. En 2005, Eurazeo a acquis B&B, une chaîne d'hôtels économiques présente en France et en Allemagne. Enfin en 2006, Eurazeo a acquis Europcar, première société de location de voitures en Europe, et pris une participation dans Banca Leonardo en Italie.

Eurazeo détient également 89% de la société Foncière cotée ANF, qui possède un patrimoine immobilier de grande qualité réparti entre Lyon et Marseille, et est co-général partner de Colyzeo, fonds d'investissements immobiliers créé en partenariat avec Colony en Europe.

Enfin, Eurazeo détient des participations minoritaires dans de grandes sociétés cotées: Danone (1er actionnaire), Veolia, Air Liquide (1er actionnaire), Cegid et Ipsos.

Merrill Lynch Global Private Equity (« MLGPE »)

ML Global Private Equity Fund, L.P. et Merrill Lynch Ventures L.P. 2001 (ci-après ensemble, « Merrill Lynch Global Private Equity ») sont des sociétés d'investissement appartenant à la division Private Equity de Merrill Lynch & Co., Inc. (ci-après « Merrill Lynch »). MLGPE gère des actifs qui représentent plus de 2 milliards de dollars américains.

MLGPE réalise et gère des investissements pour le compte de Merrill Lynch et certains employés associés dans le monde entier et notamment aux Etats-Unis, en Europe ainsi que dans le reste de l'Amérique ou en Asie. A l'heure actuelle, les investissements réalisés par MLGPE dans des sociétés concernent plus de 10 pays différents et sont gérés par des professionnels de multiples nationalités. La division possède des bureaux à New York, Londres, Hong Kong, Sao Paulo et en Australie.

Merrill Lynch est l'une des toutes premières institutions financières mondiales dans les domaines de la gestion de fortune, des marchés de capitaux et du conseil stratégique, avec des bureaux dans

38 pays et territoires et des actifs clients représentant au total environ 1.600 milliards de dollars américains.

En tant que banque d'investissement, Merrill Lynch est un des leaders mondiaux pour les négociations et les émissions de titres et de dérivés portant sur de nombreuses catégories d'actifs, et dans le conseil stratégique aux entreprises, gouvernements, institutions et individus à travers le monde. Merrill Lynch possède presque la moitié de BlackRock, l'une des plus grandes sociétés de gestion cotées dans le monde, avec environ 1.000 milliards de dollars américains d'actifs sous gestion.

Ray Investment S.à r.l. (« Ray Investment »)

Ray Investment est une société à responsabilité de droit luxembourgeois, dont le siège social est situé 10, avenue de la Liberté, L-1930 Luxembourg, immatriculée au registre du commerce du Luxembourg sous le numéro B 104.766. Son capital est de 1.599.194.600 euros, divisé en 31.983.892 parts sociales d'une valeur nominale de 50 euros chacune. Ray Investment est détenue par CD&R, Eurazeo et MLGPE ainsi que d'autres investisseurs en capital, dont la Caisse de Dépôt et Placement du Québec et Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P., un fonds d'investissement dirigé par Citigroup Venture Capital.

Rexdir S.A.S.

Rexdir S.A.S. est une société par actions simplifiée de droit français, dont le siège social est situé 102, avenue des Champs Elysées à Paris (75008), immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 480 966 399. Son capital est de 1.410.010 euros, divisé en 1.410.000 actions ordinaires d'une valeur nominale d'un euro et 10 actions de préférence (donnant un droit de vote renforcé) d'une valeur nominale d'un euro. Certains cadres dirigeants du Groupe, Monsieur Jean-Charles Pauze, Monsieur Dick Waterman, Monsieur Patrick Bérard, Monsieur Pascal Martin, Monsieur Nicolas Lwoff, Monsieur Dan Palumbo, Monsieur Henri-Paul Laschkar, Monsieur Werner Hardt, Monsieur Jeffrey Hall et Monsieur Jean-Dominique Perret et Madame Laetitia Olivier (les « Principaux Dirigeants du Groupe »), détiennent 100 % des actions ordinaires donnant droit à 66 % des droits de vote dans Rexdir. Ray Investment détient 100 % des actions de préférence donnant droit à 34 % des droits de vote dans Rexdir. Par ailleurs, Rexdir a émis des obligations simples pour un montant de 3.290.000 euros, souscrites intégralement par les Principaux Dirigeants du Groupe. Il est précisé que ces obligations ne portent pas intérêt.

Rexop S.A.S.

Rexop S.A.S. est une société par actions simplifiée de droit français, dont le siège social est situé 102, avenue des Champs Elysées à Paris (75008), immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 481 486 637. Son capital est de 2.620.010 euros divisé en 2.620.000 actions ordinaires d'une valeur nominale d'un euro et 10 actions de préférence (donnant un droit de vote renforcé) d'une valeur nominale d'un euro. Les cadres clés du Groupe, soit environ une cinquantaine de personnes, (les « Principaux Cadres du Groupe ») détiennent 100 % des actions ordinaires donnant droit à 66 % des droits de vote dans Rexop et Ray Investment détient 100 % des actions de préférence donnant droit à 34 % des droits de vote dans Rexop.

À la date d'enregistrement du présent document de base, il n'existe pas d'autres actionnaires que ceux mentionnés ci-dessus détenant, directement ou indirectement, une participation représentant plus de 2,5 % du capital ou des droits de vote de Rexel S.A.

18.1.3 | Répartition du capital social et des droits de vote

Le tableau ci-dessous présente l'actionnariat de Rexel S.A. à la date d'enregistrement du présent document de base.

Actionnaires	Nombre d'actions de Rexel S.A.	Pourcentage du capital social	Nombre de droits de vote de Rexel S.A.	Pourcentage des droits de vote
Ray Investment S.à r.l. . .	62.479.369	99,10 %	62.479.369	99,10 %
Rexdir S.A.S.	304.404	0,48 %	304.404	0,48 %
Rexop S.A.S.	262.001	0,42 %	262.001	0,42 %
TOTAL	**63.045.774**	**100 %**	**63.045.774**	**100 %**

18.2 | Droits de vote des actionnaires

À chaque action de Rexel S.A. est attaché un droit de vote. En conséquence, les actionnaires dont la liste figure au paragraphe 18.1 du présent document de base disposent, à la date d'enregistrement du présent document de base, d'un nombre de droits de vote égal au nombre d'actions qu'ils détiennent.

18.3 | Structure de contrôle

Rexel S.A. est aujourd'hui contrôlée directement par la société Ray Investment S.à r.l., société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, qui détient 99,10 % du capital social de Rexel S.A. Ray Investment S.à r.l. est détenue, directement ou indirectement, par Clayton, Dubilier & Rice, Inc., Eurazeo S.A., Merrill Lynch Global Private Equity et d'autres investisseurs. Le solde du capital de Rexel S.A. est détenu par Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. respectivement à hauteur de 0,48 % et 0,42 %.

La structure de direction ainsi que l'ensemble des mesures de gouvernement d'entreprise décrites au Chapitre 16 du présent document de base permettent notamment d'éviter qu'un contrôle sur Rexel S.A. ne soit exercé de « manière abusive » conformément au Règlement (CE) n° 809/2004 de la Commission du 29 avril 2004.

18.4 | Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

Rexel S.A. a été informée par CD&R, Eurazeo, MLGPE et Ray Investment S.à r.l. de leur intention de conclure (directement ou par l'intermédiaire de leurs véhicules d'investissement respectifs) plusieurs accords afin d'organiser leurs relations en qualité d'actionnaires directs et indirects de Rexel S.A. à l'occasion de la réalisation de son projet d'introduction en bourse. Ils envisagent en particulier de modifier le pacte d'actionnaires conclu le 26 mars 2005 (le « Pacte Ray Investment ») afin d'en limiter l'objet à la seule gouvernance de Ray Investment S.à r.l. ainsi qu'au transfert de parts de cette société. Ils envisagent également de conclure un pacte d'actionnaire afférent à Rexel S.A. (le « Pacte Rexel ») ainsi qu'un contrat de liquidité (le « Contrat de Liquidité ») auquel pourraient participer la Caisse de Dépôt et de Placement du Québec et Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P. Enfin, CD&R, Eurazeo, MLGPE et Ray Investment S.à r.l. envisagent de conclure, le cas échéant avec la Caisse de Dépôt et de Placement du Québec et Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P., un accord régissant leurs relations dans le cadre du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A. (l'« Accord Particulier »).

18.4.1 | Le Pacte Ray Investment

Les associés de Ray Investment S.à r.l. envisagent de modifier le Pacte Ray Investment afin d'organiser leurs relations en qualité d'actionnaires de Ray Investment S.à r.l. postérieurement à la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A.

Le Pacte Ray Investment, tel que modifié, prévoirait notamment que les décisions devant être prises par Ray Investment S.à r.l. en sa qualité d'actionnaire de Rexel S.A., ainsi que certaines décisions concernant Ray Investment S.à r.l., devront avoir été préalablement approuvées par le conseil de gérance de Ray Investment S.à r.l. ou l'assemblée générale des associés de cette société, selon des règles de majorité particulières.

Les parts détenues dans Ray Investment S.à r.l. ne pourraient pas être transférées à des tiers, sauf en cas d'approbation préalable de CD&R, Eurazeo et MLGPE ou en cas de transfert à un affilié.

En revanche, les parties au Pacte Ray Investment, tel que modifié, auraient la possibilité d'échanger leurs parts dans Ray Investment S.à r.l. contre la quote-part correspondante d'actions de Rexel S.A.

détenues par Ray Investment S.à r.l., en partie avant le 1er janvier 2008 et en totalité après cette date (voir paragraphe 18.4.4 relatif à l'Accord Particulier).

Les stipulations du Pacte Ray Investment, tel que modifié, resteraient applicables pendant une durée de dix années à compter de la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A., mais cesseraient de s'appliquer à l'égard d'une partie lorsque celle-ci ne détiendra plus de parts dans Ray Investment S.à r.l.

18.4.2 | Le Pacte Rexel

Le Pacte Rexel serait conclu entre CD&R, Eurazeo, MLGPE et Ray Investment S.à r.l. afin d'organiser la gouvernance de Rexel S.A. pour une durée limitée postérieurement à la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A.

Le Conseil de surveillance de Rexel S.A. serait initialement composé de trois membres proposés par CD&R, trois membres proposés par Eurazeo, deux membres proposés par MLGPE et trois membres indépendants, dont un pourrait être nommé sur proposition de MLGPE sous réserve de satisfaire aux critères d'indépendance et sous réserve que la participation directe ou indirecte de MLGPE dans le capital de Rexel S.A. reste au moins égale à 5%. Cette organisation serait maintenue jusqu'à l'Assemblée Générale de Rexel S.A. appelée à approuver les comptes de l'exercice 2007. Après cette date, le nombre de membres du conseil de surveillance pouvant être proposés par CD&R, Eurazeo et MLGPE serait réduit en cas de réduction du niveau de leurs participations directes ou indirectes dans le capital de Rexel S.A. en dessous de certains seuils.

CD&R aurait le droit de proposer la nomination du premier président du Conseil de surveillance. Postérieurement, si la participation d'Eurazeo ou de MLGPE devenait supérieure de plus de 50 % à celle de CD&R, Eurazeo ou MLGPE, selon le cas, pourrait, dans certaines conditions, proposer la nomination du président du Conseil de surveillance.

Le Pacte Rexel prévoirait également d'instaurer au sein du Conseil de surveillance quatre comités : un comité d'audit, un comité des rémunérations, un comité des nominations et un comité stratégique, dont la composition et les missions sont décrites au paragraphe 16.1.2.8 « Comités » et au paragraphe 16.3 « Fonctionnement des comités ».

Les stipulations du Pacte Rexel entreraient en vigueur lors de l'introduction en bourse de Rexel S.A. et resteraient en vigueur jusqu'à la date la plus éloignée entre le second anniversaire de la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A. et la date à laquelle CD&R, Eurazeo et MLGPE cesseraient de détenir collectivement au moins 40% du capital de Rexel S.A., directement ou indirectement. Les stipulations du Pacte Rexel cesseraient d'être applicables à toute partie dont la participation directe ou indirecte au capital de Rexel S.A. deviendrait inférieure à 5%.

18.4.3 | Le Contrat de Liquidité

Le Contrat de Liquidité serait conclu entre CD&R, Eurazeo, MLGPE, Ray Investment S.à r.l. et, le cas échéant, la Caisse de Dépôt et de Placement du Québec ainsi que Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P.

Sous réserve de certaines exceptions, les parties au Contrat de Liquidité s'interdiraient de céder les actions de Rexel S.A. qu'elles détiendront pendant une période prenant fin le 31 décembre 2007.

A l'expiration de leurs engagements de conservation, les actionnaires pourraient, sous certaines conditions :

— céder des actions de Rexel S.A. sur le marché pour un volume maximum représentant 10 millions d'euros par période de trente jours, sous réserve d'avoir au préalable informé les autres actionnaires ; et

— mettre en œuvre (i) la cession d'actions de Rexel S.A. par l'intermédiaire de la vente d'un bloc d'actions, dont le produit serait estimé au minimum à 75 millions d'euros, ou (ii) une offre secondaire d'actions de Rexel S.A. au public, dont le produit serait estimé au minimum à 150 millions d'euros (étant précisé qu'une telle offre ne pourra être initiée dans un délai de six mois après la réalisation d'une offre similaire). Les autres parties au Contrat de Liquidité

pourraient participer à ces cessions par blocs et à ces offres au public, au pro rata de leurs participations respectives.

Les transferts d'actions de Rexel S.A. entre affiliés seraient autorisés à tout moment, sous réserve de l'adhésion du bénéficiaire du transfert aux dispositions du Contrat de Liquidité.

Par ailleurs, le Contrat de Liquidité ne s'appliquerait pas aux opérations de bourse ou de gestion d'actifs réalisées par toute banque ou société de gestion d'actifs affiliée à CD&R, Eurazeo ou MLGPE.

Le Contrat de Liquidité prévoirait par ailleurs que toute cession d'actions de Rexel S.A. à un concurrent du Groupe serait soumise à l'approbation préalable de CD&R, Eurazeo et MLGPE (à l'exclusion toutefois des cessions d'actions effectuées dans le cadre d'une offre publique d'achat portant sur 100% des actions de Rexel S.A.).

Le Contrat de Liquidité entrerait en vigueur le jour de la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A. et prendrait fin à la date la plus éloignée entre (i) le deuxième anniversaire de la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A. ou (ii) la date à laquelle les parties au contrat viendraient à détenir une participation collective directe ou indirecte dans le capital de Rexel S.A. inférieure à 40 %. En outre, le Contrat de Liquidité cesserait de s'appliquer à un actionnaire à partir du moment où celui-ci viendrait à détenir une participation directe ou indirecte dans le capital de Rexel S.A. inférieure à 5 %.

18.4.4 | L'Accord Particulier

L'Accord Particulier a été conclu le 13 février 2007 entre Ray Investment S.à r.l., CD&R, Eurazeo, MLGPE, Caisse de Dépôt et de Placement du Québec et Citigroup Venture Capital Equity Partners L.P. afin d'organiser leurs relations dans le cadre du projet d'introduction en bourse de Rexel S.A.

Aux termes de cet Accord Particulier, les parties s'engageraient à ne pas céder d'actions de Rexel S.A. pendant une période commençant à compter de la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A. et prenant fin le 31 décembre 2007.

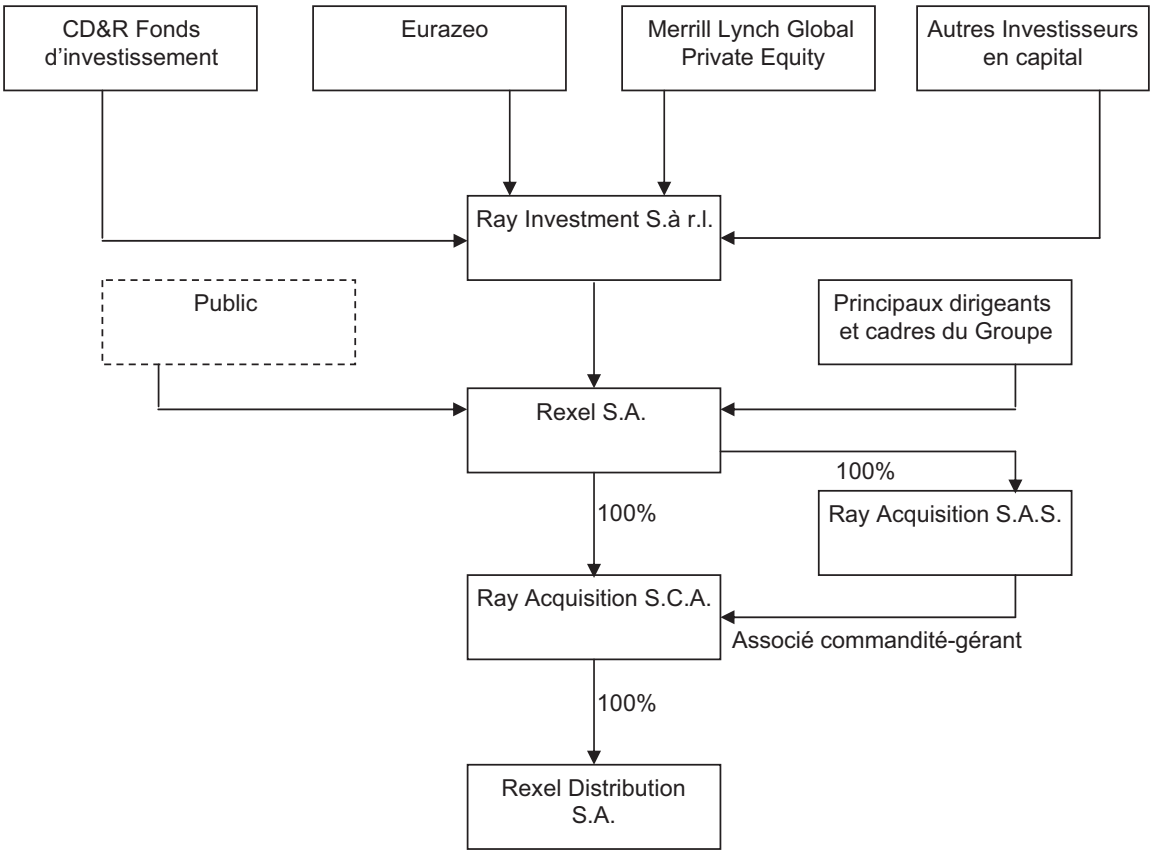
Par ailleurs, postérieurement à la réalisation de l'introduction en bourse de Rexel S.A., chacun des associés de Ray Investment S.à r.l. aurait la possibilité de demander à cette société de procéder, à compter du 1er janvier 2008, au rachat de l'intégralité des parts qu'il détiendra alors dans Ray Investment S.à r.l. et de recevoir en échange la quote-part correspondante d'actions de Rexel S.A. détenues par Ray Investment S.à r.l.

En outre, dans l'hypothèse où Ray Investment S.à r.l procéderait à une réduction de capital par voie de rachat de parts sociales, financée par le produit des cessions d'actions réalisées le cas échéant dans le cadre de l'introduction en bourse de Rexel S.A., chacun des associés de Ray Investment S.à r.l. pourra demander à participer à cette réduction de capital à due proportion de sa participation dans Ray Investment S.à r.l. et à recevoir, en contrepartie de ses parts, soit un prix en numéraire, soit des actions de Rexel S.A. détenues par Ray Investment S.à r.l., et ce, même si cette réduction de capital intervient avant le 1er janvier 2008.

18.5 | Description des opérations de restructuration

18.5.1 | Structure du Groupe après la restructuration

À l'issue des opérations de restructuration décrites ci-dessous et de l'introduction en bourse envisagée, la structure simplifiée de détention du capital de Rexel S.A. sera la suivante :



18.5.2 | Description des opérations de restructuration

Afin de permettre une simplification de la structure de Rexel S.A. et de procéder à un débouclage des opérations de financement liées à l'Acquisition, Rexel S.A. et ses actionnaires directs et indirects envisagent de mettre en œuvre les opérations décrites ci-dessous.

18.5.2.1 | Opérations de refinancement

Le Groupe a l'intention de procéder à un refinancement d'une partie de son endettement, conditionné à l'admission aux négociations des actions Rexel S.A. sur un marché réglementé pour un produit d'émission envisagé d'un minimum de 800 millions d'euros.

A cet effet, Rexel S.A. a conclu le 15 février 2007 un nouveau contrat de crédit, le Contrat de Crédit Senior 2007 (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 »). Le financement lié au Contrat de Crédit Senior 2007 et les produits de l'introduction en bourse envisagée de Rexel S.A. permettraient de refinancer les crédits existants au titre du Contrat de Crédit Senior 2005 (voir paragraphe 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005) et, le cas échéant, de rembourser les Obligations Senior Subordonnées (10.2.3 « Obligations Senior Subordonnées »). En outre, Rexel S.A. envisage de capitaliser les prêts d'actionnaires consentis par Ray Investment S.à r.l. et Ray Finance L.P. dans les conditions décrites au paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires ».

Sur la base de l'année 2006, en tenant compte des acquisitions effectuées en 2006 comme si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2006, de la structure financière qui serait celle postérieurement à

la mise en œuvre du projet d'introduction en bourse augmenté des frais liés au refinancement, la dette nette au 31 décembre 2006 aurait été d'environ 2.034 millions d'euros, déduction faite du produit de l'augmentation de capital d'une taille illustrative de 1 milliard d'euros, prime d'émission incluse.

Sur la base des opérations décrites ci-dessus et d'une augmentation de capital d'une taille illustrative de 1 milliard d'euros, prime d'émission incluse, le Groupe estime que la structure de l'endettement du Groupe au 31 décembre 2006 aurait été la suivante :

(en millions d'euros)	**Avant réalisation du projet d'introduction en bourse et opérations de refinancement**	**Après réalisation du projet d'introduction en bourse et opérations de refinancement[1]**
Prêts d'actionnaires	(1.040)	—
Contrat de Crédit Senior	(1.604)	(1.306)
Obligations Senior Subordonnées	(600)	—
Programmes de cession de créances commerciales	(1.008)	(1.008)
Autres dettes et trésorerie	351	280
Endettement net	**(3.901)**	**(2.034)**

* sur la base d'une augmentation de capital de 1 milliard d'euros

(1) Hors frais liés à l'introduction en bourse

Sur la base des opérations décrites ci-dessus, de sa structure financière au 31 décembre 2006 et des charges financières payées en 2006, le Groupe estime que les opérations de refinancement devraient lui permettre de réduire sa charge financière annuelle d'environ 155 millions d'euros, notamment grâce aux économies sur les frais financiers au titre des Obligations Senior Subordonnées et du Contrat de Crédit Senior 2005, et, ainsi, de ramener sa charge financière annuelle nette à un montant d'environ 127 millions d'euros.

Sur la base des opérations décrites ci-dessus et d'une augmentation de capital d'une taille illustrative de 1 milliard d'euros, prime d'émission incluse, le Groupe estime que la charge financière annuelle du Groupe au 31 décembre 2006 aurait été la suivante :

	Charge financière annuelle pro forma 2006		**Charge financière**
(en millions d'euros)	**Avant réalisation du projet d'introduction en bourse et opérations de refinancement**	**Retraitements**	**Après réalisation du projet d'introduction en bourse et opérations de refinancement[1]**
Prêts d'actionnaires (charges sans impact en trésorerie)	44	— Remboursement des prêts d'actionnaires	0
Contrat de Crédit Senior	114	— Impact de la réduction de l'endettement — Taux moyen effectif de 5,1 % contre 7,1 % auparavant	67
Obligations Senior Subordonnées	56	— Remboursement des Obligations Senior Subordonnées	0
Programmes de cession de créances commerciales	44		44
Autres charges financières nettes	26	— Réduction du montant des amortissements liés aux charges financières nettes	16
Total	**283**		**127**
Dont impact en trésorerie	*226*		*125*
Dont sans impact en trésorerie	*57*		*2*

(1) Hors frais liés à l'introduction en bourse.

En conséquence, le Groupe estime que la structure de capital de Rexel S.A. postérieure à la réalisation de son projet d'introduction en bourse devrait correspondre à un ratio d'endettement net rapporté à l'EBITA Pro Forma Ajusté 2006 augmenté des amortissements compris entre 2,8 et 3,4.

18.5.2.2 | Simplification de la structure de contrôle

Dans l'éventualité de la réalisation du projet d'introduction en bourse par admission aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, Rexel S.A. envisage d'absorber Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. Ces opérations de fusion permettront de simplifier la structure de capital de Rexel S.A. en offrant aux associés de Rexdir S.A.S. (les Principaux Dirigeants du Groupe) et de Rexop S.A.S. (les Principaux Cadres du Groupe) la possibilité de devenir actionnaires de Rexel S.A. La réalisation de ces opérations, telles que décrites ci-dessous, interviendrait immédiatement après la fixation définitive du prix de l'introduction en bourse envisagée et avant les premières négociations des actions de Rexel S.A.

Le Directoire de Rexel S.A. déterminera, sur la base du prix de l'introduction en bourse ainsi fixé, le nombre d'actions de Rexel S.A. que pourra souscrire Rexdir S.A.S. sur exercice des bons de souscription (les « BSA ») attachés aux actions qu'elle détient dans Rexel S.A. (voir paragraphe 21.1.4.1 « Actions à bons de souscription d'actions »). Tout ou partie des associés respectifs de Rexdir S.A.S. et de Rexop S.A.S. souscriront ensuite à une augmentation de capital de ces sociétés dont le produit servira : (a) pour Rexdir, (i) à financer la souscription des actions de Rexel S.A. sur exercice des BSA et (ii), dans l'hypothèse où Rexdir aurait des passifs, à couvrir l'intégralité desdits passifs (à l'exception des obligations émises par Rexdir qui seront capitalisées préalablement à la réalisation de la fusion de Rexdir dans Rexel S.A.) et (b) pour Rexop S.A.S., dans l'hypothèse où celle-ci aurait des passifs, à couvrir l'intégralité de ces passifs.

Les Principaux Dirigeants du Groupe, ou un véhicule ad hoc qu'ils constitueront et détiendront dans les mêmes proportions que Rexdir S.A.S., emprunteront pour financer l'augmentation de capital de Rexdir S.A.S. dont le produit servira à souscrire les actions nouvelles lors de l'exercice des BSA. Afin de rembourser leurs emprunts, les Principaux Dirigeants du Groupe, ou le véhicule ad hoc qu'ils auront constitué, le cas échéant, pourraient céder sur le marché dans le cadre de l'introduction en bourse une part minoritaire de la participation qu'ils viendraient à détenir dans le capital de Rexel S.A. à l'issue de la réalisation des opérations de fusion-absorption.

Rexdir S.A.S. exercera ensuite ses BSA et versera à Rexel S.A. le prix de souscription des actions nouvelles de la Société ainsi souscrites.

Les Assemblées générales extraordinaires des actionnaires respectifs de Rexdir S.A.S., Rexop S.A.S. et Rexel S.A. seront appelées à statuer sur les fusions-absorptions de Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. par Rexel S.A. après la fixation définitive du prix de l'introduction en bourse et avant les premières négociations des actions Rexel S.A. Dans la mesure où les actifs respectifs de Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. seront uniquement constitués d'actions Rexel S.A. et, le cas échéant, de liquidités destinées à couvrir leurs éventuels passifs, le nombre d'actions Rexel S.A. émises en faveur des actionnaires respectifs de Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. sera égal au nombre d'actions Rexel S.A. respectivement détenues par Rexdir S.A.S. et Rexop S.A.S. au moment de ces fusions.

19. | OPERATIONS AVEC LES APPARENTES

19.1 | Principales opérations avec les apparentés

Depuis le 1er janvier 2004, les opérations importantes conclues ou qui se sont poursuivies entre Rexel S.A. et des personnes apparentées concernent les opérations suivantes :

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Investment S.à r.l. en date du 25 janvier 2005 d'un montant de 54.700.000 euros, qui a été incorporé au capital de Rexel S.A. le 21 mars 2005 ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Investment S.à r.l. en date du 28 février 2005 d'un montant de 54.900.000 euros, qui a été incorporé au capital de Rexel S.A. le 9 mars 2005 ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Investment S.à r.l. en date du 15 mars 2005 d'un montant de 514.360.000 euros, qui a été incorporé au capital de Rexel S.A. le 21 mars 2005 ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Investment S.à r.l. en date du 15 mars 2005 d'un montant de 10.800.000 euros, qui a été remboursé à hauteur de 0,5 million d'euros et de 1,3 millions d'euros les 2 mars 2006 et 10 avril 2006. Le solde de ce prêt est de 9 millions d'euros au 31 décembre 2006 ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Finance L.P. en date du 25 janvier 2005, d'un montant de 492.300.000 euros ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Finance L.P. en date du 15 mars 2005 d'un montant de 443.700.000 euros ;

— emprunt contracté par Rexel S.A. auprès de Ray Finance L.P. en date du 15 mars 2005 d'un montant de 16.200.000 euros ;

— emprunt contracté par Ray Acquisition S.C.A. auprès de Rexel S.A. en date du 25 janvier 2005 d'un montant de 547.000.000 euros. Le 21 mars 2005, un montant de 54,7 millions d'euros plus 0,2 million d'euros d'intérêts courus à cette date a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. Le solde de ce prêt est de 492,3 millions d'euros ;

— emprunt contracté par Ray Acquisition S.C.A. auprès de Rexel S.A. en date du 28 février 2005 d'un montant de 54.900.000 euros qui a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. le 9 mars 2005 ;

— une ligne de crédit contractée par Ray Acquisition S.C.A. auprès de Rexel S.A. en mars 2005 d'un montant de 41,7 millions d'euros qui n'a pas été utilisée ;

— une ligne de crédit contractée par Ray Acquisition S.C.A. auprès de Rexel S.A. en mars 2005 d'un montant de 53,4 millions d'euros qui n'a pas été utilisée ;

— emprunt contracté par Ray Acquisition S.C.A. auprès de Rexel S.A. en date du 15 mars 2005 d'un montant de 985.060.000 euros. Le 21 mars 2005, un montant de 514,4 millions d'euros plus 0,7 million d'euros d'intérêts courus à cette date a été incorporé au capital de Ray Acquisition S.C.A. Le solde de ce prêt est de 470,7 millions d'euros ;

— signature par Rexel S.A. (i) du Contrat de Crédit Senior 2005 lui donnant accès à des lignes de crédit d'un montant total maximum en principal d'environ 2 427 000 000 euros et conclu entre Ray Acquisition S.C.A. en qualité d'emprunteur et de garant, Rexel S.A. en qualité de garant et les établissements financiers parties audit contrat et (ii) d'un avenant au Contrat de Crédit Senior 2005. Cet avenant a principalement pour objet de préciser certaines modalités applicables en cas de cession par les banques de leurs droits et obligations au titre du Contrat de Crédit Senior 2005 ;

— conclusion de trois contrats de prestations de services entre, (i) Ray Acquisition S.C.A. et Clayton, Dubilier & Rice, Inc., (ii) Ray Acquisition S.C.A. et Merrill Lynch Global Private Equity, et (iii) Ray Acquisition S.C.A. et Eurazeo (voir paragraphe 7.3.3.1 « Contrats de prestations de services avec les actionnaires du Groupe ») ;

— signature par Rexel S.A. le 12 décembre 2005 d'une convention d'intégration fiscale. Rexel S.A. a opté le 9 mars 2005, pour la constitution d'un nouveau groupe fiscal intégré entre Ray Acquisition S.A.S., Ray Acquisition S.C.A. et Rexel S.A., dont Rexel S.A. est tête de groupe ;

— signature par Rexel S.A. le 15 février 2007 du Contrat de Crédit Senior 2007 (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 »).

19.2 | Rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

19.2.1 | Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées pour l'exercice 2006

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex
France

ERNST & YOUNG Audit
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex

Ray Holding, S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.)

Siège social : 189-193 boulevard Malesherbes — 75017 Paris

Capital social : €.630 457 740

Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées

Exercice clos le 31 décembre 2006

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous devons vous présenter un rapport sur les conventions réglementées dont nous avons été avisés.

1 | Conventions autorisées au cours de l'exercice

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence de conventions, mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article 117 du décret du 23 mars 1967 et de l'article 19 des statuts, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention visée aux articles L.225-86 et L.227-10 du Code de commerce.

2 | Conventions approuvées au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice

Par ailleurs, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, approuvées au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

Contrats d'emprunts auprès de la société Ray Investment S.à r.l.

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005 a autorisé la conclusion par la société d'emprunts auprès de Ray Finance L.P. et/ou de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal d'environ K€ 550 000.

Votre conseil d'administration en date du 28 février 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un emprunt complémentaire auprès de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 54 900.

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs emprunts additionnels auprès de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 548 000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, votre société a comptabilisé, au titre de ces emprunts, des charges d'intérêt pour un montant de K€ 441. Le total des emprunts auprès de la société Ray Investment S.à r.l. s'élève à un montant de K€ 9 728 au 31 décembre 2006.

Contrats d'emprunt auprès de la société Ray Finance L.P.

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005 a autorisé la conclusion par la Société d'emprunts auprès de Ray Finance L.P. et/ou de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal d'environ K€ 550 000.

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs emprunts additionnels auprès de Ray Finance L.P. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 492 000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, votre société a comptabilisé, au titre de ces emprunts, des charges d'intérêt pour un montant de K€ 35 525. Le total des emprunts auprès de la société Ray Finance L.P. s'élève à un montant de K€ 1 030 156 au 31 décembre 2006.

Contrats de prêts consentis à la société Ray Acquisition S.C.A.

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005, après avoir pris connaissance des projets d'acquisition par Ray Acquisition S.C.A. des titres de REXEL, a autorisé la conclusion par la société de contrats de prêts consentis à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de € 700 000 000.

Votre conseil d'administration en date du 28 février 2005 a autorisé la conclusion par la Société du contrat de prêt complémentaire consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 54 900 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 1), du contrat de prêt consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 41 700 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 2), du contrat de prêt consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 53 400 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 3).

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs contrats de prêts à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 1 040 000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, votre société a comptabilisé, au titre de ces prêts, des produits d'intérêt pour un montant de K€ 82 096. Le total des prêts accordés à la société Ray Acquisition S.C.A. s'élève à un montant de K€ 1 108 672 au 31 décembre 2006.

Sûretés accordées

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un Contrat de Crédit Senior intitulé « *Credit Agreement Relating to the Acquisition of Rexel S.A.* » en qualité de garant des obligations de Ray Acquisition S.C.A. et d'autres emprunteurs ou garants au titre du Contrat de Crédit Senior.

Après avoir pris acte que le Contrat de Crédit Senior requiert que la société constitue des sûretés, le conseil d'administration a approuvé la constitution par la Société des sûretés suivantes :

— Un acte de nantissement de compte d'instruments financiers intitulé « *Shares Account Pledge Agreement* », aux termes duquel la société affectera en nantissement au profit des prêteurs les actions de Ray Acquisition S.C.A. qu'elle détient ou sera amenée à détenir ; et

— Un acte de délégation imparfaite à la société Ray Acquisition S.C.A. aux termes duquel la société délègue Ray Acquisition S.C.A., au profit des créanciers au titre du Contrat de Crédit Senior, dans le remboursement de sommes dues au titre des contrats de prêts intra-groupe qu'elle a conclus ou serait amenée à conclure.

Conventions de subordination et de rang

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion de conventions de subordination et de rang intitulées « *Intercreditor Deeds* » organisant les relations et déterminant notamment le rang de priorité entre les différents créanciers concourant aux divers financements mis en place dans le contexte de ces opérations, et notamment une convention de subordination et de rang intitulée « *Investor Debt and Intra-Group Debt Subordination Deed* » devant être conclue avec Ray Acquisition S.C.A. et certains établissements financiers organisant les relations et déterminant le rang de priorité entre les créanciers au titre du Contrat de Crédit Senior, certains investisseurs et la société en sa qualité de créancier au titre de contrats de prêts d'actionnaires accordés à Ray Acquisition S.C.A.

Contrats de prestations de services

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société de contrats formalisant les différentes prestations de services et de conseils et précisant les conditions dans lesquelles la société pourrait de nouveau bénéficier de l'assistance de membres du Consortium et / ou de leurs affiliés et notamment :

— du contrat de prestations de services avec la société Clayton, Dubilier & Rice Inc.,

— du contrat de prestations de services avec la société Merill Lynch Global Private Equity,

— du contrat de prestations de services avec la société Eurazeo.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, la société n'a comptabilisé aucune charge relative à ces contrats de prestations de services.

Pacte d'actionnaires intitulé « Security Holders' Agreement »

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 a autorisé la société à la conclusion d'un pacte d'actionnaires intitulé « *Security Holders' Agreement* » avec les sociétés Ray Investment S.à r.l., Rexdir et Rexop S.A.S.

Contrat intitulé « Liquidity Agreement »

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 a autorisé la société à la conclusion d'un contrat intitulé « Liquidity Agreement » avec les sociétés Ray Investment S.à r.l. et les actionnaires de Rexdir.

« Shareholders Agreement »

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 a ratifié :

— une convention intitulée « *Shareholders Agreement* » conclue le 11 avril 2005 avec les sociétés CDR Ray Investor S.à r.l., CDR Ray Co-Investor S.à r.l., CDR Ray Investor III S.à r.l., ML Ray Investor S.à r.l., ML Ray Co-Investor S.à r.l., Ray France S.A.S., Ray Investment S.à r.l., Ray Acquisition S.C.A. et Ray Acquisition S.A.S. aux fins de régir les relations entre les

actionnaires de Ray Investment S.à r.l. et de définir les règles de gouvernement d'entreprise que lesdits actionnaires entendent mettre en œuvre au sein de Ray Investment S.à r.l. et de ses principales filiales, et

— une convention intitulée « *Amended and restated Shareholders Agreement* » conclue le 26 mai 2005 avec les mêmes parties ainsi que la Caisse de dépôt et placement du Québec et CVC Ray Investor S.à r.l. ayant pour objet de modifier la convention intitulée « *Shareholders Agreement* ».

Convention d'intégration fiscale

Nature, objet et modalités :

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 9 mars 2005 la société à signer la convention d'intégration fiscale dans le cadre du nouveau groupe fiscal intégré entre Ray Acquisition S.A.S., Ray Acquisition S.C.A., dont votre société serait tête de groupe. Par cette option, Ray Holding S.A.S. s'est constituée, pour une période de 5 exercices à compter du 1er janvier 2005, seule redevable de l'impôt sur les sociétés. Chaque filiale supporte la charge d'impôt sur les sociétés calculée sur ses résultats propres. Les économies d'impôt réalisées sont appréhendées par la société tête de groupe de l'intégration fiscale.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, votre société a comptabilisé, au titre de cette convention, un produit d'intégration fiscale pour un montant de K€ 55.346. La créance au bilan s'élève au même montant au 31 décembre 2006.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Paris-La Défense, le 14 février 2007

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit
Département de KPMG S.A.	
Hervé Chopin	Pierre Bourgeois	Jean Bouquot
Associé	*Associé*	Associé

19.2.2 | Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées pour l'exercice 2005

ERNST & YOUNG	Ernst & Young SAS à capital variable 344 366 315 R.C.S. Nanterre	Tour Ernst & Young Faubourg de l'Arche Adresse postale: 92037 Paris-La Défense cedex Téléphone : 01.46.93.60.00

Ray Holding, S.A.S.

Exercice clos le 31 décembre 2005

Rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées

Mesdames, Messieurs les Associés,

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Nous avons été avisées des conventions visées à l'article L. 227 10 du Code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

1 | Contrats d'emprunts auprès de la société Ray Investment S.à r.l.

Personne concernée : Ray Investment S.à r.l.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005 a autorisé la conclusion par la société d'emprunts auprès de Ray Finance L.P. et/ou de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal d'environ K€ 550.000.

Votre conseil d'administration en date du 28 février 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un emprunt après de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 54.900.

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs emprunts auprès de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 548.000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, votre société a comptabilisé, au titre de ces emprunts, des charges d'intérêt pour un montant de K€ 927. Le total des emprunts auprès de la société Ray Investment S.à r.l. s'élève à un montant de K€ 10.800 au 31 décembre 2005.

2 | Contrats d'emprunts auprès de la société Ray Finance L.P.

Personne concernée : Ray Finance L.P.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005 a autorisé la conclusion par la Société d'emprunts auprès de Ray Finance L.P. et/ou de Ray Investment S.à r.l. à concurrence d'un montant total maximum en principal d'environ K€ 550.000.

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs emprunts après de Ray Finance L.P. à concurrence d'un montant total maximum en principal de K€ 492.000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, votre société a comptabilisé, au titre de ces emprunts, des charges d'intérêt pour un montant de K€ 33.782. Le total des emprunts auprès de la société Ray Finance L.P. s'élève à un montant de K€ 952.000 au 31 décembre 2005.

3 | Contrats d'emprunts auprès de la société Ray Acquisition S.C.A.

Personne concernée : Ray Acquisition S.C.A.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 25 janvier 2005, après avoir pris connaissance des projets d'acquisition par Ray Acquisition S.C.A. des titres de Rexel S.A., a autorisé la conclusion par la société de contrats de prêts consentis à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de € 700.000.000.

Votre conseil d'administration en date du 28 février 2005 a autorisé la conclusion par la Société du contrat de prêt consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de

K€ 54.900 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 1), du contrat de prêt consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€41.700 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 2), du contrat de prêt consenti à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 53,400 (le Contrat Intra-Groupe Tranche 1).

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un ou plusieurs contrats de prêts à Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total maximum en principal de K€ 1.040.000.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, votre société a comptabilisé, au titre de ces prêts, des produits d'intérêt pour un montant de K€ 64.509. Le total des prêts accordés à la société Ray Acquisition S.C.A. s'élève à un montant de K€ 962.924 au 31 décembre 2005.

4 | Sûretés accordées

Personne concernée : Ray Acquisition S.C.A.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société d'un Contrat de Crédit Senior intitulé « *Credit Agreement Relating to the Acquisition of Rexel S.A.* » en qualité de garant des obligations de Ray Acquisition S.C.A. et d'autres emprunteurs ou garants au titre du Contrat de Crédit Senior.

Après avoir pris acte que le Contrat de Crédit Senior requiert que la société constitue des sûretés, le conseil d'administration a approuvé la constitution par la Société des sûretés suivantes :

— un acte de nantissement de compte d'instruments financiers intitulé « *Shares Account Pledge Agreement* », aux termes duquel la société affectera en nantissement au profit des prêteurs les actions de Ray Acquisition S.C.A. qu'elle détient ou sera amenée à détenir ; et

— un acte de délégation imparfaite aux termes duquel la société délègue Ray Acquisition S.C.A., au profit des créanciers au titre du Contrat de Senior, dans le remboursement des sommes dues au titre des contrats de prêts intra-groupe qu'elle a conclu ou serait amenée à conclure à la société Ray Acquisition S.C.A.

5 | Conventions de subordination et de rang

Personne concernée : Ray Acquisition S.C.A.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion de subordination et de rang intitulée « *Intercreditor Deeds* » organisant les relations et déterminant notamment le rang de priorité entre les différents créanciers concourant aux divers financements mis en place dans le contexte de ces opérations, et notamment une convention de subordination et de rang intitulée « Investor Debt and Intra-Group Debt Subordination Deed » devant être conclue avec Ray Acquisitions S.C.A. et certains établissements financiers organisant les relations et déterminant le rang de priorité entre les créanciers au titre du Contrat de Crédit Senior, certains investisseurs et la société en sa qualité de créancier au titre de contrats de prêts d'actionnaires accordés à Ray Acquisition S.C.A.

6 | Contrats de prestations de services

Personnes concernées : Clayton, Dubilier & Rice Inc., Merill Lynch Global Private Equity et Eurazeo (le « Consortium »)

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 9 mars 2005 a autorisé la conclusion par la société de contrats formalisant les différentes prestations de services et de conseils et précisant les conditions

dans lesquelles la société pourrait de nouveau bénéficier de l'assistance de membres du Consortium et/ou de leurs affiliés et notamment :

— du contrat de prestations de services avec la société Clayton, Dubilier & Rice Inc.,

— du contrat de prestations de services avec la société Merill Lynch Global Private Equity,

— du contrat de prestations de services avec la société Eurazeo,

— au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, la société n'a comptabilisé aucune charge relative à ces prestations de services.

7 | Pacte d'actionnaires intitulé « Security Holders' Agreement »

Personnes concernées : Ray Investment S.à.r.l., Rexdir et Rexop S.A.S.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 autorise la société à la conclusion d'un pacte d'actionnaires intitulé « Security Holders' Agreement » avec les sociétés Ray Investment S.à r.l., Rexdir et Rexop S.A.S.

8 | Contrat intitulé « Liquidity Agreement »

Personnes concernées : Ray Investment S.à r.l et les actionnaires de Rexdir

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 a autorisé la société à la conclusion d'un contrat intitulé « Liquidity Agreement » avec les sociétés Ray Investment S.à r.l et les actionnaires de Rexdir.

9 | « Shareholders Agreement »

Personnes concernées: CDR Ray Investor S.à r.l., CDR Ray Co Investor III S.à r.l., ML Ray Investor S.à r.l., ML Ray Co Investor S.à r.l., Ray France S.A.S., Ray Investment S.à r.l. et Ray Acquisition S.A.S.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration en date du 27 juin 2005 a ratifié :

— une convention intitulée « Shareholders Agreement » conclue le 11 avril 2005 avec les sociétés CDR Ray Investor S.à r.l., CDR Ray Co Investor S.à r.l., CDR Ray Investor III S.à r.l., ML Ray Investor S.à r.l., ML Ray Co Investor S.à r.l., Ray France S.A.S., Ray Investment S.à r.l., Ray Acquisitions S.C.A. et Ray Acquisition S.A.S. aux fins de régir les relations entre les actionnaires de Ray Investment S.à r.l. et de définir les règles de gouvernement d'entreprise que lesdits actionnaires entendent mettre en œuvre au sein de Ray Investment S.à r.l. et de ses principales filiales et,

— une convention intitulée « *Amended and restated Shareholders Agreement* » conclue le 26 mai 2005 avec les mêmes parties ainsi que la Caisse de dépôt et placement du Québec et CVC Ray Investor S.à.r.l. ayant pour objet de modifier la convention intitulée « *Shareholders Agreement* ».

10 | Convention d'intégration fiscale

Personnes concernées : Ray Acquisition S.C.A. et Ray Acquisition S.A.S.

Nature, objet et modalités

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 9 mars 2005 la société à signer la convention d'intégration fiscale dans le cadre du nouveau groupe fiscal intégré entre Ray Acquisition S.A.S., Ray Acquisition S.C.A., dont votre société serait tête de groupe. Par cette option votre société s'est constituée, pour une période de cinq exercices à compter du 1er janvier 2005, seule redevable de l'impôt sur les sociétés (ci après dénommé « I.S. »), de la contribution additionnelle assise sur l'impôt sur les sociétés prévue à l'article 235 ter ZA du Code Général des Impôts, de la contribution sociale sur les bénéfices des sociétés prévue à l'article 235 ter ZC du Code Général des Impôts, du prélèvement exceptionnel de 25% prévu à l'article 95 de la loi n° 2003-1311 du 30 décembre 2003, de l'imposition forfaitaire annuelle, et de la taxe exceptionnelle de 2,5% applicable dans certains conditions, à la réserve spéciale des plus valeurs à long terme figurant au passif des sociétés du groupe, dus par le groupe formé par elle-même et les Filiales dont elle détient directement ou indirectement 95% au moins du capital, en application des articles 223 A et suivants du Code Général des Impôts (ci-après dénommée « Convention d'intégration Fiscale »).

Paris-La Défense, le 3 mars 2006

Le Commissaire aux Comptes

ERNST & YOUNG AUDIT

Jean Bouquot Pierre Bourgeois

20. | INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE REXEL S.A. ET DE REXEL DISTRIBUTION S.A.

Rexel S.A. est une société holding constituée en décembre 2004, qui n'a pas d'activité opérationnelle propre et qui a acquis Rexel Distribution S.A. et ses filiales, par l'intermédiaire de sa filiale Ray Acquisition S.C.A., le 16 mars 2005. Le présent document de base ne contient donc pas de comptes pour Rexel S.A. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004. En outre, les comptes consolidés de Rexel S.A. présentés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005 ne comprennent l'activité de Rexel Distribution que pour la période du 16 mars 2005 au 31 décembre 2005. Pour cette raison et dans la mesure où Rexel S.A. présente un historique financier complexe, le présent document de base inclut les comptes de Rexel Distribution S.A.

En conséquence, le présent chapitre contient :

— les comptes consolidés de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 préparés conformément aux normes IFRS telles qu'applicables à ces dates ;

— les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 (qui incluent des données comparatives retraitées en normes IFRS pour l'exercice clos le 31 décembre 2004), préparés conformément aux normes IFRS telles qu'applicables à ces dates. Le présent document de base inclut également les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. pour l'exercice clos le 31 décembre 2004 préparés conformément aux normes comptables françaises telles qu'applicables à cette date, ainsi qu'une note portant sur la transition aux normes IFRS ;

— les informations financières consolidées pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 afin de refléter l'impact que les Opérations (voir paragraphe 20.3 « Informations financières pro forma ») auraient eu sur les comptes consolidés de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005. Les informations financières pro forma ont été préparées sur la base des états financiers consolidés et audités de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005, tels qu'ajustés des éléments relatifs aux Opérations.

Les comptes de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 ainsi que les comptes de Rexel Distribution S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004 ont été arrêtés avant les changements de dénomination sociale de Rexel S.A. et de Rexel Distribution S.A. En conséquence, les comptes qui figurent dans le présent chapitre 20 mentionnent les anciennes dénominations sociales de Rexel S.A. et Rexel Distribution S.A., soit respectivement, d'une part, Ray Holding S.A.S. et Ray Holding S.A. et, d'autre part, Rexel S.A.

20.1 | Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.)

20.1.1 | Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005

20.1.1.1 | Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

20.1.1.1.1 | Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Notes	2006	2005[(a)]
Chiffre d'affaires	*4*	9 298,9	5 999,3
Coût des ventes		(6 953,3)	(4 484,4)
Marge brute		**2 345,6**	**1 514,9**
Frais administratifs et commerciaux	*5*	(1 772,0)	(1 194,1)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	*4*	**573,6**	**320,8**
Autres produits	*7.1*	9,0	4,4
Autres charges	*7.2*	(58,9)	(13,5)
Résultat opérationnel		**523,7**	**311,7**
Produits financiers		31,8	20,9
Coût de l'endettement financier		(254,4)	(178,2)
Autres charges financières		(29,4)	(20,2)
Charges financières (nettes)	*8*	*(252,0)*	*(177,5)*
Résultat net avant impôt		**271,7**	**134,2**
Produit (charge) d'impôt sur le résultat	*9*	(82,8)	4,2
Résultat net		**188,9**	**138,4**
Dont :			
Résultat net — Part du Groupe		188,9	138,3
Résultat net — Part des minoritaires		—	0,1
Résultat net par action (en euros)	*15*	3,00	2,81
Résultat net dilué par action (en euros)	*15*	2,96	2,81

(a) incluant l'acquisition de Rexel à compter du 16 mars 2005.

(en millions d'euros)	Notes	Exercice clos au 31 décembre 2006	2005
Actif			
Goodwill	***3 - 10.1***	2 553,6	2 318,5
Immobilisations incorporelles	***10.1***	696,9	632,4
Immobilisations corporelles	***10.2***	268,5	237,6
Actifs financiers	***10.3***	39,3	45,9
Actifs d'impôts différés	***9.2***	136,2	82,4
Total des actifs non courants		**3 694,5**	**3 316,8**
Stocks	***11.1***	1 117,0	849,0
Créances clients	***11.2***	2 026,9	1 507,1
Créances d'impôt courant		54,6	7,1
Autres créances	***11.3***	437,0	326,2
Actifs destinés à être cédés	***11.4***	50,7	—
Trésorerie et équivalents de trésorerie	***12***	473,1	434,7
Total des actifs courants		**4 159,3**	**3 124,1**
Total des actifs		**7 853,8**	**6 440,9**
Capitaux propres			
Capital social	***13***	630,5	630,5
Prime d'émission		1,6	1,6
Réserves		350,9	207,3
Total des capitaux propres part du groupe		983,0	839,4
Intérêts minoritaires		5,6	2,8
Total des capitaux propres		**988,6**	**842,2**
Dettes			
Emprunts et dettes auprès des actionnaires (part à long terme)	***18***	543,0	521,6
Autres dettes financières (part à long terme)	***18***	3 204,4	2 472,8
Avantages du personnel	***17***	133,7	114,0
Passifs d'impôts différés	***9.2***	173,5	133,9
Provisions et autres passifs non courants	***16***	58,0	73,6
Total des passifs non courants		**4 112,6**	**3 315,9**
Emprunts et dettes auprès des actionnaires (part à court terme)	***18***	496,9	475,6
Autres dettes financières (part à court terme)	***18***	109,5	131,9
Intérêts courus	***18***	20,3	20,9
Dettes fournisseurs		1 616,1	1 283,8
Dettes d'impôt courant		25,8	15,3
Autres dettes	***20***	481,6	355,3
Passifs relatifs à des actifs destinés à être cédés	***11.4***	2,4	—
Total des passifs courants		**2 752,6**	**2 282,8**
Total des passifs		**6 865,2**	**5 598,7**
Total des passifs et des capitaux propres		**7 853,8**	**6 440,9**

20.1.1.1.3 | Tableau des flux de trésorerie

(en millions d'euros)		2006	2005[(a)]
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles			
Résultat opérationnel		523,7	311,7
Amortissements et dépréciation d'actifs		108,9	44,1
Avantages au personnel		(4,1)	(4,2)
Variation des autres provisions		(0,9)	6,1
Autres éléments opérationnels sans impact sur la trésorerie		3,5	(7,2)
Intérêts payés		(196,6)	(138,4)
Impôt payé		(127,8)	(53,1)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement		*306,7*	*159,0*
Variation des stocks	***11.1***	(33,3)	11,9
Variation des créances clients	***11.2***	(221,8)	(103,6)
Variation des dettes fournisseurs		139,4	186,7
Variations des autres créances et autres dettes		17,8	(13,3)
Variation du besoin en fonds de roulement		*(97,9)*	*81,7*
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles		208,8	240,7
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles	***10***	(62,8)	(50,9)
Produits de cession d'immobilisations corporelles		17,4	6,4
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	***3***	(840,3)	(2 215,3)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée		0,3	28,8
Variation des placements à long terme		19,3	1,2
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement		(866,1)	(2 229,8)
Flux de trésorerie provenant des activités de financement			
Produits de l'émission d'actions		—	631,5
Produits de l'emprunt auprès des actionnaires		—	963,0
Produits de l'émission d'emprunts à long terme		—	676,0
Remboursement d'emprunts à long terme	***18.1***	(1,9)	(24,9)
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	***18.1***	415,6	128,6
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	***18.1***	315,0	64,3
Remboursement des dettes résultant des contrats de location-financement	***18.1***	(27,0)	(19,6)
Trésorerie nette provenant des activités de financement		701,7	2 418,9
Augmentation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie		44,4	429,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture		434,7	
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation		(6,0)	4,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture		473,1	434,7

(a) incluant l'acquisition de Rexel à compter du 16 mars 2005.

20.1.1.1.4 | Etat des profits et des pertes comptabilisés de l'exercice

(en millions d'euros)	2006	2005
Résultat net	**188,9**	**138,4**
Ecarts de conversion	(63,8)	68,9
Couvertures de flux de trésorerie (net d'impôt)	13,0	(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	*(50,8)*	*68,2*
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**138,1**	**206,6**

(en millions d'euros)	2006	2005
Dont :		
Part du Groupe	138,5	206,3
Intérêts minoritaires	(0,4)	0,3

20.1.1.1.5 | Tableau de variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Capital social	Primes d'émission	Résultats accumulés non distribués	Réserve de conversion	Juste valeur	Total attribuable au groupe	Intérêts minoritaires	TOTAL
Au 1er janvier 2005	**0,1**					**0,1**		**0,1**
Ecarts de conversion				68,7		68,7	0,2	68,9
Couvertures de flux de trésorerie					(0,7)	(0,7)		(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**—**	**68,7**	**(0,7)**	**68,0**	**0,2**	**68,2**
Résultat net			138,3			138,3	0,1	138,4
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**138,3**	**68,7**	**(0,7)**	**206,3**	**0,3**	**206,6**
Augmentation de capital	630,4	1,6				632,0		632,0
Paiements fondés sur des actions			1,0			1,0		1,0
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées						—	2,5	2,5
Au 31 décembre 2005	**630,5**	**1,6**	**139,3**	**68,7**	**(0,7)**	**839,4**	**2,8**	**842,2**
Ecarts de conversion				(63,4)		(63,4)	(0,4)	(63,8)
Couvertures de flux de trésorerie					13,0	13,0		13,0
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**—**	**(63,4)**	**13,0**	**(50,4)**	**(0,4)**	**(50,8)**
Résultat net			188,9			188,9	—	188,9
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**188,9**	**(63,4)**	**13,0**	**138,5**	**(0,4)**	**138,1**
Augmentation de capital						—		—
Paiements fondés sur des actions			5,1			5,1		5,1
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées						—	3,2	3,2
Au 31 décembre 2006	**630,5**	**1,6**	**333,3**	**5,3**	**12,3**	**983,0**	**5,6**	**988,6**

20.1.1.1.6 | Notes annexes aux états financiers consolidés

1. Informations générales

Ray Holding S.A.S., créée le 16 décembre 2004, est la société-mère de Ray Acquisition S.C.A. constituée en vue d'acquérir Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution de matériel électrique. Cette acquisition a été réalisée le 16 mars 2005. Le Groupe comprend Ray Holding S.A.S. et ses filiales (« le Groupe » ou « Ray Holding »).

L'activité du Groupe s'exerce dans le secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique basse tension et courants faibles. Il s'adresse à une grande variété de clients et marchés dans le domaine de la construction, l'industrie et les services. Il offre une gamme variée de produits tels que l'éclairage, les conduits et câbles, les équipements d'installation électrique, le génie climatique, l'outillage, la sécurité et la communication, ainsi que les produits blancs et bruns. Le Groupe exerce principalement son activité en Europe, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et dans la zone Asie-Pacifique (Australie, Nouvelle Zélande et Chine).

Ray Holding a établi pour la première fois au 31 décembre 2005 des états financiers consolidés au titre de l'exercice du 1er janvier au 31 décembre 2005, qui incluent Rexel S.A. et ses filiales à compter de la date d'acquisition du 16 mars 2005.

Les états financiers consolidés couvrent la période du 1er janvier au 31 décembre 2006. Ils ont été arrêtés par le Président après autorisation préalable du Conseil d'Administration le 13 février 2007.

2. Principales méthodes comptables

2.1. Déclaration de conformité

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 ont été établis en conformité avec les International Financial Reporting Standards (IFRS) telles qu'approuvées par l'Union européenne (désignés ci-après comme « les états financiers »).

2.2. Préparation des états financiers

Les états financiers sont présentés en euros. Ils sont préparés sur la base du coût historique à l'exception des actifs et passifs suivants évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction et instruments financiers classés comme disponibles à la vente.

Les actifs non courants et les groupes d'actifs destinés à être cédés sont évalués au montant le plus faible entre leur valeur comptable et la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La préparation des états financiers selon les IFRS nécessite de la part de la direction d'exercer des jugements, d'effectuer des estimations et de faire des hypothèses qui ont un effet sur l'application des méthodes comptables et sur les montants des actifs et des passifs, des produits et des charges. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées régulièrement. L'effet des changements d'estimation comptable est comptabilisé au cours de la période du changement et de toutes les périodes ultérieures affectées.

Les informations sur les principales hypothèses relatives aux estimations et les jugements exercés dans l'application des méthodes comptables, dont l'effet sur les montants comptabilisés dans les états financiers est le plus significatif, sont décrites dans les notes suivantes :

— regroupements des actifs (notes 2.8 et 3),

— dépréciation du goodwill et des actifs incorporels (notes 2.8 et 10.1),

— évaluation des obligations liées aux avantages du personnel (notes 2.17 et 17),

— provisions et passifs éventuels (notes 2.19, 16 et 21),

— valorisation des instruments financiers (notes 2.5 et 19),

— reconnaissance des impôts différés actifs (notes 2.23 et 9),

— évaluation des paiements fondés sur des actions (notes 2.18 et 14).

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 sont établis suivant les principes et méthodes comptables identiques à ceux appliqués au 31 décembre 2005, les nouvelles normes et interprétations applicables en 2006 et détaillées ci-dessous n'ayant pas eu d'incidence sur les comptes du Groupe.

Nouvelles normes et interprétations applicables en 2006

— L'amendement à IAS 19 « Avantages du personnel » introduit l'option permettant de porter en capitaux propres les gains et pertes actuariels relatifs aux régimes à prestations définies et précise les informations complémentaires à fournir. Le Groupe a décidé de ne pas retenir cette option.

— L'amendement à IAS 21 « Effets des variations des cours des monnaies étrangères » relatif à l'investissement net dans une activité à l'étranger précise que les écarts de change générés par des éléments monétaires faisant partie d'un investissement net à l'étranger, qu'ils soient ou non libellés dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité ou autre que celle de l'activité à l'étranger sont reclassés en capitaux propres. Cet amendement n'a pas eu d'effet sur l'information financière présentée.

— Les amendements à la norme IAS 39 sont sans incidence sur les comptes consolidés :

  — L'amendement à IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation — couverture de flux de trésorerie au titre de transactions intra-groupes futures » précise qu'il est dorénavant possible de désigner comme élément couvert contre le risque de change, dans une relation de couverture de flux de trésorerie, une transaction intra-groupe future en devises qui est hautement probable, à condition que cette transaction soit libellée dans

une monnaie autre que la monnaie de fonctionnement de l'entité et qu'elle produise un effet sur le compte de résultat.

— L'amendement à IAS 39 « Option de juste valeur » limite l'option de juste valeur aux instruments financiers qui remplissent certaines conditions et à condition que cette désignation soit irrévocable et qu'elle soit effectuée lors de la comptabilisation initiale.

— L'amendement aux normes IAS 39 et IFRS 4 relatif aux contrats de garantie financière précise que les contrats de garantie financière entrent dans le champ d'application de la norme IAS 39.

— L'interprétation IFRIC 4 « Déterminer si un contrat contient un contrat de location » expose les circonstances dans lesquelles les contrats qui ne revêtent pas la forme juridique d'un contrat de location doivent néanmoins être comptabilisés comme tels, conformément à la norme IAS 17. Cette interprétation n'a pas eu d'effet sur les comptes du Groupe.

— Les activités de distribution de matériel électrique du Groupe ne sont pas directement concernées par l'interprétation IFRIC 6 « Passifs résultant de la participation à un marché spécifique — déchets d'équipements électriques et électroniques ». En effet, la directive de l'Union européenne relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) stipule que le coût de la gestion des déchets issus des équipements ménagers « historiques » (c'est-à-dire vendus aux ménages avant le 13 août 2005) doit être supporté par les producteurs de ce type d'équipements présents sur le marché au cours d'une période à déterminer dans les législations nationales des Etats membres. Cette interprétation n'a pas eu d'effet significatif sur les comptes du Groupe.

Nouvelles normes et interprétations d'application ultérieure approuvées par l'Union européenne

Les normes, amendements et interprétations existants au 31 décembre 2006 et applicables par le Groupe à partir du 1er janvier 2007 ne font pas l'objet d'une application anticipée par le Groupe.

Le Groupe mène actuellement des analyses afin de mesurer l'effet éventuel de leur application sur les états financiers.

— La norme IFRS 7 « Instruments financiers : informations à fournir » et l'amendement à IAS 1 « Présentation des états financiers — Informations à fournir sur le capital » requièrent de fournir des informations relatives à l'importance des instruments financiers au regard de la situation et de la performance financières de l'entité, ainsi que des informations qualitatives et quantitatives sur la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée. Des informations complémentaires relatives aux instruments financiers et au capital seront présentées dans les états financiers du Groupe de 2007, en application de la norme IFRS 7 et de l'amendement à l'IAS 1.

— L'interprétation IFRIC 7 « Modalités pratiques de retraitement des états financiers selon IAS 29 : information financière dans les économies hyperinflationnistes » précise les modalités d'application de IAS 29 quand une économie devient hyperinflationniste et en particulier la réévaluation des éléments non monétaires et la comptabilisation de l'impôt différé qui en résulte. L'application de IFRIC 7 est obligatoire dans les états financiers consolidés de 2007.

— L'interprétation IFRIC 8 « Champ d'application d'IFRS 2 — Paiement fondé sur des actions » requiert d'appliquer IFRS 2 à toutes transactions dans le cadre desquelles des instruments de capitaux propres sont émis, alors que la contrepartie reçue se révèle être d'une valeur inférieure à la juste valeur dudit paiement fondé sur des actions. L'application de IFRIC 8 est obligatoire pour les états financiers de 2007, mais son anticipation est possible.

— L'interprétation IFRIC 9 « Réévaluation des dérivés incorporés » précise que l'analyse du contrat pour déterminer s'il existe un dérivé incorporé et s'il doit être comptabilisé selon IAS 39 doit être effectuée lorsque l'entité devient pour la première fois partie prenante au contrat ou en cas de changement contractuel modifiant de manière significative les flux de trésorerie de ce contrat. L'application de IFRIC 9 est obligatoire dans les états financiers consolidés de 2007.

— L'interprétation IFRIC 10 « Informations financières et dépréciation » interdit la reprise d'une dépréciation comptabilisée à la date d'arrêté des comptes d'une période intermédiaire, au titre du goodwill, d'un investissement dans un instrument de capitaux propres ou d'un actif financier comptabilisé au coût. IFRIC 10 s'applique de manière prospective à compter de la date de première application de la norme IAS 36 (concernant la dépréciation du goodwill) et de celle de la

norme IAS 39 (relative aux dépréciations d'investissements dans des instruments de capitaux propres ou d'actifs financiers évalués au coût), en l'occurrence le 1er janvier 2004.

2.3. Principes de consolidation

Filiales et entreprises associées

Les filiales (y compris les entités ad hoc) sont des entités contrôlées par le Groupe. Le contrôle existe lorsque le Groupe a le pouvoir de diriger directement ou indirectement les politiques financière et opérationnelle de l'entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Pour apprécier le contrôle, les droits de vote exerçables, actuellement ou potentiellement, sont pris en considération.

Les entreprises, dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable, sont consolidées par mise en équivalence.

Les états financiers des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date à laquelle le contrôle est obtenu jusqu'à la date à laquelle le contrôle cesse.

Transactions intra-groupe

Les soldes bilantiels, les pertes et gains latents, les produits et les charges résultant des transactions intra-groupe sont éliminés lors de la préparation des états financiers consolidés.

Intérêts minoritaires

Les intérêts minoritaires représentent la part de profit ou de perte ainsi que les actifs nets, qui ne sont pas détenus par le Groupe. Ils sont présentés distinctement dans le compte de résultat et dans les capitaux propres du bilan consolidé, séparément des capitaux propres attribuables aux actionnaires de la société mère.

2.4. Conversion des opérations en devises étrangères

Les opérations incluses dans les états financiers de chacune des entités du Groupe sont évaluées en utilisant la devise de l'environnement économique dans lequel l'entité opère (monnaie fonctionnelle).

La monnaie fonctionnelle de Ray Holding S.A.S. et la monnaie de présentation des états financiers du Groupe sont l'euro.

Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant du règlement des transactions en monnaie étrangère et de la conversion au cours de clôture des actifs et passifs non monétaires en monnaie étrangère sont comptabilisés en produits ou en charges sauf lorsque la comptabilité de couverture est appliquée (voir note 2.6). Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction.

Activités à l'étranger

Les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de la consolidation sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger sont convertis en euros en utilisant le cours approchant les cours de change aux dates de transactions. Les écarts de change résultant des conversions sont comptabilisés en réserve de conversion, en tant que composante distincte des capitaux propres.

Investissement net dans une activité à l'étranger

Les écarts de change résultant de la conversion d'un investissement net dans une activité à l'étranger sont comptabilisés en réserve de conversion. Ils sont repris lors de la sortie de l'activité à l'étranger et sont intégrés au résultat de cession.

Couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger

La part du produit ou de la perte sur un instrument de couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger qui est considérée comme une couverture efficace, est comptabilisée directement en capitaux propres. La part inefficace est comptabilisée immédiatement en résultat. Les gains et pertes accumulés en capitaux propres sont reconnus dans le compte de résultat lorsque l'activité à l'étranger est cédée.

2.5. Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés qui répondent aux critères de la comptabilité de couverture selon IAS 39 sont classés en instruments de couverture. Les instruments dérivés qui ne répondent pas aux critères de la comptabilité de couverture, bien que mis en place dans une perspective de gestion des risques (les procédures du Groupe n'autorisent pas les transactions spéculatives), sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction.

Les instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. Le profit ou la perte résultant de la réévaluation à la juste valeur est comptabilisé immédiatement en résultat. Cependant, lorsque les instruments dérivés répondent aux critères de la comptabilité de couverture, la comptabilisation du profit ou de la perte en résultant est effectuée en fonction de la nature de l'élément couvert (voir la méthode comptable décrite en note 2.6).

Risque de change et risque de taux

Le Groupe utilise des instruments financiers dérivés pour se prémunir contre les risques de variations des cours de change et des taux d'intérêt. L'utilisation des instruments financiers dérivés dans un but spéculatif n'est pas autorisée par les procédures mises en place par le Groupe. Cependant, les instruments dérivés qui ne sont pas qualifiés de couverture sont comptabilisés comme instruments détenus à des fins de transaction.

Risque sur les matières premières

Le Groupe a recours à des dérivés sur matières premières, notamment des options de vente pour couvrir économiquement et partiellement son exposition aux fluctuations de prix de certaines matières premières. De telles transactions sont réalisées en particulier sur le cuivre dans la mesure où le prix du cuivre représente une part importante du prix des câbles distribués par le Groupe.

Lorsque ces dérivés ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture de flux de trésorerie, ils sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction et le gain ou la perte résultant de l'évaluation à la juste valeur des dérivés est inclus dans les « Autres charges financières » au compte de résultat.

Estimation de la juste valeur

La juste valeur des instruments financiers échangés sur des marchés actifs (tels que les dérivés et les placements échangés sur des marchés publics) est basée sur le prix de marché coté à la date de clôture. Le prix de marché coté utilisé pour les actifs financiers détenus par le Groupe est le prix vendeur ; le prix de marché coté approprié pour les dettes financières est le prix acheteur.

La juste valeur des instruments financiers qui ne sont pas échangés sur des marchés actifs (par exemple les dérivés de gré à gré) est déterminée grâce à des techniques d'évaluation. Le Groupe utilise différentes méthodes et a recours à des hypothèses fondées sur les conditions de marché existantes à chaque date de clôture. Les prix de marché cotés ou les cotations de vendeurs pour des instruments similaires sont utilisés pour la dette à long terme. D'autres techniques, telles que les flux de trésorerie actualisés, sont utilisées pour déterminer la juste valeur des autres instruments financiers. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est calculée d'après la juste valeur des flux de trésorerie futurs estimés. La juste valeur des contrats de change à terme est déterminée en utilisant les taux de change à terme à la date de clôture.

2.6. Comptabilité de couverture

Couverture de flux de trésorerie

Lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné comme instrument de couverture des variations de flux de trésorerie d'un actif ou passif comptabilisé, ou d'une transaction future hautement probable, la part efficace du profit ou de la perte sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée

directement en capitaux propres. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif non financier ou un passif non financier, le profit ou la perte cumulé correspondant est sorti des capitaux propres et inclus dans le coût initial ou dans toute autre valeur comptable de l'actif ou du passif non financier. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif ou un passif financier, les profits et pertes associés qui ont été comptabilisés directement en capitaux propres sont repris dans le résultat de la, ou des, période(s) au cours desquelles l'actif ou le passif affecte le résultat (par exemple, lorsque le produit ou la charge d'intérêt est comptabilisé).

Pour les couvertures de flux de trésorerie autres que celles visées par les deux dispositions précédentes, les profits ou pertes associés cumulés sont sortis des capitaux propres et inclus dans le résultat de la ou des période(s) au cours desquelles la transaction future couverte affecte le résultat. La part inefficace du profit ou de la perte est comptabilisée immédiatement en résultat.

Lorsque l'instrument de couverture arrive à échéance, est vendu, résilié ou exercé, ou lorsque le Groupe révoque la désignation de la relation de couverture, mais s'attend toujours à ce que la transaction couverte prévue soit réalisée, le profit ou la perte cumulé à cette date est maintenu en capitaux propres et est comptabilisé conformément à la méthode précédemment décrite lorsque la transaction se produit. Lorsque le Groupe ne s'attend plus à ce que la transaction couverte soit réalisée, le profit ou la perte cumulé latent qui avait été comptabilisé en capitaux propres est comptabilisé immédiatement en résultat.

Couverture de juste valeur

La comptabilité de couverture de juste valeur est utilisée lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné en tant que couverture des variations de juste valeur d'un actif ou d'une dette figurant au bilan (ou d'un engagement ferme), dont la dette financière à taux fixe, comme par exemple les obligations indexées et les autres emprunts à taux fixe.

Les instruments de couverture sont évalués à leur juste valeur et les variations de juste valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat. Les éléments couverts sont réévalués à leur juste valeur pour la part du risque couvert. Les ajustements de la valeur nette comptable de l'élément couvert correspondants sont comptabilisés en résultat.

Couverture d'un élément monétaire en devise étrangère

Lorsqu'un instrument financier dérivé est utilisé pour couvrir économiquement une exposition au risque de change sur un actif ou passif monétaire comptabilisé, la comptabilité de couverture n'est pas appliquée et les profits ou pertes sur l'instrument de couverture sont comptabilisés dans le compte de résultat (« couverture naturelle »).

2.7. Immobilisations corporelles

Actifs en pleine propriété

Une immobilisation corporelle est évaluée à son coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14).

Lorsque des composants des immobilisations corporelles ont des durées d'utilité différentes, ils sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles distinctes. Pour les immobilisations en cours, le Groupe a choisi de ne pas capitaliser les coûts des emprunts contractés au cours de la période de développement.

Actifs loués

Les contrats de location ayant pour effet de transférer au Groupe la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif sont classés en tant que contrats de location-financement. Les autres contrats de locations sont classés en tant que contrats de location simple.

Les actifs acquis dans le cadre d'un contrat de location-financement sont comptabilisés pour un montant égal à la juste valeur du bien loué ou, si celle si est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location au commencement du contrat, diminuée du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14). Les paiements minimaux de location sont répartis entre la charge financière et la réduction de la dette restant due. La charge financière est allouée pour chaque période durant la durée de location, de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde de la dette. Les gains de cession résultant des opérations de cession-bail d'immobilisations corporelles sont reconnus intégralement lors de la vente lorsque le

contrat de location est un contrat de location simple et que la transaction est réalisée à la juste valeur. Ils sont étalés en linéaire sur la durée de location dans le cas d'un contrat de location financement.

Les actifs détenus dans le cadre de locations-financement sont amortis sur leur durée d'utilité attendue, de la même manière que les immobilisations en propre ou, lorsqu'elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

Les paiements réalisés dans le cadre de locations simples sont reconnus dans le compte de résultat de façon linéaire sur la durée du contrat de location. Les primes et avantages reçus lors de l'entrée dans la location sont reconnus en résultat de manière linéaire comme faisant intégralement partie de la charge de location.

Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée pour chaque composant d'une immobilisation corporelle.

Les terrains ne sont pas amortis.

Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Bâtiments administratifs et commerciaux	20 à 35 ans
— Agencements et aménagements, installations générales	5 à 10 ans
— Matériel de transport	3 à 8 ans
— Matériel informatique	3 à 5 ans

Les valeurs résiduelles, durées d'utilité et modes d'amortissement des actifs sont revus, et modifiés si nécessaire, à chaque clôture annuelle.

2.8. Immobilisations incorporelles

Goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le prix d'acquisition est alloué aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise, sur la base de leur juste valeur estimée à la date d'acquisition. L'excédent entre le prix d'acquisition et la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisé en goodwill. L'estimation de la juste valeur de l'actif net acquis fait l'objet d'une révision si des informations complémentaires sont portées à la connaissance du Groupe dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

Le goodwill est évalué à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Le goodwill est affecté à des unités génératrices de trésorerie et n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de dépréciation, tous les ans et chaque fois qu'il y a un indice que l'unité génératrice de trésorerie a perdu de la valeur (les modalités des tests de perte de valeur sont présentées dans la note 2.14).

Si le goodwill a été affecté à une unité génératrice de trésorerie (ou groupe d'unités génératrices de trésorerie) et si une activité au sein de cette unité est cédée, le goodwill lié à l'activité sortie est inclus dans la valeur comptable de l'activité lors de la détermination du résultat de cession. Le goodwill ainsi cédé est évalué sur la base des valeurs relatives de l'activité cédée et de la part de l'unité génératrice de trésorerie conservée.

Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14).

Les actifs incorporels identifiables acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés dans le cadre de l'affectation du coût de regroupement et évalués à la juste valeur. Les actifs incorporels sont considérés comme identifiables s'ils résultent de droits contractuels ou légaux ou s'ils sont séparables.

Les partenariats stratégiques, acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, résultent de droits contractuels. Ils sont évalués sur la base d'un modèle de flux de trésorerie actualisés.

Les réseaux de distribution sont considérés comme des actifs séparables dans la mesure où ils pourraient être franchisés. Ils correspondent à la valeur apportée aux agences par leur appartenance à un réseau, notamment à travers les enseignes et les catalogues. Ils sont évalués en utilisant un taux de redevance applicable à des contrats de franchise et en tenant compte de leur rentabilité. Le taux de redevance est compris dans une fourchette de 0,4% à 0,8% des ventes, selon les pays.

Les partenariats stratégiques et les réseaux de distribution ont une durée de vie indéfinie s'il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle on s'attend à ce qu'ils génèrent des entrées nettes de trésorerie pour le Groupe. Ils ne sont pas amortis, mais font l'objet d'un test de dépréciation une fois par an et chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur.

Les logiciels informatiques acquis dans le cadre de l'activité courante sont enregistrés en immobilisations incorporelles. Les logiciels développés par le Groupe, améliorant la productivité, sont immobilisés.

Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée de l'actif incorporel sauf si cette durée d'utilité est indéfinie. Le goodwill et les actifs incorporels dont la durée d'utilité est indéfinie font l'objet d'un test de dépréciation systématique au moins à chaque date de clôture. La durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle à durée de vie indéterminée est réexaminée annuellement afin de déterminer si l'appréciation d'une durée d'utilité indéterminée pour cet actif continue d'être justifiée. Dans le cas contraire, le changement d'appréciation de la nature de la durée d'utilité, d'indéterminée à finie, est comptabilisé de manière prospective. Les autres actifs incorporels sont amortis à partir de la date à laquelle ils sont prêts à être mis en service. Les durées d'utilité estimées pour les frais de développement de logiciels activés sont comprises entre 5 et 10 ans.

2.9. Actifs financiers

Placements à long terme

Les placements long terme incluent principalement les investissements dans les sociétés non consolidées et les autres participations, les dépôts de garantie nécessaires dans le cadre de l'activité, ainsi que les prêts.

Les participations dans les sociétés non consolidées et les autres participations sont classées en tant que placements disponibles à la vente et sont évaluées à la juste valeur. Lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable, les investissements sont présentés à leur coût diminué d'une dépréciation si nécessaire. La juste valeur est déterminée sur la base de la valeur d'utilité pour le Groupe ; elle est principalement calculée à partir de la quote-part du Groupe dans les capitaux propres de l'entité, ajustée si nécessaire afin de tenir compte des estimations de résultats futurs. Les variations de juste valeur sont constatées en capitaux propres et transférées en résultat si les actifs concernés sont cédés ou si leur dépréciation devient définitive.

Placements en instruments de dettes et de capitaux propres

Les instruments financiers détenus à des fins de transactions comprennent principalement des valeurs mobilières de placement et sont évalués à la juste valeur, avec les gains et les pertes correspondants reconnus en résultat.

La juste valeur des instruments financiers détenus à des fins de transactions est le prix de marché vendeur à la date du bilan et toute variation en résultant est comptabilisée en résultat.

2.10. Créances clients et autres créances

Les créances clients et autres créances sont évaluées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, puis à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif (voir note 2.16), diminué du montant des pertes de valeur.

Des pertes de valeur sont comptabilisées en résultat au titre des montants estimés irrécouvrables, lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif a perdu de sa valeur.

2.11. Stocks

Les stocks comprennent essentiellement des marchandises. Ils sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est calculé par référence à la méthode du Premier Entré, Premier Sorti, en incluant les coûts de transport, remises et ristournes fournisseurs déduites. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé à la date de clôture, diminué des coûts estimés pour réaliser la vente, en tenant compte de leur obsolescence technique ou commerciale, et des risques liés à leur faible rotation.

2.12. Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées

Les actifs et groupes d'actifs et passifs non courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable est recouvrable au travers d'une transaction de vente plutôt qu'au travers de leur utilisation. Le Groupe considère que cette condition est remplie lorsque la vente est hautement probable et que l'actif (ou le groupe d'actifs) est disponible pour une vente immédiate en l'état. Le Groupe doit être engagé à vendre et la vente doit être hautement probable dans l'année qui suit la date de classification. L'évaluation des actifs (ou d'un groupe d'actifs et passifs destiné à être cédé) est mise à jour immédiatement avant la classification en « détenus en vue de la vente » en fonction des différentes normes IFRS qui leur sont applicables. Puis, lorsqu'ils sont classés dans les rubriques « Actifs destinés à être cédés » et « Passifs relatifs à des actifs destinés à être cédés », les actifs non courants et les groupes d'actifs et passifs sont évalués au plus faible de la valeur nette comptable et de la juste valeur diminuée des coûts de cession.

2.13. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les fonds de caisse et les dépôts à vue, ainsi que les placements très liquides dont le risque de variation de valeur n'est pas significatif et avec une échéance à court terme.

2.14. Dépréciation

La valeur comptable des actifs du Groupe, autres que les stocks (voir note 2.11), les créances clients et autres créances (voir note 2.10), et les actifs d'impôt différé (voir note 2.23), sont examinés à chaque date de clôture afin d'apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif a subi une perte de valeur. S'il existe un tel indice, la valeur recouvrable de l'actif est estimée (voir ci-dessous).

La valeur recouvrable des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et des actifs incorporels qui ne sont pas encore mis en service est estimée annuellement et dès qu'il apparaît un indice de perte de valeur.

Le goodwill est soumis à un test de dépréciation lorsque des circonstances indiquent qu'une perte de valeur est susceptible d'être intervenue, et dans tous les cas au moins une fois par an. De telles circonstances incluent des changements significatifs, défavorables et présentant un caractère durable de l'environnement économique ou des hypothèses et objectifs mis en avant lors de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif ou de son unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat (dans la rubrique « Autres charges »).

Une perte de valeur comptabilisée au titre d'une unité génératrice de trésorerie est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout goodwill affecté à cette unité génératrice de trésorerie (ou ce groupe d'unités), puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'unité (ou du groupe d'unités) au pro rata de la valeur comptable de chaque actif de l'unité.

Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des placements détenus par le Groupe jusqu'à leur échéance et des créances comptabilisées à leur coût amorti est égale à la valeur des flux de trésorerie futurs estimés, actualisés au taux d'intérêt effectif initial des actifs financiers (c'est-à-dire au taux d'intérêt effectif calculé lors de la comptabilisation initiale) lorsque l'effet est significatif.

La valeur recouvrable des autres actifs est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de cession et leur valeur d'utilité. Pour apprécier la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés au taux avant impôt, qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour un actif qui ne génère pas d'entrées de flux de trésorerie largement indépendants, la valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. Le Groupe réalise des tests de dépréciation du goodwill au niveau du pays, qui représente le plus petit niveau dans l'entité auquel les opérations sont gérées par le management, afin d'apprécier le retour sur investissement.

Reprise de la perte de valeur

Une perte de valeur, constatée sur des prêts et créances ou des placements détenus jusqu'à l'échéance comptabilisés à leur coût amorti, est reprise si l'augmentation de la valeur recouvrable peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation.

Les pertes de valeur comptabilisées au titre du goodwill sont irréversibles.

Une perte de valeur comptabilisée pour un autre actif est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable.

La valeur comptable d'un actif, augmentée en raison de la reprise d'une perte de valeur ne doit pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

2.15. Capital

Rachat d'instruments de capitaux propres

Lors du rachat par la Société de ses instruments de capitaux propres, le montant de la contrepartie payée, y compris les coûts directement attribuables, est comptabilisé en variation des capitaux propres. Les actions rachetées, lorsqu'elles ne sont pas annulées, sont classées en tant qu'actions propres et déduites des capitaux propres.

Dividendes

Les dividendes sont comptabilisés en tant que dette au cours de la période où la distribution a été votée.

2.16. Dettes financières

Emprunts portant intérêt

Les emprunts portant intérêt sont reconnus initialement à leur juste valeur diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la reconnaissance initiale, les emprunts portant intérêt sont évalués à leur coût amorti selon lequel toute différence entre la valeur nominale (nette des coûts de transactions) et la valeur de remboursement est reconnue en résultat sur la durée de l'emprunt, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Taux d'intérêt effectif

Le taux d'intérêt effectif est le taux qui permet d'actualiser exactement les flux de trésorerie futurs jusqu'à leur échéance, de façon à obtenir la valeur nette de la dette à la date de reconnaissance initiale. Pour calculer le taux d'intérêt effectif d'une dette financière, les flux de trésorerie futurs sont déterminés à partir des échéances de remboursement contractuelles.

Coûts de transaction

Les coûts de transaction sont les coûts marginaux directement attribuables à la mise en place d'une ligne de crédit. Les coûts de transaction incluent les honoraires et les commissions payés aux agents et aux conseils, ainsi que les taxes encaissées par les autorités de marché, les commissions de bourse et les droits d'enregistrement. Les coûts de transaction n'incluent ni les primes d'émission, ni l'allocation des frais administratifs internes et les frais de siège.

Concernant les dettes financières évaluées à leur coût amorti, les coûts de transaction sont inclus dans le calcul du coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif et, ainsi, sont amortis en résultat sur la durée de l'instrument.

Dettes financières nettes

Les dettes financières nettes incluent les emprunts portant intérêt et les intérêts à payer, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

2.17. Avantages du personnel

Il existe différents régimes de retraite au sein des sociétés du Groupe. Certains de ces régimes sont financés auprès de sociétés d'assurance ou de fonds, selon la réglementation locale applicable.

Les engagements de retraites et avantages assimilés couvrent deux catégories d'avantages au personnel :

— les avantages postérieurs à l'emploi qui incluent notamment les indemnités de départ à la retraite, les compléments de retraite, ainsi que la couverture de certains frais médicaux pour les retraités ;

— les autres avantages à long terme (pendant la période d'activité) qui recouvrent principalement les médailles du travail et les congés sabbatiques.

Ces avantages se caractérisent de deux manières :

— les régimes à cotisations définies qui ne sont pas porteurs d'engagement futur puisque l'obligation de l'employeur est limitée au versement régulier de cotisations enregistrées en charges lorsqu'elles sont dues ;

— les régimes à prestations définies par lesquels l'employeur garantit un niveau futur de prestations.

L'obligation nette du Groupe au titre des régimes à prestations définies postérieurs à l'emploi, incluant les régimes de retraite, est calculée séparément pour chaque plan, en estimant le montant des avantages futurs auxquels les employés ont droit au titre des services rendus dans la période en cours et dans les périodes passées. Ce montant est actualisé afin de calculer sa valeur actuelle, et la juste valeur des actifs dédiés est déduite de ce montant. Le taux d'actualisation est le taux de rendement à la clôture des obligations de première catégorie, présentant une échéance similaire aux engagements du Groupe. Le calcul est réalisé périodiquement par un actuaire indépendant à l'aide de la méthode des unités de crédit projetées.

Le passif enregistré au bilan au titre des régimes à prestations définies représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des plans à prestations définies à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs dédiés, ajustée des gains et pertes actuariels et des coûts de services passés non reconnus.

Lorsque les droits des employés augmentent (ou sont réduits) par suite d'une modification de régime, la part de l'augmentation (ou de la diminution) liée aux services passés rendus par les employés est reconnue en charge (produit) de façon linéaire sur la durée moyenne résiduelle des plans. Lorsque les droits sont acquis immédiatement, la charge (le produit) est reconnu(e) immédiatement au compte de résultat.

Le Groupe utilise la méthode du corridor pour reconnaître les gains et pertes actuariels résultant des variations des hypothèses actuarielles. Selon cette méthode, lorsque le cumul des gains et pertes actuariels non reconnus excède 10% de la juste valeur de l'obligation au titre des régimes à prestations définies ou de la juste valeur des actifs des plans si elle est plus élevée, l'excédent est reconnu en résultat sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des employés concernés par ce régime. Sinon, le gain ou la perte actuariel n'est pas comptabilisé.

Lorsque la valeur des actifs du plan excède le montant des engagements du Groupe, l'actif reconnu est limité au total net des pertes actuarielles et du coût des services passés non reconnus et à la valeur actualisée des remboursements futurs du régime actuellement disponibles ou des réductions futures dans les cotisations à ce régime.

Le coût des services au titre de la période et des périodes passées est présenté au compte de résultat en charges de personnel.

Les charges et produits liés à l'actualisation de l'obligation au titre des régimes à prestations définies et au rendement des actifs du plan sont présentés en charges et produits financiers.

Autres avantages à long terme

Les avantages à long terme comprennent essentiellement les médailles du travail et les congés sabbatiques. L'obligation nette du Groupe au titre des avantages long terme autres que les avantages postérieurs à l'emploi, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. Ce montant est actualisé au taux fondé sur des obligations de première catégorie dont les dates d'échéances sont proches de celles des engagements du Groupe, prévalant à la date de clôture.

Les écarts actuariels sont reconnus immédiatement en résultat.

2.18. Paiements fondés sur des actions

Le programme de stock-options permet aux membres du personnel du Groupe d'acquérir des actions d'entités du Groupe. La juste valeur des options attribuées est comptabilisée en charges de personnel en contrepartie d'une augmentation des autres réserves (lorsque le plan est qualifié de transaction réglée en instruments de capitaux propres) sur la période durant laquelle le personnel acquiert ses droits à l'exercice des options de façon définitive. La charge est déterminée en tenant compte d'une estimation du nombre d'options acquises en fonction des conditions d'attribution.

La juste valeur est évaluée à la date d'attribution en utilisant un modèle Black & Scholes ou un modèle binomial en fonction des caractéristiques des plans. Le montant reconnu en charges est ajusté afin de refléter le nombre de stock-options réellement en circulation.

Les sommes perçues, nettes des coûts directement attribuables, sont reconnues en augmentation du capital social (pour la valeur nominale) et des primes d'émission à la date d'exercice des options.

2.19. Provisions

Une provision est comptabilisée au bilan lorsque le Groupe a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé, qu'elle peut être estimée de façon fiable et lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, le montant de la provision est déterminé en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus au taux reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et lorsque cela est approprié, les risques spécifiques à ce passif.

Provisions pour restructuration

Une restructuration est un programme planifié et contrôlé par la Direction, qui modifie de façon significative soit le champ d'activité de l'entité, soit la manière dont cette activité est gérée.

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque le Groupe a approuvé un plan formalisé et détaillé de restructuration et a soit commencé à exécuter le plan, soit rendu public le plan. Les pertes opérationnelles futures ne sont pas provisionnées. Certaines dépenses de restructuration sont comptabilisées en autres charges. Les coûts de restructuration comprennent principalement les charges de personnel (indemnités pour rupture de contrat de travail, préretraite, préavis non effectués), les fermetures d'établissements, et les indemnités de rupture de contrats non résiliables.

Provisions pour contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les avantages économiques attendus du contrat sont inférieurs aux coûts inévitables devant être engagés pour satisfaire aux obligations contractuelles.

Provisions pour litiges et contentieux

Les provisions pour litiges et contentieux comprennent les coûts estimés au titre des risques, litiges, contentieux et réclamations de la part de tiers, ainsi que l'effet probable des garanties données par le Groupe dans le cadre de cessions d'immobilisations ou de filiales.

Ces provisions incluent également les charges relatives aux contentieux de nature sociale et fiscale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification) par l'administration ne fait pas l'objet d'une provision s'il est estimé que les points notifiés ne sont pas fondés ou s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien-fondé de la position du Groupe dans le contentieux en cours l'opposant à l'Administration Fiscale.

La part des redressements non contestés est enregistrée en dettes dès que le montant est connu.

2.20. Chiffre d'affaires

Les produits résultant des ventes de biens sont présentés en chiffre d'affaires dans le compte de résultat. Le chiffre d'affaires est reconnu lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, ce qui est généralement le cas lorsque la livraison a eu lieu.

Les produits sont comptabilisés après déduction des rabais, remises et ristournes accordés aux clients.

Le Groupe est amené à réaliser des ventes directes (par opposition à des ventes sur stocks) pour lesquelles le produit est expédié directement du fournisseur au client, sans transfert physique dans l'entrepôt du Groupe. Le Groupe intervient en tant qu'opérateur principal dans ces transactions et les reconnaît pour leur montant brut dans ses ventes.

2.21. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent les intérêts à payer sur les emprunts calculés en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, les dividendes sur les actions préférentielles remboursables, les intérêts à recevoir sur les placements, les produits provenant des autres dividendes, les profits et pertes de change et les produits et charges sur les instruments de couverture qui sont comptabilisés dans le compte de résultat (voir note 2.6).

Les produits provenant des intérêts sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsqu'ils sont acquis selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les produits provenant des dividendes sont comptabilisés dans le compte de résultat dès que le Groupe acquiert le droit à percevoir les paiements, soit, dans le cas des titres cotés, à la date de détachement du coupon. La charge d'intérêt comprise dans les paiements effectués au titre d'un contrat de location-financement est comptabilisée en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.22. Autres produits et autres charges

Les éléments opérationnels qui affectent de façon significative la performance courante, à l'exception des éléments financiers et de l'impôt, sont présentés sur des lignes séparées « Autres produits » et « Autres charges ». Les produits et charges résultant d'événements anormaux ou inhabituels sont inclus dans ces lignes. Ils comprennent les gains et pertes sur cessions d'actifs, les dépréciations significatives d'actifs, certaines charges de restructuration, les coûts de cessation d'activité et les autres éléments tels que les provisions pour litiges significatifs.

2.23. Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat comprend la charge (ou le produit) d'impôt exigible et la charge (ou produit) d'impôt différé. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres, auquel cas il est comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasiment adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

L'impôt différé est déterminé selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leurs bases fiscales. Les éléments suivants ne donnent pas lieu à la constatation d'impôt différé : le goodwill non déductible fiscalement, les différences temporelles liées à des participations dans des filiales dès lors qu'elles ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible, ainsi que la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction, qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable. L'évaluation des actifs et passifs d'impôt différé repose sur les hypothèses retenues par le Groupe pour recouvrer la valeur comptable des actifs et passifs, en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé. Les actifs d'impôt différé sont réduits dans la mesure où il devient improbable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés lorsqu'il existe un droit de compenser les actifs et passifs d'impôt exigible et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale et que le Groupe a l'intention de régler les actifs et passifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net.

L'impôt supplémentaire qui résulte de la distribution de dividendes est comptabilisé lorsque les dividendes à payer sont comptabilisés au passif.

Le calcul de l'impôt sur le résultat de l'exercice est expliqué dans la note 9.

2.24. Information sectorielle

Un secteur est une composante distincte du Groupe qui est engagé soit dans la fourniture de produits ou services liés (secteur d'activité), soit dans la fourniture de produits ou de services dans un environnement économique particulier (secteur géographique) et qui est exposée à des risques et une rentabilité différents de ceux des autres secteurs.

Le Groupe n'exerce ses activités que dans un seul secteur d'activité qui est la distribution de matériel électrique. De ce fait, le Groupe présente uniquement une information au titre des secteurs géographiques.

Les activités qui sont substantiellement similaires sont agrégées dans un seul secteur. Les facteurs pris en considération pour identifier de tels secteurs incluent la similarité des conditions économiques et politiques, la proximité des opérations et l'absence de risques particuliers associés aux activités dans les différentes zones où le Groupe est implanté. Des secteurs peuvent également être considérés comme similaires lorsqu'ils présentent une rentabilité financière à long terme semblable. De plus, les activités considérées comme non matérielles, non spécifiques, non affectables ou non stratégiques sont présentées dans la colonne « Autres marchés et activités ».

2.25. Résultats par action

Le Groupe présente un résultat par action de base et dilué pour ses actions ordinaires.

Le résultat par action de base est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période.

Le résultat par action dilué est déterminé en ajustant le résultat attribuable des porteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives, qui comprennent les obligations convertibles et les options sur actions attribuées aux membres du personnel.

3. Regroupements d'entreprises

3.1. Acquisitions au cours de l'exercice 2006

La valeur comptable des actifs avant le regroupement n'est pas présentée, les transactions ayant été réalisées principalement sous forme d'achat d'actifs ou d'activités auparavant compris dans des entités qui établissaient des états financiers à un niveau supérieur.

Acquisition d'Elektro-Material A.G.

Le 1er février 2006, le Groupe a acquis la société Elektro-Material A.G., leader sur le marché suisse de la distribution de matériel électrique. Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le montant de la transaction s'est élevé à 320,0 millions de francs suisses, comprenant un endettement net de 20,0 millions de francs suisses. Le prix d'acquisition s'est établi à 303,5 millions de francs suisses, comprenant la trésorerie acquise pour un montant de 5,5 millions de francs suisses, ainsi que les coûts d'acquisition pour 1,5 million de francs suisses et un ajustement de prix de 2,0 millions de francs suisses. Conformément à cet accord, le Groupe a acquis la totalité des actions de la société.

L'affectation du prix d'acquisition est fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, cette affectation étant réalisée sur une base provisoire au 31 décembre 2006.

(en millions de)	*CHF*	*Euros*
Réseau de distribution	42,1	27,1
Immobilisations corporelles	81,3	52,3
Stocks	31,6	20,3
Créances clients	36,3	23,4
Autres créances	4,8	3,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5,5	3,5
Emprunts et dettes financières	(25,5)	(16,4)
Dettes fournisseurs	(13,9)	(8,9)
Autres dettes	(44,5)	(28,7)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**117,7**	**75,7**
Goodwill acquis	185,8	115,6
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		3,8
Coût d'acquisition	**303,5**	**195,1**
Diminué de la trésorerie acquise	(5,5)	(3,5)
Diminué des coûts de transaction non payés	(0,2)	(0,2)
Trésorerie nette décaissée	**297,8**	**191,4**

Les actifs nets acquis à la date d'acquisition sont détaillés ci-dessous :

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 17,5 millions d'euros.

Acquisition des actifs d'Elettro Bergamo S.r.l

Suite à un accord signé le 9 mai 2006, le Groupe a acquis le 1er juin 2006 les actifs d'Elettro Bergamo S.r.l., société située en Italie (Lombardie) distribuant des équipements d'installation et du matériel d'automatismes industriels. Ces actifs ont été consolidés à partir du 1er juin 2006. Le montant de la transaction s'élève à 11,4 millions d'euros, comprenant un montant de 0,5 million de coûts d'acquisition et excluant le portefeuille de créances clients d'un montant de 29,0 millions d'euros. Le solde du paiement interviendra le 30 août 2008 à hauteur de 2,0 millions d'euros.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions d'euros)	
Immobilisations incorporelles	0,3
Immobilisations corporelles	0,5
Autres immobilisations financières	0,1
Stocks	12,6
Autres créances	1,0
Dettes fournisseurs	(23,7)
Autres dettes	(3,4)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**(12,6)**
Goodwill acquis	24,0
Coût d'acquisition	**11,4**
Diminué du paiement différé	(2,0)
Trésorerie nette décaissée	**9,4**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 1,7 million d'euros.

Acquisition des actifs de Capitol Light and Supply Company

Le Groupe a conclu le 16 juin 2006 un accord portant sur l'acquisition des actifs de Capitol Light and Supply Company, l'un des premiers distributeurs de matériel électrique aux professionnels en Nouvelle-Angleterre aux Etats-Unis et de produits d'éclairage au niveau national. Ces actifs ont été consolidés à partir de cette date. Le montant de la transaction s'élève à 164,3 millions de dollars, comprenant un prix d'acquisition de 168,0 millions de dollars avant un ajustement du prix à la baisse de 3,7 millions de dollars. Par ailleurs, les frais d'acquisition attribuables à cette acquisition se sont élevés à 3,1 millions de dollars.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	18,6	14,6
Autres immobilisations incorporelles	1,0	0,8
Immobilisations corporelles	3,1	2,5
Autres immobilisations financières	0,2	0,2
Stocks	29,8	23,4
Créances clients	45,8	36,0
Autres créances	0,7	0,5
Dettes fournisseurs	(42,7)	(33,6)
Autres dettes	(4,4)	(3,5)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**52,1**	**40,9**
Goodwill acquis	115,3	87,5
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		3,2
Coût d'acquisition	**167,4**	**131,6**
Trésorerie nette décaissée	**167,4**	**131,6**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 9,7 millions d'euros.

Acquisition de General Electric Supply Company

Le 7 août 2006, le Groupe a acquis GE Supply, l'activité de distribution de matériel électrique de General Electric, conformément à un accord signé le 11 juillet 2006. Cette activité a été consolidée à partir du 7 août 2006. GE Supply est un acteur majeur de la distribution de matériel électrique à travers un réseau situé principalement aux Etats-Unis. La valeur d'entreprise s'établit à 725 millions de dollars et le prix d'acquisition payé à 607,4 millions de dollars comprenant 12,3 millions de dollars de frais d'acquisition.

Conformément au contrat d'acquisition, le prix d'achat est soumis à un ajustement calculé sur le besoin en fonds de roulement au 7 août 2006. Le Groupe a notifié une proposition d'ajustement de 2,8 millions de dollars en faveur de General Electric, qui réclame un montant de 27 millions de dollars. Les parties sont toujours en discussion à la date d'arrêté des comptes.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	25,6	20,1
Autres immobilisations incorporelles	50,0	39,1
Immobilisations corporelles	56,2	44,0
Stocks	271,9	213,0
Créances clients	357,8	280,3
Autres créances	45,5	35,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1,8	1,4
Emprunts et dettes financières	(89,0)	(69,7)
Dettes fournisseurs	(197,2)	(154,5)
Autres dettes	(88,2)	(69,1)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**434,4**	**340,2**
Goodwill acquis	173,0	131,2
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		4,3
Coût d'acquisition	**607,4**	**475,7**
Diminué de la trésorerie acquise	(1,8)	(1,4)
Trésorerie nette décaissée	**605,6**	**474,3**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 34 millions d'euros.

Acquisition des actifs de DH Supply

Le 9 septembre 2006, le Groupe a acquis les actifs de DH Supply, distributeur américain de matériel électrique et de télécommunications, dont le siège est situé dans l'état de Georgie. Ces actifs ont été consolidés à partir de cette date. Le montant de la transaction s'établit à 38,8 millions de dollars, y compris les frais liés à l'acquisition pour 0,4 million de dollars et un paiement différé de 3,4 millions de dollars, dû pour moitié en 2007 et pour le solde en 2008.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	7,1	5,7
Immobilisations corporelles	0,6	0,5
Stocks	6,2	4,9
Créances clients	15,6	12,5
Autres créances	0,6	0,5
Dettes fournisseurs	(11,6)	(9,3)
Autres dettes	(1,2)	(1,0)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**17,3**	**13,8**
Goodwill acquis	21,5	16,3
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		1,0
Coût d'acquisition	**38,8**	**31,1**
Paiement différé	(3,4)	(2,7)
Trésorerie nette décaissée	**35,4**	**28,4**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 0,6 million d'euros.

Autres acquisitions

— Acquisition de Hualian Electric Equipment Commercial Co. Ltd

Le 3 mai 2006, le Groupe a pris une participation de 65 % dans la société Hualian Electric Equipment Company, située à Shanghai, pour un montant net de 53,9 RMB (5,7 millions d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date.

— Acquisition d'ACS

Le 30 août 2006, le Groupe a réalisé l'acquisition d'ACS en Australie pour un prix total de 3,8 millions de dollars australiens (trésorerie nette décaissée de 1,0 million d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le goodwill lié à cette acquisition, déterminé sur une base provisoire, s'élève à 1,1 million d'euros au 31 décembre 2006.

— Acquisition de Kesco

Le 31 juillet 2006, le Groupe a réalisé l'acquisition de l'ensemble des actifs de Kesco, un distributeur de matériel électrique situé au Canada, pour un montant total de 3,3 millions de dollars canadiens. Le solde du paiement interviendra en juillet 2007 et en 2008 par moitié pour un montant de 0,6 million de dollars canadiens (trésorerie nette décaissée de 2,5 millions d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le goodwill lié à cette acquisition, déterminé sur une base provisoire, s'élève à 1,2 million d'euros au 31 décembre 2006.

— Acquisition de V-Center

Consécutivement à un accord signé le 10 juillet 2006, le Groupe a réalisé le 2 novembre 2006 l'acquisition de la société V-Center, un distributeur de matériel électrique situé à Katowice (Pologne). Le montant de la transaction est composé d'un montant payé lors de la signature de 9,5 millions de zlotys polonais (2,5 millions d'euros), auquel s'ajoutent des frais d'acquisition de 0,2 million d'euros et d'une clause de révision de prix pour un montant maximum de 7,5 millions de zlotys polonais (2,2 millions d'euros), qui sera payée le 30 juin 2007 et le 30 juin 2008, en fonction de la rentabilité future de la société. Compte tenu de son effet non significatif et de sa date d'acquisition proche de la clôture de l'exercice, la société n'est pas consolidée au 31 décembre 2006. Conformément à IAS 39, les titres de cette société sont comptabilisés à leur coût d'acquisition en tant que « titres disponibles à la vente » et figurent au bilan en « Actifs financiers ».

3.2. Effet des acquisitions sur le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel

Si les acquisitions décrites ci-avant étaient intervenues le 1er janvier 2006, le chiffre d'affaires du Groupe et son résultat opérationnel avant autres charges et autres produits se seraient élevés respectivement à 10 665,5 millions d'euros et 636,7 millions d'euros.

3.3. Acquisitions au cours de l'exercice 2005

Acquisition de Rexel le 16 mars 2005

Le 10 décembre 2004, Ray Investment S.à r.l., une filiale du consortium regroupant les fonds d'investissement Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity, a conclu un contrat d'achat d'actions avec PPR et sa filiale à 100%, Saprodis, concernant l'achat en bloc de la participation à 73,45% de Saprodis dans le capital de Rexel S.A.

Ray Investment S.à r.l., société-mère de Ray Holding S.A.S. a transféré ses droits dans ce contrat, à Ray Acquisition S.C.A., sa filiale indirecte, le 25 janvier 2005. Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a réalisé l'acquisition de Rexel S.A. par le rachat en bloc des titres détenus par PPR et par une offre d'achat des titres détenus par les minoritaires, suivie d'une offre publique de retrait de la cote réalisée. Par suite de ces opérations, Ray Acquisition S.C.A. détient 100% du capital social de Rexel S.A. Cette dernière a été retirée de la cote de la bourse de Paris le 25 avril 2005. Le prix global de cette acquisition s'est élevé à 2 210,2 millions d'euros en incluant les frais d'acquisition.

Le prix d'acquisition unitaire de l'action était fixé à 38,50 euros par action avant la distribution exceptionnelle de dividendes. Rexel S.A. a distribué un dividende exceptionnel de 7,38 euros par action soit un total de 499,8 millions d'euros le 4 mars 2005. Par conséquent, chaque action acquise par Ray Acquisition S.C.A. après distribution (incluant l'achat du bloc d'actions de Saprodis) a été acquise à montant de 31,12 euros par action.

Conformément à l'accord d'achat-vente d'actions du 10 décembre 2004, conclu avec PPR, le prix d'achat est susceptible d'être augmenté ou réduit en cas de pertes ou dommages subis par les parties. Les garanties sont limitées à un montant total de 50 millions d'euros et expirent dans les douze mois suivant la date d'acquisition excepté pour les questions fiscales.

Simultanément à l'acquisition des actions Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A., la plupart des dettes financières de Rexel existantes (y compris les dettes encourues suite à la distribution du dividende exceptionnel) ont été refinancées par un accord de dette senior (« Senior Credit Agreement ») d'un montant de 2 427 millions d'euros conclu par Ray Acquisition S.C.A. le 11 mars 2005. Il a fait l'objet d'un avenant en août 2006, lors de la mise en place du financement de l'acquisition de GE Supply.

L'acquisition a été comptabilisée conformément aux normes IFRS selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le prix d'acquisition est alloué aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise sur la base de leur juste valeur estimée à la date d'acquisition. Toute différence entre le prix d'acquisition et la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisée en goodwill.

L'affectation définitive du prix d'acquisition a été réalisée le 31 mars 2006 comme suit (en millions d'euros) :

Prix des actions ordinaires à 31,12€ par action		2 107,5
Frais d'acquisition estimés		81,4
Garanties fiscales[(a)]		(5,4)
Prix d'acquisition relatif à l'exercice des stock options		26,7
Prix total	**(1)**	**2 210,2**
Valeur comptable de l'actif net de Rexel au 31 décembre 2004		1 217,3
Impact des variations de capitaux propres du 31 décembre au 16 mars		16,0
Résultat intermédiaire du 31 décembre au 16 mars		27,6
Augmentation de capital suite à l'exercice des stock options		19,3
Montant comptabilisé du *goodwill* avant acquisition		(1 118,4)
Distribution exceptionnelle de 7,38€ par action		(499,8)
Intérêts minoritaires		(3,0)
Valeur comptable des actifs nets acquis, hors *goodwill* acquis	**(2)**	**(341,0)**
Estimation des ajustements de juste valeur		
Partenariats stratégiques		185,6
Réseau de distribution		340,8
Biens immobiliers		26,6
Reconnaissances des pertes actuarielles relatives aux régimes à prestations définies du personnel		(18,2)
Autres ajustements		(23,9)
Impôts différés sur les ajustements ci-dessus		(152,5)
Impôts différés sur les déficits utilisés (non reconnus antérieurement)		21,7
Total ajustements de juste valeur	**(3)**	**380,1**
Juste valeur estimée des actifs nets identifiables (2)+(3)	**(4)**	**39,1**
***Goodwill* au 16 mars 2005 (1)-(4)**	**(5)**	**2 171,1**
Plus: fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		29,2
***Goodwill* au 31 décembre 2006**		**2 200,3**

(a) Conformément à l'accord d'achat vente d'actions du 10 décembre 2004, conclu avec PPR, le prix d'acquisition a été réduit de 5,4 millions d'euros pour tenir compte des réclamations d'impôts encourues en France par Rexel.

La variation du goodwill au 16 mars 2005 entre le montant déterminé au 31 décembre 2005 (2 204,5 millions d'euros) et celui déterminé au 31 décembre 2006 (2 171,1 millions d'euros) provient essentiellement (i) de la reconnaissance d'un actif d'impôt différé, s'élevant à 21,7 millions d'euros, relatif à des reports déficitaires antérieurs à l'acquisition de Rexel et dont la recouvrabilité est devenue probable au cours de l'exercice 2006 et (ii) de la réduction du prix d'acquisition de 5,4 millions d'euros, relative à l'indemnité reçue dans le cadre de la garantie de passif avec PPR.

Les actifs nets acquis à la date d'acquisition sont détaillés ci-dessous (en millions d'euros) :

Réseau de distribution	340,8
Accords stratégiques	185,6
Autres immobilisations incorporelles	78,8
Immobilisations corporelles	230,1
Stocks	821,9
Créances clients	1337,6
Autres créances	498,4
Emprunts et dettes financières	(1669,6)
Dettes fournisseurs	(1080,7)
Autres dettes	(703,8)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**39,1**
Goodwill	2171,1
Trésorerie nette décaissée	**2210,2**

3.4. Cessions au cours de l'exercice 2005

Le Groupe a effectué les opérations de cession suivantes au cours de l'exercice 2005 :

— Le Groupe Schrack, dont les activités sont principalement situées en Autriche et en Europe Centrale, a été cédé à un fonds d'investissement le 31 août 2005 pour un montant de 32,9 millions d'euros (31,8 millions d'euros nets des coûts de cession).

— La société Rexel Distribuição, située au Brésil, a été cédée le 8 décembre 2005 pour un montant de 1,6 million d'euros (1,1 million d'euros nets des coûts de cession).

4. Information sectorielle

Le Groupe exerce son activité dans le domaine de la distribution de matériel électrique qui constitue son unique secteur d'activité. L'information sectorielle est donc organisée en fonction des segments géographiques du Groupe qui constituent le premier niveau d'information sectorielle. Les segments géographiques présentés ont été déterminés par référence aux critères définis par la norme IAS 14.

Le Groupe a défini les secteurs géographiques comme étant les zones continentales dans lesquelles le Groupe opère. Les opérations dans chaque zone géographique présentent des caractéristiques similaires en terme de modèle économique. Les conditions économiques et de marché sont généralement comparables au sein d'un même continent. Le secteur « Autres marchés et activités » inclut les sociétés holdings et les opérations en Amérique latine.

Le résultat sectoriel inclut les éléments directement attribuables au secteur, ainsi que ceux qui peuvent lui être alloués sur une base raisonnable.

Informations par secteur géographique pour les exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005

	Europe		Amérique du Nord		Asie - Pacifique[(b)]		Autres marchés et activités		Consolidé	
(en millions d'euros)	2006	2005[(a)]	2006	2005[(a)]	2006	2005[(a)]	2006	2005[(a)]	2006	2005[(a)]
Eléments du compte de résultat										
Ventes nettes	4588,4	3919,5	4016,6	2736,1	635,7	583,3	58,2	138,4	9298,9	7377,3
Résultat opérationnel avant amortissement, autres produits & charges	358,3	248,8	242,5	138,1	40,4	34,7	(4,1)	5,5	637,1	427,1
Amortissements	(34,4)	(28,5)	(15,6)	(11,4)	(3,4)	(3,9)	(10,1)	(11,8)	(63,5)	(55,6)
Résultat opérationnel avant autres produits & charges	323,9	220,3	226,9	126,7	37,0	30,8	(14,2)	(6,3)	573,6	371,5
Dépréciation du *goodwill*	(23,6)								(23,6)	—
Eléments du tableau de flux de trésorerie									—	—
Dépenses d'investissement (nettes des cessions)	(25,7)	(29,6)	(18,4)	(16,5)	(3,8)	(2,9)	2,5	(0,2)	(45,4)	(49,2)
Eléments du bilan										
Goodwill	1466,1	1377,7	957,5	798,2	129,0	135,2	1,0	7,4	2553,6	2318,5
Actifs non courants (hors actifs d'impôts différés & *goodwill*)	645,4	597,1	273,1	183,2	50,3	53,4	35,9	82,2	1004,7	915,9
Actifs courants (hors créances d'impôt courant)	2095,1	1691,7	1261,9	756,7	211,2	186,4	63,4	47,5	3631,6	2682,3
Passifs courants (hors dettes d'impôt courant et endettement financier)	(1291,1)	(1083,8)	(638,3)	(407,4)	(122,9)	(109,6)	(47,8)	(38,3)	(2100,1)	(1639,1)

(a) Chiffres retraités comme si l'acquisition de Rexel Distribution était intervenue le 1er janvier 2005.

(b) La Chine, antérieurement présentée dans la zone « Autres marchés et activités » a été reclassée dans la zone "Asie-Pacifique" en 2005 et 2006.

5. Frais administratifs et commerciaux

(en millions d'euros)	2006	2005
Charges de personnel (salaires & avantages)	1 062,3	708,2
Charges d'occupation des locaux	185,7	129,0
Autres charges externes	423,2	292,3
Amortissements	63,5	44,1
Créances irrécouvrables	37,3	20,5
Total frais administratifs et commerciaux	**1 772,0**	**1 194,1**

6. Charges de personnel

(en millions d'euros)	2006	2005
Salaires et charges sociales	1 021,2	696,9
Charges de stock options	5,1	1,0
Charges de retraite — régimes à prestations définies	14,3	7,5
Autres avantages du personnel	21,7	2,8
Total charges de personnel	**1 062,3**	**708,2**

7. Autres produits et charges

(en millions d'euros)	2006	2005
Plus-values de cession	3,7	4,0
Autres produits	3,4	—
Reprises de provisions	1,9	0,4
Total autres produits	**9,0**	**4,4**
Coûts de restructuration	(9,8)	(10,9)
Moins-values de cession	(2,0)	(1,7)
Dépréciation de logiciels	(21,8)	—
Dépréciation de *goodwill*	(23,6)	—
Autres dépenses	(1,7)	(0,9)
Total autres charges	**(58,9)**	**(13,5)**

7.1. Autres produits

Plus-values de cession

Au 31 décembre 2006, les plus-values de cession concernent essentiellement des actifs immobilisés en Suède, en Belgique, en Grande Bretagne et en France.

Autres produits opérationnels

Au 31 décembre 2006, les autres produits opérationnels comprennent notamment (i) une indemnité reçue dans le cadre de la résolution d'un contentieux en Irlande pour un montant de 0,7 million d'euros et (ii) des gains, d'un montant total de 2,2 millions d'euros, lié à la liquidation d'un régime de retraite au Royaume-Uni et au départ de salariés consécutif à la restructuration des activités en Suisse.

Reprises de provisions

Au 31 décembre 2006, les reprises de provisions comprennent la reprise d'une provision devenue sans objet suite à la résolution d'un litige concernant un contrat informatique pour un montant de 1,0 million d'euros.

7.2. Autres charges

Coûts de restructuration

Au 31 décembre 2006, les coûts de restructuration s'élèvent à 9,8 millions d'euros, principalement en France pour 3,7 millions d'euros (processus de fusion des cinq sociétés régionales), en Allemagne pour 0,9 million d'euros (fermeture d'un centre logistique), en Suisse pour 2,6 millions d'euros (fusion de la société Elektro-Material A.G., acquise en cours d'exercice, avec la structure existante), aux Etats-Unis pour 1,7 million d'euros (fermeture d'une entité) et aux Pays-Bas pour 0,9 million d'euros (réorganisation logistique).

Au 31 décembre 2005, les autres charges étaient principalement constituées des coûts de restructuration relatifs à la réorganisation des activités de Rexel aux Etats-Unis (fusion des divisions North-East et Mid-Atlantic), en Belgique (réorganisation de la logistique), en France (lancement d'un processus de fusion des cinq sociétés régionales), au Royaume-Uni (fermeture du siège de la région Europe de l'Ouest et du Sud) et en Australie (arrêt de l'activité vidéo).

Moins-values de cession

Au 31 décembre 2006, les moins-values de cession d'actifs immobilisés sont relatives à des actifs immobiliers situés en France.

Au 31 décembre 2005, les moins-values de cession concernaient la cession du groupe Schrack intervenue le 31 août 2005.

Dépréciation d'actifs informatiques

Au 31 décembre 2006, la dépréciation d'actifs informatiques, pour un montant de 21,8 millions d'euros, traduit l'abandon d'anciens logiciels et développements informatiques résultant de l'évolution de l'organisation en France et de la stratégie relative au réseau de distribution consécutivement aux acquisitions intervenues aux Etats-Unis en 2006.

Dépréciation du goodwill

Au 31 décembre 2006, la dépréciation du goodwill s'élève à 23,6 millions d'euros et concerne principalement les investissements en Hongrie pour un montant de 13 millions d'euros en raison d'un contexte local économiquement difficile et dans une société suisse pour un montant de 10 millions d'euros. La valeur de cette société, implantée sur un marché non stratégique et dont le Groupe envisage de se séparer au 31 décembre 2006, a été ramenée à sa valeur de vente estimée diminuée des coûts de cession en application de la méthode comptable décrite à la note 2.12. Ces sociétés font partie de la zone géographique « Europe ».

Autres dépenses

Au 31 décembre 2006, les autres dépenses concernent essentiellement les dépenses engagées dans le cadre du processus d'intégration de GE Supply pour un montant de 1,7 million d'euros.

Au 31 décembre 2005, les autres dépenses étaient principalement constituées des dépenses liées aux ouragans Katrina et Rita aux Etats-Unis.

8. Charges financières nettes

(en millions d'euros)	2006	2005
Rendement attendu des actifs de couverture des avantages du personnel	20,6	11,7
Autres produits financiers	11,2	9,2
Autres produits financiers	**31,8**	**20,9**
Intérêts sur emprunt auprès des actionnaires	(44,7)	(34,6)
Intérêts sur dette senior	(89,9)	(58,7)
Intérêts sur emprunts obligataires	(57,4)	(44,5)
Intérêts sur titrisation	(38,0)	(10,8)
Intérêts sur autres sources de financement	(5,3)	(4,0)
Intérêts sur location-financement	(5,7)	(6,0)
Amortissements des coûts de transaction	(12,3)	(8,5)
Variation de juste valeur des dérivés de taux et de change	(0,9)	0,4
Gain (perte) sur couverture (de taux)	(0,4)	(10,4)
Gain (perte) de change sur dette financière	0,2	(1,1)
Coût de l'endettement financier	**(254,4)**	**(178,2)**
Charge d'actualisation sur engagements au titre des avantages du personnel	(20,6)	(14,1)
Variation de juste valeur des dérivés sur matières premières[(1)]	(7,3)	(6,0)
Charges financières diverses	(1,5)	(0,1)
Autres charges financières	**(29,4)**	**(20,2)**
Charges financières nettes	**(252,0)**	**(177,5)**

(1) Voir note 19.3 « Risque sur les matières premières ».

Au 31 décembre 2006, les intérêts sur emprunts auprès des actionnaires figurent en intérêts courus pour un montant de 35,8 millions d'euros et en intérêts capitalisés pour le solde (voir note 22).

9. Impôt sur les bénéfices

Ray Holding S.A.S. et sa filiale directe Ray Acquisition S.C.A. ont constitué un nouveau groupe d'intégration fiscale qui inclut Rexel S.A. et ses filiales françaises à partir du 1er janvier 2006.

9.1. Charge d'impôt

(en millions d'euros)	2006	2005
Impôt courant	(75,7)	(56,3)
Impôt différé	(7,1)	60,5
Charge d'impôt totale	**(82,8)**	**4,2**

9.2. Actifs et passifs d'impôts différés

La variation des impôts différés nets au bilan se présente ainsi :

(en millions d'euros)	Actif d'impôts différés net
A l'ouverture de l'exercice	**(51,5)**
Résultat	(7,1)
Variation de périmètre	2,5
Ecart de conversion	2,5
Autres variations	16,3
A la clôture de l'exercice	**(37,3)**

Les autres variations comprennent essentiellement (i) un actif d'impôt différé, d'un montant de 21,8 millions d'euros, relatif à des reports déficitaires antérieurs à l'acquisition de Rexel et dont le caractère recouvrable est devenu probable au cours de l'exercice 2006 et (ii) un passif d'impôt différé, d'un montant de 6,8 millions d'euros, relatif à la mise à la juste valeur des instruments dérivés constatée directement en capitaux propres.

Les actifs et passifs d'impôts différés proviennent des postes suivants :

	31 décembre	
(en millions d'euros)	2006	2005
Immobilisations incorporelles	(186,1)	(181,8)
Immobilisations corporelles	(10,7)	(2,8)
Actifs financiers	(1,1)	(1,9)
Créances clients	14,6	11,3
Stocks	12,3	12,4
Charges de personnel	43,2	36,2
Provisions pour risques et charges	8,5	6,7
Coûts de transactions sur la dette	(17,1)	(20,6)
Autres	4,6	9,5
Déficits fiscaux reconnus	156,5	144,4
Actif (passif) d'impôts différés	**24,7**	**13,4**
Dépréciation des actifs d'impôts différés	(62,0)	(64,9)
Actif (passif) net d'impôts différés	**(37,3)**	**(51,5)**
dont actif d'impôts différés	136,2	82,4
dont passif d'impôts différés	(173,5)	(133,9)

La dépréciation de l'actif d'impôts différés, qui s'élève à 62 millions d'euros au 31 décembre 2006 (64,9 millions d'euros au 31 décembre 2005) résulte de l'analyse du caractère recouvrable de l'actif d'impôts différés de chaque entité fiscale. Elle concerne l'actif d'impôts différés relatifs aux reports déficitaires et aux autres différences temporelles.

9.3. Analyse du taux effectif d'impôt

Charge d'impôt

(en millions d'euros)	2006
Résultat avant impôt	271,7
Taux théorique d'impôt	*34,4%*
Impôt sur le résultat calculé sur la base du taux théorique	(93,5)
Effet des déficits fiscaux utilisés et non reconnus	9,8
Effet des différences de taux d'imposition à l'étranger	5,2
Charges non déductibles, revenus non imposables et effet des variations de taux	(4,3)
Impôt réel	**(82,8)**
Taux d'impôt effectif	***30,5%***

Le taux effectif d'impôt s'établit à 30,5% du fait de l'utilisation de reports déficitaires nés postérieurement à l'acquisition de Rexel et non reconnus en 2005.

10. Actifs non courants

Les tableaux de variations des immobilisations incorporelles et corporelles au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005 ne sont pas présentés en l'absence de données historiques suffisamment détaillées en date du 16 mars 2005, date d'acquisition de Rexel par Ray Acquisition S.C.A..

10.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	Augmentation	Diminution	Variation de périmètre	Ecart de conversion	Autres variations	31 décembre 2006
Goodwill (note 3)	2 318,5	—	(5,4)	389,9	(97,2)	(28,2)	2 577,6
Dépréciation du *goodwill*	—	(23,6)	—	—	(0,4)	—	(24,0)
***Goodwill* net**	**2 318,5**	**(23,6)**	**(5,4)**	**389,9**	**(97,6)**	**(28,2)**	**2 553,6**
Partenariats stratégiques	185,0	—	—	—	—	0,6	185,6
Réseaux de distribution et marques	358,8	—	—	101,8	(17,2)	—	443,4
Logiciels	191,5	20,3	(0,1)	6,0	(4,5)	(0,3)	212,9
Autres immobilisations incorporelles	4,2	0,2	—	—	(0,2)	(0,2)	4,0
Immobilisations incorporelles	***739,5***	***20,5***	***(0,1)***	***107,8***	***(21,9)***	***0,1***	***845,9***
Amortissements cumulés	(107,1)	(23,0)	0,2	—	2,7	—	(127,2)
Dépréciations	—	(21,8)	—	—	—	—	(21,8)
Immobilisations incorporelles nettes	**632,4**	**(24,3)**	**0,1**	**107,8**	**(19,2)**	**0,1**	**696,9**

Les autres variations comprennent essentiellement les modifications consécutives à la reconnaissance d'un actif d'impôt différé relatif à des reports déficitaires antérieurs à l'acquisition de Rexel et dont la recouvrabilité est devenue probable au cours de l'exercice 2006.

Goodwill

Le goodwill est représentatif des synergies attendues de l'acquisition, des actifs qui ne peuvent pas être reconnus au regard des textes en vigueur, tels que la valeur apportée par des effectifs formés et spécialisés, et de la capacité à développer les actifs existant. Dans le secteur de la distribution professionnelle, ces synergies recouvrent en particulier celles attendues en termes d'achats, de logistique, de densification du réseau et de gestion administrative.

Le goodwill est alloué par pays sur la base de la valeur d'utilité déterminée conformément à la note 2.14. Les flux de trésorerie utilisés pour le calcul de la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie sont fondés sur un plan prévisionnel à 3 ans extrapolé sur une période de 5 ans, après prise en compte d'une valeur terminale. Le taux d'actualisation appliqué a été déterminé sur la base du coût moyen pondéré du capital déterminé pays par pays. Un taux de croissance à l'infini de 2% a été utilisé pour le calcul de la valeur terminale.

Au 31 décembre 2006, le goodwill a fait l'objet d'un test de dépréciation. Une perte de valeur, de 23,6 millions d'euros, a été constatée et concerne principalement les investissements en Hongrie pour 13 millions d'euros en raison d'un contexte local économiquement difficile et dans une société suisse, implantée sur un marché non stratégique pour 10 millions d'euros. Cette société, étant considérée comme disponible à la vente au 31 décembre 2006, a été évaluée à sa valeur de vente estimée diminuée des coûts de cession. En ce qui concerne la Hongrie, la valeur recouvrable a été déterminée sur la base des flux de trésorerie futurs actualisés. Après cette dépréciation, le montant du goodwill affecté à la Hongrie est nul et celui de la société suisse s'élève à 4,7 millions d'euros.

Les taux suivants ont été utilisés pour évaluer la valeur d'utilité :

Europe	6,7% à 10,7%
Amérique du Nord	7,9% à 8,3%
Asie Pacifique	7,7% à 9,5%

En ce qui concerne l'appréciation de la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie, la Direction estime qu'aucun des changements raisonnables possibles dans les hypothèses clés utilisées, n'aurait pour conséquence de porter leur valeur recouvrable à un montant significativement inférieur à leur valeur comptable.

Actifs incorporels

Au 31 décembre 2006, les partenariats stratégiques et les réseaux de distribution ont fait l'objet d'un test de dépréciation. Le calcul n'a pas mis en évidence de perte de valeur.

Les dépréciations des immobilisations incorporelles traduisent l'abandon d'anciens logiciels et développement informatique.

10.2. Immobilisations corporelles

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	Augmentation	Diminution	Variation de périmètre	Ecart de conversion	Autres variations	31 décembre 2006
Terrains et constructions	206,0	3,1	(17,2)	93,4	(3,1)	(79,0)	203,2
Matériels et outillages	408,5	36,3	(20,3)	62,6	(17,3)	17,2	487,0
Autres actifs	56,8	2,5	(0,5)	—	—	(25,8)	33,0
Immobilisations corporelles	***671,3***	***41,9***	***(38,0)***	***156,0***	***(20,4)***	***(87,6)***	***723,2***
Amortissements cumulés	(433,7)	(40,8)	22,1	(55,9)	14,6	39,0	(454,7)
Immobilisations corporelles nettes	**237,6**	**1,1**	**(15,9)**	**100,1**	**(5,8)**	**(48,6)**	**268,5**

Les autres variations comprennent essentiellement les immobilisations corporelles de la Suisse classées en « Actifs destinés à être cédés ».

10.3. Actifs financiers

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Prêts	8,8	22,4
Dépôts	15,9	17,0
Autres actifs financiers	14,6	6,5
Actifs financiers	**39,3**	**45,9**

Au 31 décembre 2006, les autres actifs financiers incluent la juste valeur des dérivés actifs dont l'échéance est à plus d'un an pour un montant de 7,0 millions d'euros contre 6,3 millions d'euros au 31 décembre 2005 (voir note 19.1 Couverture du risque de taux) et les titres de la société V-Center non consolidée considérés comme disponibles à la vente pour un montant de 4,9 millions d'euros (voir note 3.1).

Au 31 décembre 2005, les prêts accordés incluent une créance à paiement différé d'un montant de 18,4 millions d'euros relatifs à la vente de Gardiner le 30 juin 2003, société spécialisée dans la distribution d'équipement de sécurité. Cette créance d'une valeur nominale de 16 millions d'euros et

les intérêts rattachés au taux annuel de 6 % étaient payables au 30 juin 2012. Conformément au contrat de prêt et suite à un changement de contrôle, cette créance a été remboursée en totalité le 3 mai 2006 pour un montant de 18,9 millions d'euros (se répartissant entre un montant nominal de 16 millions d'euros et des intérêts courus de 2,9 millions d'euros).

11. Actifs courants

11.1. Stocks

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Coût	1 212,7	916,9
Dépréciation	(95,7)	(67,9)
Stocks — net	**1 117,0**	**849,0**

La variation de stock entre le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2006 inclut l'effet positif des variations de périmètre de consolidation, pour un montant de 276,1 millions d'euros et l'effet négatif des écarts de conversion, pour un montant de 38,3 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, une provision pour dépréciation d'un montant de 14,1 millions d'euros a été enregistrée, afin de porter la valeur du stock à sa valeur de réalisation nette.

11.2. Créances clients

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Valeur nominale	2 119,8	1 576,6
Dépréciation	(92,9)	(69,5)
Créances clients	**2 026,9**	**1 507,1**

La variation des créances clients entre le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2006 inclut l'effet positif des variations de périmètre de consolidation, pour un montant de 354,2 millions d'euros et l'effet négatif des écarts de conversion, pour un montant de 59,2 millions d'euros.

11.3. Autres créances

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Ristournes fournisseurs à recevoir	310,3	242,5
TVA déductible et autres taxes sur les ventes	23,2	16,5
Charges payées d'avance	15,0	12,7
Instruments dérivés	19,7	3,3
Autres créances	68,8	51,2
Total autres créances	**437,0**	**326,2**

11.4. Actifs et passifs destinés à la vente

Les actifs destinés à la vente comprennent :

— les terrains et bâtiments d'Elektro-Material A.G. pour un montant de 74,8 millions de francs suisses (46,5 millions d'euros),

— les actifs et passifs d'une société non stratégique implantée en Suisse dans le cadre de sa cession.

12. Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Valeurs mobilières de placement	244,0	345,1
Disponibilités	226,6	87,6
Fonds de caisses	2,5	2,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**473,1**	**434,7**

Les valeurs mobilières de placement correspondent à des SICAV de trésorerie répondant à la politique de placement du Groupe, qui requiert que les fonds dans lesquels les investissements sont réalisés soient très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

13. Capitaux propres

Capital social

Ray Holding S.A.S. a été créée le 16 décembre 2004 avec un capital social de 85 000 euros composé de 8 500 actions ordinaires d'une valeur unitaire de 10 euros.

Le Groupe a enregistré les mouvements suivants en capitaux propres suite à l'émission d'actions ordinaires :

	Nombre d'actions	Capital social *(en millions d'euros)*
Au 1er janvier 2005	**8 500**	**0,1**
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 9 mars 2005	5 490 000	54,9
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 21 mars 2005	56 980 869	569,8
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 30 juin 2005(1)	304 404	3,0
Augmentation de capital — Décision extraordinaire des associés du 28 octobre 2005(2)	262 001	2,6
Au 31 décembre 2005	**63 045 774**	**630,5**
Au 31 décembre 2006	**63 045 774**	**630,5**

(1) Émission de 304 404 actions avec bons de souscription (ABSA) dans le cadre d'un plan d'actionnariat de certains cadres dirigeants du Groupe, au prix de 15,44 euros par ABSA, soit 10 euros par action et 0,27 euro par bon de souscription (correspondant à la juste valeur de ces instruments), chaque action étant assortie de 20 bons de souscription. Chaque bon donne le droit de souscrire à une action au prix de 10 euros. Le nombre de bons exerçables est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Ray Holding par ses actionnaires (voir note 22). Aucun bon n'a été exercé depuis leur souscription. La valeur des bons de souscription figure dans le poste « Prime d'émission » pour un montant de 1,6 million d'euros.

(2) Émission de 262 001 actions dans le cadre d'un plan d'actionnariat réservé à un cercle plus large de cadres exécutifs du groupe, au prix de 10 euros par action. Par ailleurs, ce plan prévoyait l'attribution de 2 882 000 options de souscription au maximum exerçables au prix de 10 euros. Le nombre d'options souscrites par chaque bénéficiaire est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Ray Holding par ses actionnaires (voir note 14).

14. Paiements fondés sur des actions

Plans mis en place par Ray Holding S.A.S.

Le 28 octobre 2005, Ray Holding S.A.S. a mis en place un programme d'options de souscription d'actions destiné à certains cadres exécutifs. Les droits attachés à ces options sont acquis notamment en cas de modification du contrôle du Groupe ou d'introduction en bourse. Le nombre d'options exerçables est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Ray Holding par ses actionnaires. Les 31 mai et 4 octobre 2006, des nouveaux cadres ont bénéficié de ce programme.

Le 30 novembre 2005, un autre accord a été conclu avec un cercle plus large d'employés clés du Groupe, prévoyant des conditions de service sur 4 ans. Une modification du contrôle du Groupe ou une introduction en bourse permettent d'exercer les droits attachés aux options. Le nombre d'options

accordé aux bénéficiaires est déterminé à la date de l'attribution des options. Le 31 mai 2006, des nouveaux employés ont bénéficié de ce programme.

Selon ces programmes, le prix d'exercice correspond à la juste valeur des actions à la date d'attribution des options. Ces plans sont qualifiés de transactions réglées en instruments de capitaux propres.

Plans mis en place en 2003 et 2004 par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.

Préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A., des plans de stock-options étaient accordés chaque année aux membres du management de Rexel S.A. Le 31 janvier 2005, le conseil d'administration a entériné l'acquisition accélérée des droits relatifs aux plans d'options soumis à conditions de service, qui existaient à cette date. Ainsi, les détenteurs de ces options ont pu exercer leurs droits à l'occasion de l'offre publique de rachat qui s'est déroulée en avril 2005. Les plans de stock-options soumis à des conditions de performance restent inchangés à l'issue du retrait de la cote de Rexel S.A. et les bénéficiaires continuent d'acquérir des droits. Ces plans sont qualifiés de transactions réglées en trésorerie en application du contrat de liquidité.

Clauses et conditions contractuelles

Toutes les options donnent droit à une attribution physique d'actions. Les conditions d'attribution sont les suivantes :

Date d'attribution / ayants droit	Nombre d'instruments	Conditions d'attribution	Durée de vie des options
Options attribuées au management avant le 7 novembre 2002[1]	933 943	Conditions de service de 5 ans (1998/99) ou 4 ans (2001/02) Attribution progressive de 1998 à 2002	10 ans
Options attribuées au management en 2003	623 413	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Options attribuées au management en 2004	782 790	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Total options attribuées par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	2 340 146		
Options attribuées aux cadres exécutifs		Attribution progressive sur 7 ans, ou bien :	
— le 28 octobre 2005	2 711 000	(i) modification du contrôle du Groupe, ou	10 ans
— le 31 mai 2006	169 236	(ii) introduction en bourse, ou	
— le 4 octobre 2006	164 460	(iii) changement de la structure du capital	
Options attribuées aux employés clés		Attribution progressive sur 4 ans, ou bien :	
— le 30 novembre 2005	259 050	(i) modification du contrôle du Groupe, ou	10 ans
— le 31 mai 2006	34 550	(ii) introduction en bourse, ou	
		(iii) changement de la structure du capital	
Total des options attribuées en 2006	368 246		

(1) Les principes de reconnaissance et d'évaluation énoncés par la norme IFRS 2 ont été appliqués pour les attributions d'options intervenues après le 7 novembre 2002.

Nombre de stock options

Le nombre de stock options est détaillé ci-dessous :

(Nombre d'options)	Ray Holding S.A.S. Plans 2005 Cadres exécutifs	Ray Holding S.A.S. Plans 2005 Employés clés	Rexel S.A. Plans 2004	Rexel S.A. Plans 2003	Rexel S.A. Plans antérieurs au 7 novembre 2002
Options existantes au 1er janvier 2005	**—**	**—**	**762 081**	**574 029**	**691 244**
Renonciations sur la période	—	—	(10 173)	(6 122)	(298 947)
Exercices sur la période	—	—	(429 593)	(325 701)	—
Ajustements sur la période(1)	—	—	184 987	146 866	163 518
Attributions sur la période	2 711 000	259 050	—	—	—
Options existantes au 31 décembre 2005	**2 711 000**	**259 050**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Options existantes au 1er janvier 2006	**2 711 000**	**259 050**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Renonciations sur la période	(162 696)	(17 111)	(10 743)	(12 624)	(121 152)
Exercices sur la période	—	—		(9 071)	—
Attributions sur la période	333 696	34 550	—	—	—
Options existantes au 31 décembre 2006	**2 882 000**	**276 489**	**496 559**	**367 377**	**434 663**
Options exerçables en fin d'exercice	—	—	151 098	124 584	434 663

(1) Nombre d'options ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

Hypothèses d'évaluation et juste valeur des stocks options

La juste valeur des services reçus en contrepartie des stock-options attribuées est évaluée par référence à la juste valeur des options attribuées. L'estimation de la juste valeur des services reçus est mesurée par un modèle de valorisation d'options. La durée de vie estimée de l'option est prise en compte dans le modèle de valorisation.

Le modèle binomial a été utilisé pour les plans 2005 afin de refléter les caractéristiques de ces plans. Des hypothèses d'exercice anticipé ont été introduites dans le modèle binomial.

Hypothèses et juste valeur des stocks options	Ray Holding S.A.S. Plans 2005 Cadres exécutifs(1)	Ray Holding S.A.S. Plans 2005 Employés clés(2)	Rexel S.A. Plans 2004	Rexel S.A. Plans 2003
Modèle d'évaluation	Binomial	Binomial	Black & Scholes	Black & Scholes
Juste valeur à la date d'évaluation (en euros par option)	1,42 € / 1,94 € / 3,81 €	7,43 € / 5,72 €	8,27 €	6,18 €
Prix de l'action	10 € / 13 € / 19 €	10 € / 13 €	35,24 €	26,89 €
Prix d'exercice initial	10 € / 13 € / 19 €	10 € / 13 €	35,26 €	26,75 €
Prix d'exercice ajusté(3)	—	—	28,49 €	21,61 €
Volatilité attendue(4)	45% / 20%	45% / 20%	28%	28%
Durée de vie de l'option(5)	4 à 10 ans	4 à 10 ans	5 ans	5 ans
Taux de distribution des dividendes	—	—	2,5%	2,5%
Taux sans risque (basé sur les bons du trésor)	3,15%	3,15%	3,56%	3,17%

(1) Attribution d'options respectivement le 28 octobre 2005, le 31 mai 2006 et le 4 octobre 2006.

(2) Attribution d'options respectivement le 30 novembre 2005 et le 31 mai 2006.

(3) Prix ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

(4) La volatilité attendue pour les plans émis par Ray Holding S.A.S. jusqu'à la date de sortie de l'investissement (45%) est basée sur la volatilité historique de l'action Rexel observée sur le marché et ajustée pour prendre en compte la structure financière actuelle de Ray Holding. Après la sortie de l'investissement, la volatilité appliquée est de 20%.

(5) La durée de vie de l'option est égale à la durée contractuelle dans le modèle binomial et à la durée économique dans le modèle Black & Scholes.

15. Résultats par action

Le nombre d'actions potentielles dilutives a été déterminé en prenant pour hypothèse que les conditions relatives à l'exercice des instruments dilutifs sont remplies au 31 décembre 2005 et au 31 décembre 2006 (voir notes 13 et 14 pour les caractéristiques des instruments dilutifs).

Les informations sur les résultats et le nombre d'actions ayant servi au calcul du résultat de base et du résultat dilué sont présentées ci-dessous :

	2006	2005
Résultat net revenant aux actionnaires de la Société (*en millions d'euros*)	188,9	138,3
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (*en milliers*)	63 046	49 167
Résultat net par action (en euros)	**3,00**	**2,81**
Résultat net revenant aux actionnaires de la Société (*en millions d'euros*)	188,9	138,3
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (*en milliers*)	63 046	49 167
Actions potentielles dilutives (*en milliers*)	830	88
— dont bons de souscription d'actions (en milliers)	*540*	*88*
— dont options de souscription d'actions (en milliers)	*290*	—
Nombre moyen pondéré d'actions utilisé pour le calcul du résultat dilué par action (*en milliers*)	63 876	49 255
Résultat net dilué par action (en euros)	**2,96**	**2,81**

16. Provisions et autres passifs non courants

	31 décembre	
(en millions d'euros)	2006	2005
Provisions	47,9	67,8
Autres passifs non courants	10,1	5,8
Total	**58,0**	**73,6**

La variation des provisions est détaillée dans le tableau ci-dessous :

(en millions d'euros)	Provisions au titre des immeubles vacants	Provisions pour restructuration	Provisions pour litiges	Autres provisions	Total provisions
Solde au 31 décembre 2005	**3,0**	**12,5**	**42,6**	**9,7**	**67,8**
Augmentation de provisions	1,8	7,2	3,1	0,5	12,6
Reprises de provisions utilisées	(1,2)	(7,1)	(0,4)	(3,1)	(11,8)
Reprises de provisions non utilisées	—	(0,2)	(16,6)	(0,8)	(17,6)
Variations de périmètre	—	—	—	0,7	0,7
Ecart de conversion	(0,2)	(0,8)	(1,7)	(0,7)	(3,4)
Autres variations	(0,1)	(0,9)	0,7	(0,1)	(0,4)
Solde au 31 décembre 2006	**3,3**	**10,7**	**27,7**	**6,2**	**47,9**

Les provisions comprennent principalement :

— Les provisions pour restructuration concernent principalement les restructurations aux Etats-Unis (fusion des divisions North-East et MidAtlantic) pour un montant de 1,7 million d'euros, au Canada (réorganisation et séparation des activités non stratégiques) pour un montant de 4,5 millions d'euros, en France (fusion des cinq divisions régionales) pour un montant de 2,8 millions d'euros et en Allemagne (fermeture d'un centre logistique à Bretzenheim) pour un montant de 0,7 million d'euros.

— Les provisions pour litiges concernent les litiges liés au personnel et relatifs aux redressements fiscaux au Canada, aux Etats-Unis et en France. Les reprises de provisions non utilisées d'un montant de 16,6 millions d'euros concernent les risques fiscaux prescrits ou devenus sans objet en France, aux Etats-Unis et au Canada.

— Les autres provisions concernent les provisions pour garanties et les réclamations en provenance des clients.

17. Avantages du personnel

Les avantages du personnel dans le Groupe se présentent sous diverses formes, dont des régimes à cotisations définies et des régimes à prestations définies. Les caractéristiques spécifiques de ces plans varient en fonction des réglementations applicables à chaque pays concerné. Les différents types de plans concernent les régimes de retraite, les indemnités de fin de carrière, les médailles du travail, les départs en retraite anticipés, les couvertures médicales et d'assurance vie accordés aux anciens salariés (y compris les retraités). Les régimes de retraite financés les plus importants concernent essentiellement le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Australie et ne sont pas gérés par le Groupe. Les régimes de couverture médicale et d'assurance vie sont également financés.

En Europe continentale, les engagements concernent principalement les indemnités de fin de carrière et les gratifications liées à l'ancienneté (médailles du travail) ; ces régimes ne sont généralement pas financés.

L'évolution de la valeur actuelle de l'obligation au titre des régimes à prestations définies est la suivante :

	Valeur actualisée de l'engagement	
(en millions d'euros)	**2006**	**2005**
A l'ouverture de l'exercice	**390,4**	**323,7**
Coûts des services rendus de la période	12,5	7,1
Charges d'intérêts financiers	20,6	13,2
Prestations servies	(21,1)	(12,9)
Cotisations effectuées par les participants	2,9	1,8
Ecarts actuariels	(16,4)	28,9
Variations de périmètre	121,1	—
Ecart de conversion	(25,0)	30,0
Autres variations	(3,0)	(1,4)
A la clôture de l'exercice	**482,0**	**390,4**

Les variations de périmètre sont consécutives à l'acquisition de Elektro-Material A.G. pour un montant de 94,1 millions d'euros, de GE Supply pour un montant de 25,5 millions d'euros et de Elettro Bergamo pour un montant de 1,5 million d'euros.

Les autres variations concernent la liquidation d'un plan de retraite au Royaume-Uni et le départ de salariés consécutif à la restructuration des activités en Suisse, réduisant la valeur actualisée de l'engagement respectivement d'un montant de 1,8 million d'euros et 3,0 millions d'euros, ainsi que la modification des conditions d'attribution des médailles du travail en France, qui augmente la valeur de l'engagement d'un montant de 1,9 million d'euros.

L'évolution de la juste valeur des actifs des régimes à prestations définies est la suivante :

	Juste valeur des actifs des régimes à prestations définies	
(en millions d'euros)	**2006**	**2005**
A l'ouverture de l'exercice	**253,0**	**213,5**
Cotisations effectuées par l'employeur	16,1	10,8
Cotisations effectuées par les participants	2,9	1,8
Rendements des actifs	20,3	19,0
Prestations servies	(21,0)	(12,9)
Autres variations	(3,1)	(1,5)
Variations de périmètre	93,0	—
Ecart de conversion	(17,6)	22,3
A la clôture de l'exercice	**343,6**	**253,0**

Les variations de périmètre sont consécutives à l'acquisition de Elektro-Material A.G. pour un montant de 89,2 millions d'euros et de GE Supply pour un montant de 3,8 millions d'euros.

Le rapprochement du passif au bilan avec l'obligation actuarielle des plans à prestations définies s'analyse comme suit :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Valeur actualisée de l'obligation au titre des régimes à prestations définies	482,0	390,4
Juste valeur des actifs	(343,6)	(253,0)
Situation financière	**138,4**	**137,4**
Gains et pertes actuariels non reconnus	(4,7)	(23,4)
Provision comptabilisée pour les régimes à prestations définies	**133,7**	**114,0**

La charge comptabilisée au compte de résultat consolidé s'analyse ainsi :

(en millions d'euros)	2006	2005
Coût des services de la période[1]	12,5	7,1
Charges d'intérêts[2]	20,6	13,2
Rendement attendu des actifs[2]	(20,6)	(11,7)
Réductions de plans[3]	(2,3)	—
Amortissements des gains et pertes actuariels non reconnus[1]	1,5	0,3
Autres[1]	0,3	—
Charge comptabilisée	**12,0**	**8,9**

(1) Charges de personnel (voir note 6).

(2) Charges financières nettes (voir note 8).

(3) Autres produits et autres charges (voir note 7).

Les principales hypothèses actuarielles à la date d'évaluation la plus récente sont les suivantes :

	Canada		Etats-Unis		Royaume-Uni		Zone Euro	
(en pourcentage)	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Taux d'actualisation	5,00	5,25	5,75	5,50	5,10	5,00	4,60	4,00
Taux de rendement attendu des actifs	7,75	7,75	7,75	7,75	6,40	7,50	5,00	5,00
Taux d'augmentation futur des salaires	3,00	3,00	n/a	n/a	2,70	2,75	3,00	3,00
Taux d'augmentation futur des retraites	2,00	2,00	n/a	n/a	2,25	1,75	2,00	2,00

Une hausse de 1% des frais médicaux se traduirait par une augmentation de 3,4 millions d'euros de la valeur actualisée de l'engagement. Une baisse de 1% des frais médicaux se traduirait par une diminution de 3,0 millions d'euros de la valeur actualisée de l'engagement.

Au 31 décembre 2006, la répartition moyenne pondérée des fonds investis dans les plans de retraite du Groupe par type de placement est la suivante : 48% d'actions, 43% d'obligations, 1% de placements monétaires et 8% d'autres placements.

18. Endettement financier

Cette note fournit des informations sur l'endettement financier au 31 décembre 2006. L'endettement financier inclut les dettes portant intérêts, emprunts et intérêts courus nets des coûts de transaction.

18.1. Endettement financier net

(en millions d'euros)	31 décembre 2006			31 décembre 2005		
	Courant	Non courant	Total	Courant	Non courant	Total
***Emprunts auprès des actionnaires*[1]**	***496,9***	***543,0***	***1 039,9***	***475,6***	***521,6***	***997,2***
Emprunts obligataires[2]	17,5	652,8	670,3	—	652,0	652,0
Dette senior	45,3	1 559,1	1 604,4	75,9	1 103,2	1 179,1
Titrisation	—	1 007,5	1 007,5	8,4	716,8	725,2
Emprunts auprès des établissements de crédit	5,3	5,3	10,6	5,4	8,8	14,2
Concours bancaires et autres emprunts[3]	34,0	—	34,0	38,1	—	38,1
Location financement	27,7	62,3	90,0	25,0	74,6	99,6
Moins coûts de transaction	—	(82,6)	(82,6)	—	(82,6)	(82,6)
Autres dettes financières et intérêts courus	***129,8***	***3 204,4***	***3 334,2***	***152,8***	***2 472,8***	***2 625,6***
Total des dettes financières et intérêts courus			**4 374,1**			**3 622,8**
Trésorerie et équivalents de trésorerie			(473,1)			(434,7)
Endettement financier net			**3 901,0**			**3 188,1**

(1) dont intérêts courus pour un montant de 35,8 millions d'euros et intérêts capitalisés pour un montant de 42,9 millions d'euros au 31 décembre 2006 (intérêts courus pour un montant de 34,2 millions d'euros au 31 décembre 2005).

(2) dont intérêts courus pour un montant de 17,5 millions d'euros au 31 décembre 2006 (16,6 millions d'euros au 31 décembre 2005).

(3) dont intérêts courus pour un montant de 2,7 millions d'euros au 31 décembre 2006 (4,3 millions d'euros au 31 décembre 2005).

Variation de l'endettement financier net

Au 31 décembre 2006, la variation de l'endettement financier net se présente comme suit :

(en millions d'euros)	2006
Au 1er janvier	**3 188,1**
Remboursement des emprunts et dettes auprès des actionnaires	(1,9)
Charge d'intérêt de l'exercice (Intérêts courus et/ou capitalisés)	44,6
Variation des emprunts et dettes auprès des actionnaires	***42,7***
Variation nette des lignes de crédit	416,5
Variation nette titrisation	315,0
Règlement des dettes de location financement	(27,0)
Variation nette des dettes financières	***704,5***
Variation trésorerie et équivalents de trésorerie	(46,5)
Ecart de conversion	(100,2)
Effet des variations de périmètre	86,1
Amortissements des coûts de transaction	12,3
Autres variations	14,0
Au 31 décembre	**3 901,0**

La variation nette des lignes de crédit s'explique par (i) le tirage de 456,8 millions d'euros sur la ligne de crédit B3A du contrat de crédit senior pour financer l'acquisition de GE Supply sur lequel s'imputent les coûts de transaction de 12,7 millions d'euros (ii) le tirage de 168,4 millions d'euros sur la ligne de crédit D de la dette senior (SCA) pour financer les acquisitions de Capitol Light and Supply, DH Supply et Elettro Bergamo, et le remboursement (i) d'une ligne de crédit de 57,2 millions d'euros, annulée suite à la mise en place de la titrisation, (ii) du crédit renouvelable (« Revolving Credit Facility ») pour 32,5 millions d'euros, (iii) de deux échéances semestrielles de la ligne de crédit A pour 29,0 millions d'euros conformément au contrat et (iv) d'un programme de financement de GE Supply par GE Capital (« Vendor Financing Service Agreement ») pour 60,0 millions d'euros.

Les dettes financières actuelles du Groupe sont les suivantes :

Emprunts auprès des actionnaires

Le 15 mars 2005, Ray Investment S.à r.l., la société mère de Ray Holding S.A.S. lui a consenti un prêt d'actionnaire de 10,8 millions d'euros devant arriver à terme le 10 décembre 2014. Ce prêt a été remboursé à hauteur de 0,5 million d'euros et de 1,3 million d'euros les 2 mars 2006 et 10 avril 2006. Le solde de ce prêt au 31 décembre 2006 est de 9 millions d'euros (9,8 millions d'euros y compris intérêts courus).

Ray Finance L.P., filiale de Ray Investment S.à r.l., a consenti à Ray Holding S.A.S. les prêts d'actionnaires subordonnés suivants :

— un emprunt contracté en date du 25 janvier 2005, d'un montant de 492,3 millions d'euros ;

— un emprunt en date du 15 mars 2005 d'un montant de 443,7 millions d'euros ; et

— un emprunt en date du 15 mars 2005 d'un montant de 16,2 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, le solde des prêts d'actionnaires consentis par Ray Finance L.P. à Ray Holding S.A.S. est de 952,2 millions d'euros (1 030,1 millions d'euros y compris intérêts courus).

Ces emprunts ont été utilisés pour financer l'acquisition par Ray Acquisition S.C.A. des actions de Rexel S.A. Ces emprunts auprès des actionnaires portent intérêts à taux égal à la moyenne annuelle des taux effectifs moyens pratiqués par les établissements de crédits pour des emprunts à taux variables d'une durée initiale supérieure à deux ans aux entreprises françaises qui s'est élevé à 4,48% en 2006 (4,21% en 2005). Les intérêts sont capitalisés à la date d'anniversaire du prêt et versés lors du remboursement du principal.

Le remboursement de l'emprunt de 492,3 millions d'euros est conditionné à la réalisation de certains événements incluant notamment le remboursement préalable des facilités au titre du contrat crédit senior et de l'emprunt obligataire de 600 millions d'euros et est remboursable au plus tard le 15 Mars 2015. Cet emprunt est classé en dettes à long terme.

Les emprunts de 443,7 millions d'euros et de 16,2 millions d'euros sont remboursables à l'initiative du prêteur à tout moment et au plus tard le 15 mars 2015. Ces emprunts classés à l'origine en dettes à long terme ont été reclassés au 31 décembre 2006 et 2005 en dettes à court terme suite à une analyse juridique externe sur leurs conditions d'exigibilité.

Emprunt obligataire de 600 millions d'euros

Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a émis une obligation à haut rendement de 600 millions d'euros, remboursable en 2015 (« Senior Subordinated Notes »). Les fonds levés ont été utilisés pour acquérir les titres de Rexel S.A. Cet emprunt porte intérêt au taux annuel de 9,375%. Ces obligations sont admises aux négociations sur l'Irish Stock Exchange. Elles peuvent être remboursées par anticipation, en totalité ou partiellement, à l'initiative de la société à des conditions dépendant de la date de remboursement.

— Remboursement intervenant à partir du 15 mars 2010

Le prix de remboursement est égal aux valeurs figurant dans le tableau ci-après :

Période de remboursement commençant le :	Prix de remboursement (en % du montant principal)
15 mars 2010	104,688%
15 mars 2011	102,344%
15 mars 2012	101,172%
15 mars 2013	100,000%

— Remboursement intervenant avant le 15 mars 2010

Le prix de remboursement est égal au paiement du principal majoré d'une prime égale au plus élevé des montants suivants : 1% du principal et l'excédent entre la valeur actuelle du prix de remboursement au 15 mars 2010 (104,688%) majorée de la valeur actuelle des intérêts dus jusqu'au 15 mars 2010 et le principal. La valeur actuelle est calculée par référence à un taux d'actualisation basée sur le Bund allemand majoré de 50 points de base.

Par ailleurs, jusqu'au 15 mars 2008, Ray Acquisition S.C.A. a la faculté d'affecter les fonds reçus à l'occasion d'une offre publique d'actions au remboursement des obligations dans la limite de 35% du principal. Le prix de remboursement est alors égal à 109,375% du principal.

Emprunt obligataire de 45,7 millions d'euros

L'emprunt obligataire d'un montant de 45,7 millions d'euros (à l'origine 300 millions de francs) indexé sur le prix de l'action Rexel S.A. arrive à échéance du 11 mars 2008 avec un prix minimum de 185,83 euros (1 219 francs) et un maximum de 396,67 euros (2 600 francs) par obligation, selon les performances de l'action Rexel S.A. Le risque de taux attaché à l'emprunt a été couvert par un swap payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08%. Le Groupe a choisi de comptabiliser cet emprunt selon le

modèle de couverture de juste valeur comme la norme IAS 39 le permet. Au 31 décembre 2006, le coût amorti de l'emprunt (nominal) s'élève à 45,7 millions d'euros et la juste valeur est estimée à 52 millions d'euros.

Contrat de crédit senior

Dans le cadre de l'acquisition de Rexel, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un contrat de crédit senior (« Senior Credit Agreement » ou « SCA ») d'un montant total initial au 16 mars 2005 de 2 427 millions d'euros, composé de cinq lignes de crédit, un crédit revolving (« Revolving Credit Facility » ou « RCF ») et une ligne destinée à financer les en-cours clients (« Borrowing Base Facility » ou « BBF »). Bien que Ray Acquisition S.C.A. soit l'emprunteur, Rexel S.A. et certaines de ses filiales peuvent disposer de la plupart des crédits.

Ces facilités de crédit ont été utilisées par Rexel S.A. pour rembourser les dettes à long terme de Rexel existant à la date d'acquisition, ainsi que pour refinancer les programmes de titrisation antérieurs à la date d'acquisition.

Le « Senior Credit Agreement » a été modifié en mai 2006 afin (i) d'augmenter le montant des acquisitions autorisées à 480 millions d'euros, (ii) d'augmenter le montant des investissements opérationnels autorisés du fait de la croissance du Groupe, (iii) d'augmenter le montant de l'endettement autorisé sous forme de découverts bancaires de 80 millions d'euros à 100 millions d'euros, et (iv) d'augmenter le montant des titrisations de créances autorisées de 800 millions d'euros à 900 millions d'euros, sous réserve qu'un montant équivalent à cette augmentation (100 millions d'euros) soit utilisé dans un délai d'un an pour réaliser des acquisitions autorisées.

En août 2006, le « SCA » a fait l'objet d'un avenant afin (i) d'augmenter le plafond des acquisitions autorisées à un montant global de 240 millions d'euros, à l'exclusion des acquisitions de GE Supply, Capitol Light and Supply, Elettro Bergamo et Elektro Material AG, (ii) d'augmenter le plafond des investissements opérationnels autorisés du fait de la croissance du Groupe, (iii) d'augmenter le plafond autorisé des découverts bancaires de 100 millions d'euros à 130 millions d'euros et (iv) de mettre en place une ligne de crédit B3 d'un montant de 785 millions de dollars afin de financer l'acquisition de GE Supply.

Les facilités de la dette senior sont les suivantes :

Lignes de crédit	Tranche	Montant de la facilité	Emprunteur	Solde dû au 31 décembre 2006	Échéance	Taux
A	1	76,0	Ray Acquisition S.C.A.	76,0	16/03/2011	3M Euribor + 1,75%
Revolver	RCF	100,0	Ray Acquisition S.C.A.	—	16/03/2012	3M Euribor + 1,75%
A	2A[5]	139,0	Rexel S.A.	139,0	16/03/2010	3M Euribor/Libor[1] + 1,75%
	[5]	17,9	Rexel Inc.	17,9	16/03/2010	3M Libor[1] + 1,75%
	2B	90,9	Rexel North America Inc	90,9	16/03/2012	3M Libor[1] + 1,75%
	2C[5]	54,8	Rexel S.A.	54,8	16/03/2012	3M Libor[1] + 1,75%
B	B1	150,0	Rexel S.A.	150,0	16/03/2013	3M Libor[1] + 2,50%
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2013	3M Libor[1] + 2,50%
	B2	58,2	Rexel North America Inc	58,2	16/03/2013	3M Libor[1] + 2,50%
	B3-A[4]	450,8	Rexel	450,8	16/03/2013	3M Libor[1] + 2,25%
C	C1	150,0	Rexel S.A.	150,0	16/03/2014	3M Euribor + 3,25%
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2014	3M Libor[1] + 3,25%
	C2	58,2	Rexel North America Inc	58,2	16/03/2014	3M Libor[1] + 3,25%
D	D[3]	200,0	Rexel	164,4	16/03/2012	3M Euribor + 1,75%
Revolver	RCF[2]	200,0	Rexel S.A.	—	16/03/2012	3M Euribor + 1,75%
TOTAL		**1 940,0**		**1 604,4**		

(1) Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(2) Sur lequel la part utilisée par le biais de lettres de crédit se monte à 28,3 millions d'euros.

(3) Financement des acquisitions de Capitol Light and Supply, DH Supply et Elettro Bergamo.

(4) Financement de l'acquisition de GE Supply.

(5) Engagement réduit du fait de remboursement semestriel.

Cautions et garanties relatives au contrat de crédit senior

Pour garantir ses obligations liées à la dette senior, Ray Acquisition S.C.A. a octroyé aux créanciers un nantissement sur les actions Rexel S.A. qu'il détient.

La dette senior est également garantie par Rexel S.A. et ses filiales en Australie, au Canada, en France, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Nouvelle-Zélande, en Suède, en Suisse, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Les filiales ont également consenti des garanties par le nantissement d'actions du capital et accordé des sûretés sur les principaux actifs, contrats, créances

intragroupe, créances clients (autres que celles faisant partie d'un programme de titrisation), comptes bancaires, droits de propriété intellectuelle et immobilisations en pleine propriété.

De plus, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un contrat de nantissement de second rang sur les actions Rexel S.A., au profit des détenteurs de titres de créances senior subordonnés.

Engagements

Le contrat de crédit senior est soumis au respect de certains engagements financiers de la part de Ray Acquisition S.C.A., qui imposent à Ray Acquisition S.C.A. et ses filiales consolidées de respecter des ratios financiers spécifiques. Les engagements sont mesurés sur la base des données des états financiers ajustés conformément aux clauses du contrat de crédit senior. Ces ajustements, principalement relatifs aux éléments sans incidence sur la trésorerie et non récurrents, incluent notamment les charges de restructuration, les ajustements de juste valeur, les écarts de conversion relatifs à l'endettement. Au 31 décembre 2006, tous les engagements ont été respectés par Ray Acquisition S.C.A..

Les engagements financiers sont décrits ci-dessous :

Le ratio EBITDA (Résultat avant intérêts, impôts, amortissements et provisions) sur Charges d'Intérêts (« Interest Cover ») ne doit pas être inférieur aux ratios indiqués ci-dessous :

31 mars 2007	1,83:1
30 juin 2007	1,92:1
30 septembre 2007	1,92:1
31 décembre 2007	2,00:1
31 mars 2008	2,00:1
30 juin 2008	2,10:1
30 septembre 2008	2,10:1
31 décembre 2008	2,20:1
31 mars 2009	2,20:1
30 juin 2009	2,32:1
30 septembre 2009	2,32:1
31 décembre 2009	2,44:1
31 mars 2010	2,44:1
30 juin 2010	2,58:1
30 septembre 2010	2,58:1
31 décembre 2010	2,71:1
31 mars 2011	2,71:1
30 juin 2011	2,86:1
30 septembre 2011	2,86:1
31 décembre 2011	3,02:1
31 mars 2012	3,02:1
30 juin 2012	3,26:1
30 septembre 2012	3,26:1
31 décembre 2012	3,51:1
31 mars 2013	3,51:1
30 juin 2013	3,75:1
30 septembre 2013	3,75:1
31 décembre 2013	4,00:1
Trimestres suivants	4,00:1

Le ratio des Flux de trésorerie ajustés comparé au Service de la Dette (« Fixed Charge Cover »), pour chaque trimestre à compter du 31 décembre 2005, ne doit pas être inférieur à 1:1. Les flux de trésorerie ajustés sont définis par l'EBITDA ajusté des variations du besoin en fonds de roulement et après déduction de certains éléments tels que les charges inhabituelles et non récurrentes décaissées, les dépenses d'investissements, et l'impôt sur le résultat. Le Service de la Dette correspond au total des charges d'intérêts (incluant les intérêts relatifs aux contrats de location financement) et des remboursements contractuels des emprunts.

Le ratio Endettement financier sur EBITDA (« Debt Cover ») ne doit pas être supérieur aux ratios décrits ci-dessous :

31 mars 2007	7,40:1
30 juin 2007	7,00:1
30 septembre 2007	7,00:1
31 décembre 2007	6,25:1
31 mars 2008	6,25:1
30 juin 2008	5,90:1
30 septembre 2008	5,90:1
31 décembre 2008	5,55:1
31 mars 2009	5,55:1
30 juin 2009	5,20:1
30 septembre 2009	5,20:1
31 décembre 2009	4,85:1
31 mars 2010	4,85:1
30 juin 2010	4,55:1
30 septembre 2010	4,55:1
31 décembre 2010	4,20:1
31 mars 2011	4,20:1
30 juin 2011	3,85:1
30 septembre 2011	3,85:1
31 décembre 2011	3,50:1
Trimestres suivants	3,50:1

Suite à l'amendement du contrat de crédit senior (« Senior Credit Agreement ») en août 2006, les ratios financiers liés aux dépenses d'investissement ont été révisés suite aux acquisitions de l'exercice 2006. Les seuils ont été réajustés comme suit :

Fin de période	En millions d'euros
31 décembre 2007	85.0
31 décembre 2008	85.0
31 décembre 2009	90.0
31 décembre 2010	90.0
31 décembre 2011	90.0
31 décembre 2012	91.5
31 décembre 2013	93.5
Années suivantes	93.5

Programmes de titrisation

Au cours de l'exercice 2005, le Groupe a mis en place trois nouveaux programmes de titrisation de créances d'une durée de 7 ans, pour les opérations en France, au Canada et aux Etats-Unis.

Le programme français a été conclu le 21 novembre 2005 pour un montant maximum de 450 millions d'euros. Le 31 mars 2006, nos filiales en Grande-Bretagne, Allemagne et Australie ont rejoint ce programme de titrisation de créances. Le financement complémentaire ainsi perçu est d'un montant maximum de 150 millions d'euros, portant l'enveloppe globale à 600 millions d'euros. En conséquence, la facilité BBF, reçue au titre du contrat de crédit senior, a été annulée le 31 mars 2006.

Le programme canadien a été conclu le 14 décembre 2005. La somme levée suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 140 millions de dollars canadiens.

Le programme américain, initialement négocié en 2005 pour un montant de 220 millions de dollars, a été porté au mois de juin 2006 à 250 millions de dollars, puis à 470 millions de dollars le 27 septembre 2006, afin de pouvoir intégrer les créances commerciales de GE Supply.

Les caractéristiques des programmes de titrisation sont synthétisées dans le tableau suivant :

Programme	Devise	Engagements	Sommes tirées au 31 décembre 2006	Montant des créances nanties au 31 décembre 2006	Solde dû au 31 décembre 2006	Solde dû au 31 décembre 2005	Échéance	Taux
		(en millions de devises locales)			*(en millions d'euros)*			
Europe - Australie	EUR	600,0	599,0	832,1	599,0	440,4	20/11/2012	1M Euribor + commission
Etats-Unis	USD	470,0	430,8	746,8	327,1	187,0	11/03/2012	US commercial paper + commission
Canada	CAD	140,0	124,4	237,2	81,4	89,4	13/12/2012	Canadian commercial paper + commission
TOTAL					**1 007,5**	**716,8**		

Ces programmes sont soumis à certains engagements concernant la qualité du portefeuille de créances incluant la dilution (ratio : avoirs sur créances éligibles), le retard et le défaut de paiement (ces ratios sont calculés respectivement par comparaison des créances douteuses et impayées avec les créances éligibles).

Au 31 décembre 2006, Ray Holding respectait l'ensemble de ces engagements.

En 2006, le Groupe a mis fin au programme d'affacturage en Italie et a remboursé à ce titre un montant de 8,4 millions d'euros.

Contrats de location financement

Les contrats de location financement d'un montant de 90,0 millions d'euros au 31 décembre 2006 sont relatifs aux biens immobiliers et au matériel informatique.

18.2. Echéances de remboursement

L'échéancier des remboursements contractuels des dettes financières est le suivant :

(en millions d'euros) **Échéances :**	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Un an	626,7	628,5
Deux ans	43,7	45,5
Trois ans	102,4	104,5
Quatre ans	130,0	42,5
Cinq ans	145,9	17,5
Au delà	3 325,4	2 784,3
Total à rembourser	**4 374,1**	**3 622,8**

18.3. Analyse par devise

Le montant des dettes financières par devise de remboursement, après prise en compte des couvertures, s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Euro	2 939,9	2 624,9
Dollar US	906,6	432,7
Dollar canadien	245,6	323,3
Dollar australien	109,1	118,1
Livre sterling	12,0	38,2
Couronne suédoise	31,0	71,4
Autres devises	129,9	14,2
Total dettes financières	**4 374,1**	**3 622,8**

18.4. Analyse par type de taux

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Emprunt obligataire (taux fixe)	600,0	600,0
Contrats de location financement à taux fixe	53,8	59,0
Autres taux fixe	(61,8)	(75,1)
Taux fixe avant couverture	*592,0*	*583,9*
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	1 411,3	1 426,4
Options et caps de taux d'intérêt	353,1	—
Sous total taux fixe ou plafonné après couverture	**2 356,4**	**2 010,3**
Dettes à taux variable avant couverture	3 782,1	3 038,9
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	(1 411,3)	(1 426,4)
Options et caps de taux d'intérêt	(353,1)	—
Sous total taux variable après couverture	**2 017,7**	**1 612,5**
Total des dettes financières et intérêts courus	**4 374,1**	**3 622,8**

19. Instruments financiers

19.1. Couverture du risque de taux

La stratégie de couverture du Groupe a pour objectif de s'assurer qu'environ 80% du risque net d'exposition aux fluctuations des taux d'intérêt sur ces emprunts est sur une base à taux fixe ou plafonnée. Les swaps de taux, libellés en euros, dollars US, dollars canadien, dollars australien, couronne suédoise et livre sterling ont été souscrits afin de rechercher l'équilibre entre taux fixe et taux variable en ligne avec la politique du Groupe. Les swaps tombent à échéance au cours des cinq prochaines années, et suivent ou précèdent l'échéance des emprunts couverts. Le Groupe a l'intention de renouveler les swaps de façon à couvrir intégralement la dette sous-jacente jusqu'à maturité. La plupart des swaps de taux sont payeurs du taux fixe entre 2,55% et 6,10%, en fonction des devises.

En complément de ces swaps de taux, le Groupe a conclu plusieurs options d'achat (caps), libellés en dollars américains. Deux options d'achat en dollars dont le montant nominal est de 100 millions de dollars à échéance initiale de 3 ans et un taux d'exercice de 5,00% ont été conclues en février 2006. Plusieurs options d'achat d'un montant nominal de 365 millions de dollars, un taux d'exercice de 5,50% et à échéance initiale 3 ans ont été souscrits en août 2006.

Ces options classiques sont classées par le Groupe comme des instruments de couverture de flux de trésorerie et évaluées à la juste valeur.

Les swaps payeurs taux fixe sont classés en instruments de couverture de flux de trésorerie et évalués à la juste valeur. Les swaps payeurs du taux variable sont classés en instruments de couverture de juste valeur et évalués à la juste valeur.

Juste valeur des dérivés de couverture du risque de taux au 31 décembre 2006

Dérivés de couverture de juste valeur

(en millions d'euros)	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor − 0,08%	7,0
Total	**45,7**			**7,0**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel S.A. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel S.A. (voir note 18.1 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08% et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

Swap payeur du taux fixe				
Euro[1]	633,0	3M Euribor	3,05%	13,7
Dollar américain	522,0	3M Libor	4,81%	1,9
Dollar canadien	344,0	3M Libor	3,77%	1,3
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36%	0,9
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10%	0,7
Livre sterling	23,5	3M Libor	5,10%	0,3
Total				**18,8**

(1) Au 20 février 2006, le Groupe a mis fin par anticipation à un swap payeur taux fixe dont l'échéance était en mars 2010 et a reçu un montant de 0,4 million d'euros.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur, ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « coût de l'endettement financier ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 ont représenté un gain de 0,7 million d'euros qui s'est compensé avec une perte résultant de la variation de juste valeur de la dette liée.

	Total nominal en devises *(en millions de devises)*	Prime d'émission payée *(en millions d'euros)*	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur *(en millions d'euros)*
Option d'achat classique					
Dollar américain	100,0	0,8	3M Libor	5,00%	0,5
Dollar américain	365,0	1,7	3M Libor	5,50%	0,9
Total					**1,4**

Au 31 décembre 2006, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie était de 1 441,3 millions d'euros et 337,9 millions d'euros pour les options de couverture de flux de trésorerie.

Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 ont été comptabilisées en capitaux propres pour un montant de 19,7 millions d'euros (avant impôt) et 13,0 millions d'euros (après impôt).

Juste valeur des dérivés de couverture du risque de taux au 31 décembre 2005

Dérivés de couverture de juste valeur

(en millions d'euros)	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor − 0,08%	6,3
Total	**45,7**			**6,3**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel S.A. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel S.A. (voir note 18.1 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08% et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « coût de l'endettement financier ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, représentaient un gain de 0,8 million d'euros qui se compensait avec une perte résultant de la variation de juste valeur de la dette liée.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal en devise	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux fixe				
Euro	733,0	3M Euribor	3,06%	(1,0)
Dollar américain	337,0	3M Libor	4,57%	1,4
Dollar canadien	344,0	3M Libor	3,77%	1,6
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36%	(0,2)
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10%	(1,6)
Livre sterling	23,5	3M Libor	5,10%	(0,8)
Total				**(0,6)**

Au 31 décembre 2005, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie était de 1 426,4 millions d'euros.

Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 étaient comptabilisées en diminution des capitaux propres et s'élevaient à 0,8 million d'euros (avant impôt).

Sensibilité à la variation des taux d'intérêt

Au 31 décembre 2006, l'endettement net (y compris les emprunts auprès d'actionnaires) à taux variable par devise est détaillé dans le tableau suivant :

(en millions d'euros)	Dettes financières à taux variable avant couverture	Trésorerie et équivalents de trésorerie	Couverture	Endettement net à taux variable après couverture
Euro	2 336,5	(368,6)	(633,0)	1 334,9
Dollar américain	873,7	(50,5)	(749,0)	74,2
Dollar canadien	288,7	(3,7)	(226,5)	58,5
Dollar australien	130,4	(8,9)	(74,3)	47,2
Livre sterling	86,0	(7,6)	(35,0)	43,4
Couronne suédoise	64,9	(7,1)	(46,2)	11,6
Autres devises	1,9	(26,7)	(0,4)	(25,2)
Dettes financières nettes après couverture	**3 782,1**	**(473,1)**	**(1 764,4)**	**1 544,6**

Une augmentation du taux d'intérêt de 1%, sur la dette à taux variable aurait pour conséquence une hausse de la charge annuelle d'intérêt d'un montant d'environ 15,4 millions d'euros au 31 décembre 2006.

19.2. Couverture du risque de change

En raison du caractère local des activités du Groupe, les entités sont rarement exposées au risque de change, leurs dettes et créances étant libellées dans la devise locale. Le risque de change est couvert uniquement par des achats/ventes à terme pour des montants limités et à échéance court terme.

L'utilisation d'autres instruments de couverture du risque de change est limitée à la couverture du risque de change résultant du financement du/par les entités du Groupe par/de la maison mère dans leur devise locale. Le risque est géré par des contrats de change à terme.

Reconnaissance des actifs et passifs

Les variations de juste valeur des contrats de change à terme qui couvrent naturellement des actifs et passifs monétaires libellés en devise étrangère et pour lesquels la comptabilité de couverture n'est pas appliquée sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des contrats à terme ainsi que les gains et pertes de change relatifs à des éléments monétaires sont comptabilisés en « coût de l'endettement financier ».

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2006, les variations de juste valeur sur les contrats à terme comptabilisées en résultat en « coût de l'endettement financier » ont représenté un gain de 0,2 million

d'euros. L'effet a été intégralement compensé par les pertes de change sur les actifs et passifs couverts.

Juste valeur

La valeur nette comptable et la juste valeur des instruments financiers de couverture du risque de change au 31 décembre 2006 se sont élevées respectivement à 33,0 millions d'euros (223 millions de ventes à terme et 256 millions d'achats à terme) et 0,3 million d'euros (achats à terme).

Sensibilité à la variation des taux de change

En 2006, près des deux tiers du chiffre d'affaires pro forma du Groupe sont libellés dans des monnaies autres que l'euro, dont près de 40% en dollar américain et 10% en dollar canadien. En revanche, moins d'un tiers des dettes financières est libellé dans des monnaies autres que l'euro, dont près de 21% en dollar américain et 6% en dollar canadien. La monnaie de présentation des états financiers étant l'euro, le Groupe doit convertir en euro les actifs, passifs, produits et charges libellés dans d'autres monnaies que l'euro lors de la préparation des états financiers.

Les résultats de ces activités sont consolidés dans le compte de résultat du Groupe après conversion au taux moyen de la période. Aussi, une appréciation de 5% de l'euro par rapport aux dollars américain et canadien se traduirait par une réduction du chiffre d'affaires de respectivement 202 millions d'euros et 49 millions d'euros, et par une baisse du résultat opérationnel avant autres produits et charges de respectivement 9 millions d'euros et 4 millions d'euros. Une dépréciation de 5% de l'euro par rapport à ces mêmes devises se traduirait par une augmentation du chiffre d'affaires de respectivement 224 millions d'euros et 54 millions d'euros, et une hausse du résultat opérationnel avant autres produits et charges de respectivement 10 millions d'euros et 5 millions d'euros.

Les dettes financières sont consolidées dans le bilan du Groupe après conversion au taux de clôture de l'exercice. Aussi, des variations de même amplitude par rapport aux taux de change de clôture au 31 décembre 2006 auraient pour conséquence une réduction de l'endettement financier de respectivement 43 millions d'euros et 12 millions d'euros, pour une appréciation de l'euro, et une augmentation de l'endettement financier de respectivement 48 millions d'euros et 13 millions d'euros, pour une dépréciation de l'euro.

19.3. Risque sur les matières premières

En juin 2005, le Groupe a souscrit des contrats d'option de vente sur le cuivre afin de couvrir certains effets défavorables liés, le cas échéant, à une baisse du prix du cuivre contenu dans les câbles.

Ces contrats sont les suivants :

— En juin 2005, le Groupe a souscrit un contrat d'options de ventes sur le cuivre, couvrant la période de janvier 2006 et juin 2007. La prime payée s'est élevée à 6,1 millions d'euros.

— En février 2006, le Groupe a souscrit une seconde série d'options de ventes sur le cuivre, couvrant la période de janvier 2007 à décembre 2007. La prime payée s'est élevée à 7,6 millions d'euros, avec un prix d'exercice moyen de € 2,850/tonne.

— Au 31 décembre 2006, la juste valeur de ces options était de 0,4 million d'euros. La variation de juste valeur a constitué une charge de 7,2 millions d'euros (voir note 8) comptabilisée en résultat en « autres charges financières », dès lors que ces instruments ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture selon les normes IFRS.

19.4. Risque de contrepartie

Les instruments financiers pouvant exposer le Groupe au risque de contrepartie sont principalement les instruments de couverture et les créances clients. Le risque de contrepartie concernant les créances clients est limité du fait du grand nombre de clients, de la diversité de leurs activités (installateurs, industries, administrations publiques) et de leur dispersion géographique en France et à l'étranger. Le risque de contrepartie concernant les instruments financiers de couverture est également limité du fait de la souscription de swaps de taux et de contrats à terme avec les banques de réputation internationale.

20. Autres dettes

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	2005
Remises clients à payer	58,9	36,4
Dettes au personnel et charges sociales	236,4	176,3
TVA à payer et autres taxes sur le chiffre d'affaires	43,4	40,1
Dettes diverses	142,9	102,5
Autres dettes	**481,6**	**355,3**

21. Litiges et passifs éventuels

Le Groupe peut être impliqué dans des procédures judiciaire, administrative ou réglementaire dans le cours normal de son activité. Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de Ray Holding S.A.S. ou de l'une de ses filiales.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure ou poursuite en cours) que celles mentionnées au présent paragraphe, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de Ray Holding S.A.S. et/ou du Groupe.

21.1. Litiges amiante

En 2000, Rexel North America Inc., filiale canadienne du Groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, les activités de distribution de matériels non électriques de Westburne Inc. et de ses filiales ont été cédées par Rexel North America Inc. à une société tierce. Les activités de distribution de matériels électriques de Westburne Inc. et de ses filiales ont été transférées à Rexel, Inc.

Le Groupe est mis en cause dans différentes procédures dont les principales sont mentionnées ci-dessous. Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges soit limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants que Rexel North America Inc. et Rexel, Inc. seraient amenées le cas échéant à supporter sont difficilement quantifiables.

Rexel North America Inc. (Canada)

Dans le cadre de la cession des activités non électriques de Westburne Inc., Rexel North America Inc. (Canada) a consenti à l'acquéreur une garantie de passif en matière de responsabilité du fait des produits. Cette garantie de passif pouvait être mise en œuvre pour des procédures et réclamations notifiées par l'acquéreur à Rexel North America Inc. avant le 1er juillet 2005 pour autant que ces procédures ou réclamations aient été engagées avant cette date et qu'elles soient relatives à des produits vendus avant la date de réalisation de la cession intervenue le 1er juillet 2001.

Les sociétés du groupe Westburne Inc. (ou leurs prédécesseurs, principalement la société PE O'Hair) comprises dans le périmètre de la cession ont été assignées devant les tribunaux californiens, conjointement avec une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ 935 plaintes depuis 1992, principalement en Californie, par plusieurs milliers de demandeurs. Ces demandeurs réclament réparation de leur préjudice résultant d'une exposition alléguée à de l'amiante présente dans des produits qui auraient été distribués, notamment par les sociétés cédées, de 1950 à 1980. Les autres co-défendeurs comprennent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits.

Rexel North America Inc. est impliquée dans ces procédures en raison de la garantie de passif qu'elle a consentie à l'acquéreur de Westburne Inc. Rexel North America Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures dans la mesure où elle estime que la responsabilité liée à la présence d'amiante dans les produits vendus pèse principalement sur leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des sommes peu importantes qui ont été intégralement couvertes par les polices d'assurance applicables.

Au 31 décembre 2006, 49 procédures pouvant donner lieu à une indemnisation de l'acquéreur par Rexel North America Inc. restent pendantes. Bien qu'aucune certitude ne puisse être donnée à cet égard, le Groupe estime qu'il est probable que la plupart de ces 49 plaintes soient rejetées ou fassent l'objet d'accords transactionnels dont les montants éventuellement mis à sa charge devraient être couverts par les polices d'assurance applicables.

Rexel, Inc. (Etats-Unis)

En qualité de cessionnaire des activités de distribution de matériels électriques de Westburne Inc. aux Etats-Unis, Rexel, Inc. est ou a été partie en qualité de défendeur, conjointement avec plus de cent autres sociétés tierces intervenant en qualité de défendeurs, à de nombreuses procédures en matière d'exposition aux matériaux contenant de l'amiante dans les Etats de Louisiane, de New York, du New Jersey et du Texas.

Au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. a été déchargée de toute responsabilité pour les procédures engagées dans le New Jersey et au Texas. A cette date, 40 procédures initiées par 208 plaignants sont toujours en cours en Louisiane et deux procédures initiées par quatre plaignants dans l'Etat de New York.

Dans les deux procédures en cours dans l'Etat de New York, les plaignants, tiers à l'entreprise, allèguent la mise en jeu de la responsabilité du fait des produits de plusieurs sociétés dont Rexel, Inc. pour des ventes intervenues avant 1985. La procédure est suspendue depuis octobre 2003 en attente de la fourniture, conformément à la pratique des tribunaux de l'Etat de New York, par les plaignants de la preuve d'une pathologie liée à l'amiante. Compte tenu de la pluralité de co-défendeurs et de l'état d'avancement de ces procédures, le Groupe n'est pas en mesure de se prononcer sur l'issue de ces litiges.

Dans les 33 procédures en cours en Louisiane, impliquant 199 plaignants, des tiers à l'entreprise allèguent une exposition à des matériaux contenant de l'amiante du fait de travaux d'entreprise générale réalisés par des employés des filiales de Westburne Inc. reprises par Rexel, Inc. dans les locaux de sociétés tierces à des moments où les plaignants étaient également présents, de 1950 à 1970. Les autres défendeurs, qui ne sont pas des sociétés du Groupe, comprennent les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments qui contiendraient de l'amiante ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Les frais de défense et les éventuels dommages et intérêts liés à ces procédures imputés à l'un ou l'autre des co-défendeurs sont pris en charge par quatre compagnies d'assurance en vertu d'un accord de partage des coûts signés entre elles. A ce jour, les transactions intervenues ont été intégralement couvertes dans le cadre de cet accord de partage de coûts.

Rexel, Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures au motif que sa responsabilité n'est pas démontrée et que la responsabilité éventuellement encourue serait principalement imputable aux autres défendeurs, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause, ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux.

Les sept autres procédures en cours en Louisiane ont été initiées par neuf plaignants, anciens employés de sociétés acquises par Rexel Inc. ou se présentant comme tels et alléguant une exposition à des matériaux contenant de l'amiante lors de la réalisation de travaux d'entreprise générale effectués dans les locaux de sociétés tierces, notamment des installations pétrochimiques. Ces procédures sont à l'état d'enquête préliminaire (discovery). Le Groupe considère que la responsabilité de Rexel Inc. pourrait être mise en cause pour autant que les plaignants démontrent leur qualité d'anciens employés de cette dernière et l'existence d'un lien de causalité avec les préjudices allégués. Les frais de procédure et les éventuels dommages et intérêts liés à au moins sept de ces neuf procédures sont partiellement pris en charge par les compagnies d'assurance.

En l'état actuel des procédures, le Groupe n'est pas en mesure d'en prédire l'issue ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter.

Autres litiges liés à l'amiante

Au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. est, en Californie, partie à une procédure initiée en février 2005 par un plaignant alléguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante (années soixante) qui auraient été vendus par une société acquise en 1993 par Rexel Inc. Rexel, Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Les frais de procédure et les éventuels dommages et intérêts liés à cette procédure sont partiellement pris en charge par les compagnies d'assurance.

Depuis le 31 décembre 2006, Rexel, Inc. est partie à une procédure initiée en janvier 2007 par un plaignant alléguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante qui auraient été vendus par une société acquise en 1999 par Rexel, Inc. Rexel, Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Le Groupe a entrepris de rechercher les assurances en vigueur à l'époque des faits allégués (années soixante).

Bien que le Groupe considère que ces deux litiges ne soient pas susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou les résultats du Groupe, il ne peut en prédire l'issue ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter du fait de ces différentes procédures.

21.2. Autres litiges

Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre des litiges suivants soit limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants, que Rexel Senate et Rexel, Inc. seraient amenées à supporter le cas échéant, sont difficilement quantifiables.

Rexel Senate (Royaume Uni)

En décembre 2005, Rexel Senate a négocié un projet d'accord commercial (Trading Agreement) avec Wates Construction Group aux termes duquel il était prévu que Rexel Senate devienne le fournisseur référencé de Wates Construction Group. Wates Construction Group n'a pas signé ce projet d'accord. En janvier 2006, Wates Construction Group a communiqué, sans l'accord préalable de Rexel Senate, l'existence de ce projet d'accord à 57 de ses sous-traitants. Rexel Senate a dénoncé ce projet d'accord en invoquant la violation par Wates Construction Group de l'obligation de confidentialité qui y était prévue et requérant, préalablement à toute communication de son contenu ou de son existence à un tiers, l'accord préalable de Rexel Senate.

Le 18 août 2006, Wates Construction Group a lancé une procédure de résolution amiable de différends (pre-action protocol) sous la forme d'une pre-action letter et réclame 8,3 millions de livres sterling 12,4 millions d'euros) de dommages et intérêts pour le préjudice que lui aurait causé cette dénonciation, comprenant notamment la perte de revenus sur 3 ans estimée à 7,2 millions de livres sterling (10,7 millions d'euros). Dans une lettre en date du 6 octobre 2006, Rexel Senate a contesté tant le montant demandé que les arguments développés par Wates Construction Group.

En dépit du stade très préliminaire du litige, Rexel Senate a provisionné 500.000 livres sterling dans ses comptes. Quelle que soit l'issue de ce litige, le Groupe considère qu'il n'est pas susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou les affaires du Groupe.

Rexel, Inc. (Etats-Unis)

Rexel, Inc. est partie à trois procédures aux Etats-Unis, la première en relation à la responsabilité du fait des produits, la deuxième en raison du décès de deux personnes physiques dans un incendie dont les causes ne sont pas à ce jour clairement établies, la troisième étant relative à la contamination d'une décharge par des produits non autorisés. Ces procédures sont à l'état d'enquête préliminaire (discovery) et, pour certaines d'entre elles, concernent plusieurs défendeurs. A ce jour et à sa connaissance, la responsabilité de Ray Holding n'est ni démontrée ni avérée.

21.3. Passifs éventuels

Dans le cadre des cessions de certaines de ses filiales, le Groupe a octroyé les garanties suivantes aux acquéreurs. A la date d'arrêté des comptes, ces garanties n'ont pas été appelées.

Litiges environnementaux

En vertu d'un contrat conclu le 28 février 2003 avec la société Ashtenne, une société immobilière, relatif à la cession-bail de 45 sites en Europe, le Groupe s'est engagé à indemniser l'acquéreur pour tous les préjudices environnementaux, liés à toutes réclamations d'un tiers ou d'une injonction gouvernementale. Cette garantie est donnée pour un montant maximum de 4 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble des immeubles vendus avec un seuil minimum de trente mille euros. Cet engagement expire dans les 5 ans suivants la date de fin du contrat de location.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Gardiner

Dans le cadre de la cession de la société Gardiner au fonds d'investissement Electra Partners, le Groupe a accordé à l'acquéreur une garantie de passif fiscal expirant le 30 juin 2010. Ces garanties ont été octroyées pour un montant maximum de 60 millions d'euros avec un seuil minimum de 1 million d'euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de Schrack et ses filiales

Conformément à l'accord de cession de la société Schrack et de ses filiales conclu avec Hannover Finanz, le Groupe a octroyé des garanties sur les actifs et passifs transférés à l'acquéreur. Dans le cas où le Groupe viendrait à manquer à ses obligations, Hannover Finanz serait en droit de demander une réduction de prix pour couvrir les éventuels préjudices. Les garanties expirent 24 mois après la date de clôture du 31 août 2005 et 48 mois après s'il s'agit de problèmes fiscaux. Les garanties données sont limitées à 7 millions d'euros avec un montant minimum de 0,1 million d'euros. De plus, le Groupe a accordé des garanties à l'acquéreur au titre des réclamations clients relatives à des produits défaillants livrés jusqu'à la date de cession. Ces garanties sont limitées à 15 millions d'euros et expirent dans les 24 mois suivant la date de clôture.

22. Parties liées

Accord de prestation de services

En 2005, la société a conclu un accord de prestation de services selon lequel Ray Acquisition S.C.A. s'engage à payer CD&R, Eurazeo, Merrill Lynch Global Private Equity pour les services rendus dans le cadre de l'acquisition et le financement de l'acquisition de Rexel. Ces prestations de services incluent l'assistance et le conseil dans les négociations des conditions financières du crédit senior. Conformément à cet accord, la société a comptabilisé une charge de 3,0 millions d'euros au 31 décembre 2006.

Prêt des actionnaires

Comme expliqué dans les états financiers clos au 31 décembre 2006, Ray Holding S.A.S. bénéficie d'un prêt d'actionnaire subordonné de 961,2 millions d'euros avec Ray Investment S.à r.l., sa société mère et Ray Finance L.P., la filiale de celle-ci. Les fonds levés ont été utilisés pour acquérir les actions de Rexel S.A.. Les charges d'intérêts pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 calculées sur la base d'un taux de 4,48% s'élèvent à 44,7 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, le montant du prêt d'actionnaires, y compris les intérêts capitalisés, s'élève à 1 004,1 millions d'euros, celui des intérêts courus à 35,8 millions d'euros.

Accord de souscription d'actions réservé aux cadres dirigeants

Le 30 juin 2005, Rexdir, une entité ad hoc créée pour gérer l'investissement de plusieurs cadres dirigeants du Groupe dans l'opération de rachat de Rexel par Ray Acquisition S.C.A, a été autorisée à souscrire à des actions avec bons de souscription d'actions (ABSA) émises par Ray Holding S.A.S. 304 404 ABSA, à raison de 20 bons de souscription par action, ont été émises par Ray Holding S.A.S. et souscrites par Rexdir pour un montant de 4,7 millions d'euros, correspondant à la juste valeur de ces instruments. L'exercice des bons attachés aux actions est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé, lors du désinvestissement total ou partiel de Ray Holding par ses actionnaires.

Rémunération des dirigeants

Les charges au titre des rémunérations des membres du comité exécutif du Groupe sont les suivantes :

(en millions d'euros)	2006	2005[(a)]
Salaires et autres avantages à court terme	8,6	5,2
Avantages postérieurs à l'emploi — coût des services rendus	0,7	0,3
Indemnités de fin de contrat	—	1,3
Paiements en actions	0,3	0,2

(a) incluant l'acquisition de Rexel à compter du 16 mars 2005

Les salaires et autres avantages à court terme comprennent les charges sociales payées par le Groupe et les charges assises sur salaires.

23. Engagements contractuels

Le tableau ci-dessous présente les échéances des dettes financières, contrats de location simple, et contrats de prestation de services pour le Groupe :

	Restant à payer au 31 décembre 2006					
(en millions d'euros)	**Total**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**> 2010**
Dettes financières[1]	4 374,1	626,7	43,7	102,4	130,0	3 471,3
Contrats de location simple	408,6	106,4	84,3	62,3	45,2	110,4
Contrats de prestation de services	121,6	26,3	23,8	18,0	17,9	35,6

(1) Y compris location financement.

Engagements sur contrat de location simples

Le tableau ci-dessus présente les paiements minimums au titre des contrats de location simple non résiliables pour les immeubles et installations dont l'échéance est supérieure à 1 an.

Les dépenses totales sur contrats de location simple s'élèvent à 195,4 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2006.

Contrats de prestation de services non résiliables

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, le Groupe a conclu des contrats de prestation de services aux Etats-Unis, en France et au Canada. Ces contrats de services viennent à échéance en 2008 pour le Canada et en 2012 pour la France et les Etats-Unis. Ils comprennent des engagements de paiement et des pénalités pour résiliation anticipée. Le montant des redevances restant à payer au titre de ces contrats de prestation de services s'élevait au 31 décembre 2006 à 121,6 millions d'euros.

24. Evénements postérieurs à la clôture

A la date d'arrêté de ces états financiers, il n'existe aucun événement postérieur à la clôture susceptible d'avoir un effet significatif sur la situation financière du Groupe.

25. Sociétés consolidées

		%	
	Siège social	**Intérêt**	**Contrôle**
FRANCE			
Holding et sociétés de services du Groupe			
Ray Holding S.A.S.	Paris	société mère	
Rexel Acquisition S.C.A.	Paris	100,00	100,00
Rexel Acquisition S.A.S.	Paris	100,00	100,00
Rexel S.A.	Paris	99,99	100,00
Rexel Services S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Rexel Développement S.A.R.L.	Paris	99,99	100,00
Société Immobilière d'Investissement Parisienne S.N.C.	Paris	99,99	100,00
Société Logistique Appliquée S.N.C.	Paris	99,99	100,00
Rexel Financement S.N.C.	Paris	99,99	100,00
Rexel Amérique Latine S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Asfordis Association	Paris	99,99	100,00
Sotel S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Rexcourta S.A.R.L.	Paris	99,99	100,00
Sociétés d'exploitation			
Rexel France S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Dismo France S.A.S.	St-Ouen l'Aumône	99,99	100,00
ADT S.A.S.	Evreux	99,99	100,00
ADT SO S.A.S.	Bordeaux	99,99	100,00
Bizline S.N.C.	Paris	99,99	100,00
Citadel S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Comrex Ouest S.A.S.	Paris	99,99	100,00
Conectis S.N.C.	Paris	99,99	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
EUROPE			
Allemagne			
Rexel GmbH	Hanovre	99,99	100,00
Rexel Deutschland Elektrofachgrosshandel GmbH	Munich	99,99	100,00
Cosy Electronics GmbH	Kernen	99,99	100,00
Royaume-Uni			
CDME UK Ltd	Potters Bar	99,99	100,00
Rexel Senate Ltd	Potters Bar	99,99	100,00
Denmans Electrical Wholesalers Ltd	Potters Bar	99,99	100,00
Martines Ltd	Potters Bar	99,99	100,00
Suède			
Selga	Alvsjô	99,99	100,00
Svenska Elecktroengros AB	Alvsjô	99,99	100,00
EL Materiel AB	Alvsjô	99,99	100,00
Electriska Standardkatalogen AB	Alvsjô	99,99	100,00
John Martensson Elmaterial AB	Alvsjô	99,99	100,00
Mellansvenka Electriska AB	Alvsjô	99,99	100,00
Autriche			
Rexel Central Europe Holding GmbH	Vienne	99,99	100,00
Rexel Austria GmbH	Vienne	99,99	100,00
Schäcke GmbH	Vienne	99,99	100,00
Regro Elektro-Grosshandel GmbH	Vienne	99,99	100,00
Beli Vermogensverwaltungs GmbH	Vienne	99,99	100,00
Pays-Bas			
CDME BV	Amsterdam	99,99	100,00
Rexel Nederland BV	Gouda	99,99	100,00
Finelec BV	Amsterdam	99,99	100,00
Italie			
Rexel Italia SpA	Agrate Brianza	99,99	100,00
Espagne			
Rexel Material Electrico SA	Barcelone	99,99	100,00
Belgique			
Rexel Belgium SA	Bruxelles	99,99	100,00
Portugal			
Rexel Distribuição de Material Electrico SA	Alfragide	99,99	100,00
Irlande			
Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd	Dublin	99,99	100,00
M Kelliher 1998 Ltd	Dublin	99,99	100,00
Suisse			
Finelec Developpement SA	Sion	99,99	100,00
Elektro-Material AG	Zurich	99,99	100,00
Kontakt Systeme AG	Dietikon	99,99	100,00
Luxembourg			
Mexel SA	Luxembourg	99,99	100,00
HTF GmbH	Luxembourg	99,99	100,00
Chypre			
CDME Middle East Ltd	Nicosie	99,99	100,00
République Tchèque			
Rexel CZ	Prostejov	99,99	100,00
Elvo AS	Brno	99,99	100,00
Slovaquie			
Hagard Hal AS	Nitra	99,99	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
Hongrie			
Mile Kft	Budapest	99,99	100,00
Rexel Hungary General Supply & Services LLC	Budapest	99,99	100,00
Slovénie			
Elektronabava d.o.o.	Ljubljana	99,99	100,00
Russie			
Est-Elec SARL	Moscou	99,99	100,00
AMERIQUE DU SUD			
Chili			
Rexel Chile SA	Santiago	99,99	100,00
Rexel Electra SA.	Santiago	99,99	100,00
Flores y Kersting SA	Santiago	99,99	100,00
AMERIQUE DU NORD			
Etats-Unis			
International Electrical Supply Corp	Wilmington	99,99	100,00
Rexel Inc.	Dallas	99,99	100,00
Rexel USA Inc.	Dallas	99,99	100,00
Eureka Holdings Inc	Dallas	99,99	100,00
SKRLA LLC	Dallas	99,99	100,00
SPT Holdings Inc	Dallas	99,99	100,00
Summers Group Inc	Dallas	99,99	100,00
Rexel of America LLC	Dallas	99,99	100,00
Branch Group Inc	Dallas	99,99	100,00
Southern Electric Supply Company Inc	Dallas	99,99	100,00
CES Bahamas Limited	Dallas	99,79	99,80
General Supply & Services Inc	Shelton	99,99	100,00
Unilec Corporation	Arizona	99,99	100,00
Supply Operations Inc.	Denver	99,99	100,00
GE Supply Logistics LLC	Irving	99,99	100,00
Gesco General Supply & Services Puerto Rico LLC	Porto Rico	99,99	100,00
Canada			
Rexel North America Inc	St Laurent	99,99	100,00
Rexel Canada Electrical Inc	St Laurent	99,99	100,00
Kesco Electric Supply Limited	Peterborough	99,99	100,00
ASIE — OCEANIE			
Chine			
Rexel Hailongxing Electrical Equipment Co Ltd	Pékin	64,99	65,00
Comrex International Trading Shanghai Co Ltd	Shanghai	99,99	100,00
Rexel Hualian Electric Equipment Commercial Co Ltd	Shanghai	64,99	65,00
Comrex Hong Kong Ltd	Hong Kong	99,99	100,00
Singapour			
GE Supply Asia Pty Ltd	Sinagapour	99,99	100,00
Thaïlande			
Rexel General Supply and Services Co Ltd	Bangkok	99,99	100,00
Australie			
Rexel Pacific Pty Ltd	Sydney	99,99	100,00
Rexel Group Australia Pty Ltd	Sydney	99,99	100,00
Autralian Regional Wholesalers Pty Ltd	Milton	99,99	100,00
Page Data Pty Ltd	Sydney	99,99	100,00
ACS Automated Control Systems Pty Ltd	Perth	99,99	100,00
Rexel Australia Superannuation Pty Ltd	Sydney	99,99	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
Nouvelle Zélande			
Redeal Limited	Auckland	99,99	100,00
Redeal Pensions Ltd	Auckland	99,99	100,00

20.1.1.2 | Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2005

20.1.1.2.1 | Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Note	Exercice clos au 31 décembre 2005[(a)]
Chiffre d'affaires		5 999,3
Coût des ventes		(4 484,4)
Marge brute		**1 514,9**
Frais administratifs et commerciaux	4	(1 194,1)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges		**320,8**
Autres produits	5	4,4
Autres charges	5	(13,5)
Résultat opérationnel		**311,7**
Charges financières (nettes)	6	(177,5)
Résultat net avant impôt		**134,2**
Produit d'impôt	7.1	4,2
Résultat net		**138,4**
Dont :		
Résultat net — Part du Groupe		138,3
Résultat net — Part des minoritaires		0,1

(a) incluant l'acquisition de Rexel le 16 mars 2005.

(en millions d'euros)	Note	Au 31 décembre 2005
Actif		
Goodwill	8.1	2 318,5
Immobilisations incorporelles	8.1	632,4
Immobilisations corporelles	8.2	237,6
Actifs financiers	8.3	45,9
Impôts différés actifs	7.2	82,4
Total des actifs non courants		**3 316,8**
Stocks	9.1	849,0
Créances clients	9.2	1 507,1
Créances d'impôt courant		7,1
Autres créances	9.3	326,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10	434,7
Total des actifs courants		**3 124,1**
Total actif		**6 440,9**
Capitaux propres		
Capital social	11	630,5
Prime d'émission		1,6
Réserves		0,3
Résultats non distribués et réserve de conversion		207,0
Total des capitaux propres part du groupe		839,4
Intérêts minoritaires		2,8
Total des capitaux propres		**842,2**
Dettes		
Emprunts et dettes auprès des actionnaires et parties liées	14	997,2
Autres dettes financières (part à long terme)	14	2 472,8
Avantages du personnel	13.1	114,0
Impôts différés passifs	7.2	133,9
Provisions et autres passifs non courants	12	73,6
Total des passifs non courants		**3 791,5**
Dettes financières (part à court terme)	14	131,9
Intérêts courus	14	20,9
Dettes fournisseurs		1 283,8
Impôt sur les bénéfices		15,3
Autres dettes	16	355,3
Total des passifs courants		**1 807,2**
Total des dettes		**5 598,7**
Total passif		**6 440,9**

(en millions d'euros)	Exercice clos au 31 décembre 2005[(a)]
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	
Résultat opérationnel	311,7
Amortissements	44,1
Avantages au personnel	(4,2)
Variation des autres provisions	6,1
Autres éléments opérationnels sans impact sur la trésorerie	(7,2)
Intérêts payés nets	(138,4)
Impôt payé	(53,1)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement	*159,0*
Variation des stocks	11,9
Variation des créances clients	(103,6)
Variation des dettes fournisseurs	186,7
Variations des autres créances et autres dettes	(13,3)
Variation du besoin en fonds de roulement	*81,7*
Trésorerie provenant des activités opérationnelles	**240,7**
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	
Acquisition d'immobilisations corporelles	(50,9)
Produits de cession d'immobilisations corporelles	6,4
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(2 215,3)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	28,8
Variation nette des placements long terme	1,2
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	**(2 229,8)**
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	
Produits de l'émission d'actions	631,5
Produits de l'emprunt auprès des actionnaires	963,0
Rachat d'actions propres	—
Produits de l'émission d'emprunts à long terme	676,0
Remboursement d'emprunts à long terme	(24,9)
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	128,6
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	64,3
Remboursement des dettes résultant des contrats de location-financement	(19,6)
Dividendes payés	—
Trésorerie nette provenant des activités de financement	**2 418,9**
Augmentation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie	429,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 1er janvier 2005	
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation	4,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2005	**434,7**

(a) incluant l'acquisition de Rexel en date du 16 mars 2005.

20.1.1.2.4 | Etat des profits et des pertes comptabilisés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre 2005
Résultat net	**138,4**
Ecarts de conversion	68,7
Couvertures de flux de trésorerie (net d'impôt)	(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	*68,0*
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**206,4**
Dont :	
Part du Groupe	206,1
Intérêts minoritaires	0,3

20.1.1.2.5 | Tableau des variations de capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Capital social	Primes d'émission	Réserve de conversion	Réserves	Juste valeur et autres réserves	Actions propres	Résultat net	Total attribuable au groupe	Intérêts minoritaires	TOTAL
Au 1er janvier 2005, IFRS	**0,1**							**0,1**		**0,1**
Ecarts de conversion			68,7					68,7	0,2	68,9
Couvertures de flux de trésorerie					(0,7)			(0,7)		(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**68,7**	**—**	**(0,7)**	**—**	**—**	**68,0**	**0,2**	**68,2**
Résultat net							138,3	138,3	0,1	138,4
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**68,7**	**—**	**(0,7)**	**—**	**138,3**	**206,3**	**0,3**	**206,6**
Augmentation de capital	630,4	1,6			—			632,0		632,0
Variation nette des actions propres								—		—
Paiements fondés sur des actions					1,0			1,0		1,0
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées								—	2,5	2,5
Au 31 décembre 2005, IFRS	**630,5**	**1,6**	**68,7**	**—**	**0,3**	**—**	**138,3**	**839,4**	**2,8**	**842,2**

20.1.1.2.6 | Notes annexes aux états financiers

1. Informations générales

Ray Holding S.A.S. (la Société), créée le 16 décembre 2004, est la société-mère de Ray Acquisition S.C.A. fondée en vue d'acquérir Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution de produits électriques. Cette acquisition s'est achevée le 16 mars 2005. Le Groupe comprend la Société et ses filiales (« le Groupe » ou « Ray »).

L'activité du Groupe s'exerce dans un secteur unique : la distribution de matériel électrique, et s'adresse à une grande variété de clients et marchés dans le domaine de la construction, l'industrie et les services. Il offre une gamme variée de produits tels que l'éclairage, les conduits et câbles, les équipements d'installation, les systèmes d'air conditionné, la sécurité électronique et l'outillage. Le Groupe exerce principalement son activité en Europe, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et dans la zone Pacifique (Australie et Nouvelle Zélande).

Ray Holding S.A.S. établit pour la première fois des états financiers consolidés. Ils couvrent la période du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2005, qui constitue le premier exercice de la Société pour lequel une information financière doit être présentée. Etant donné que la Société n'a réalisé

aucune opération en 2004, aucune information comparative n'est présentée pour l'exercice clos au 31 décembre 2004.

Les états financiers consolidés (« les états financiers ») de Ray Holding S.A.S. pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 sont composés de la Société et de ses filiales à compter de la date d'acquisition. Ces états financiers ont été arrêtés par une décision du Conseil d'administration du 8 décembre 2006.

2. Principales méthodes comptables

2.1. Déclaration de conformité

Les états financiers au 31 décembre 2005 ont été établis en conformité avec les International Financial Reporting Standards (IFRS) telles qu'approuvées par l'Union Européenne.

2.2. Préparation des états financiers

Les états financiers sont présentés en euros. Ils sont préparés sur la base du coût historique à l'exception des actifs et passifs suivants évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction et instruments financiers classés comme disponibles à la vente.

Les actifs non courants et les groupes d'actifs destinés à être cédés sont évalués au montant le plus faible entre la valeur comptable et la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La préparation des états financiers selon les IFRS nécessite de la part de la direction d'exercer des jugements, d'effectuer des estimations et de faire des hypothèses qui ont un impact sur l'application des méthodes comptables et sur les montants des actifs et des passifs, des produits et des charges. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

Les normes ou les amendements de normes existant au 31 décembre 2005 et applicables à partir du 1er janvier 2006 ne sont pas appliqués par anticipation.

2.3. Principes de consolidation

Filiales

Les filiales (dont les entités ad-hoc) sont des entités contrôlées par le Groupe. Le contrôle existe lorsque le Groupe a le pouvoir de diriger directement ou indirectement les politiques financière et opérationnelle de l'entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Pour apprécier le contrôle, les droits de vote potentiels qui sont actuellement exerçables ou convertibles sont pris en considération.

Les états financiers des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date à laquelle le contrôle est obtenu jusqu'à la date à laquelle le contrôle cesse.

Transactions intra-groupe

Les soldes au bilan, les pertes et gains latents, les produits et les charges résultant des transactions intra-groupe sont éliminés lors de la préparation des états financiers consolidés.

2.4. Conversion des opérations en devises étrangères

Les opérations incluses dans les états financiers de chacune des entités du Groupe sont évaluées en utilisant la devise de l'environnement économique dans lequel l'entité opère (monnaie fonctionnelle).

La devise fonctionnelle de Ray Holding S.A.S. et la monnaie de présentation du Groupe sont l'Euro.

Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant du règlement des transactions en monnaie étrangère et de la conversion au cours de clôture des actifs et passifs non monétaires en monnaie étrangère sont comptabilisés en produits ou en charges sauf lorsque la

comptabilité de couverture est appliquée (voir 2.6). Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction.

Activités à l'étranger

Les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de la consolidation sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger sont convertis en euros en utilisant le cours approchant les cours de change aux dates de transactions. Les écarts de change résultant des conversions sont comptabilisés en réserve de conversion, en tant que composante distincte des capitaux propres.

Investissement net dans une activité à l'étranger

Les écarts de change résultant de la conversion d'un investissement net dans une activité à l'étranger et des emprunts et autres instruments de couverture correspondant sont comptabilisés en réserve de conversion. Ils sont repris lors de la sortie de l'activité à l'étranger et sont intégrés au résultat de cession.

Couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger

La part du produit ou de la perte sur un instrument de couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger qui est considérée comme une couverture efficace, est comptabilisée directement en capitaux propres. La part inefficace est comptabilisée immédiatement en résultat. Les gains et pertes accumulés en capitaux propres sont reconnus dans le compte de résultat lorsque l'activité à l'étranger est cédée.

2.5. Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés qui répondent aux critères de la comptabilité de couverture selon IAS 39 sont classés en instruments de couverture. Les instruments dérivés qui ne répondent pas aux critères de la comptabilité de couverture bien que mis en place dans une perspective de gestion des risques (les procédures du Groupe ne permettent pas les transactions spéculatives) sont comptabilisés comme des instruments spéculatifs.

Les instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. Le profit ou la perte résultant de la réévaluation à la juste valeur est comptabilisé immédiatement en résultat. Cependant, lorsque les instruments dérivés répondent aux critères de la comptabilité de couverture, la comptabilisation du profit ou de la perte en résultant est effectuée en fonction de la nature de l'élément couvert (voir la méthode comptable décrite en note 2.6).

Risque de change et risque de taux

Le Groupe utilise des instruments financiers dérivés pour se prémunir contre les risques de variations des cours de change et des taux d'intérêt. L'utilisation des instruments financiers dérivés dans un but spéculatif n'est pas autorisée par les procédures mises en place par le Groupe. Cependant, les instruments dérivés qui ne sont pas qualifiés de couverture sont comptabilisés comme instruments spéculatifs.

Risque sur les matières premières

Le Groupe a recours à des dérivés sur matières premières dont des options de vente pour couvrir son exposition aux fluctuations de prix de certaines matières premières. De telles transactions sont réalisées en particulier sur le cuivre dans la mesure où le prix du cuivre représente une part importante du prix des câbles distribués par le Groupe.

Lorsque ces dérivés ne qualifient pas pour la comptabilité de couverture de flux de trésorerie, ils sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction et le gain ou la perte résultant de l'évaluation à la juste valeur des dérivés est inclus dans les charges financières nettes au compte de résultat.

Estimation de la juste valeur

La juste valeur des instruments financiers échangés sur des marchés actifs (tels que les dérivés et les placements échangés sur des marchés publics) est basée sur le prix de marché coté à la date de

clôture. Le prix de marché coté utilisé pour les actifs financiers détenus par le Groupe est le prix vendeur ; le prix de marché coté approprié pour les dettes financières est le prix acheteur.

La juste valeur des instruments financiers qui ne sont pas échangés sur des marchés actifs (par exemple les dérivés de gré à gré) est déterminée grâce à des techniques d'évaluation. Le Groupe utilise différentes méthodes et a recours à des hypothèses basées sur les conditions de marché existantes à chaque date de clôture. Les prix de marché cotés ou les cotations de vendeurs pour des instruments similaires sont utilisés pour la dette à long terme. D'autres techniques telles que les flux de trésorerie actualisés sont utilisées pour déterminer la juste valeur des autres instruments financiers. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est calculée d'après la juste valeur des flux de trésorerie futurs estimés. La juste valeur des contrats de change à terme est déterminée en utilisant les taux de change à terme à la date de clôture.

2.6. Comptabilité de couverture

Couverture de flux de trésorerie

Lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné comme instrument de couverture des variations de flux de trésorerie d'un actif ou passif comptabilisé, ou d'une transaction future hautement probable, la part efficace du profit ou de la perte sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée directement en capitaux propres. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif non financier ou un passif non financier, le profit ou la perte cumulé correspondant est sorti des capitaux propres et inclus dans le coût initial ou dans tout autre valeur comptable de l'actif ou du passif non financier. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif ou un passif financier, les profits et pertes associés qui ont été comptabilisés directement en capitaux propres sont repris dans le résultat de la, ou des, période(s) au cours desquelles l'actif ou le passif affecte le résultat (par exemple, lorsque le produit ou la charge d'intérêt est comptabilisé).

Pour les couvertures de flux de trésorerie autres que celles adressées par les deux dispositions précédentes, les profits ou pertes associés cumulés sont sortis des capitaux propres et inclus dans le résultat de la ou des période(s) au cours desquelles la transaction future couverte affecte le résultat. La part inefficace du profit ou de la perte est comptabilisée immédiatement en résultat.

Lorsque l'instrument de couverture arrive à échéance, est vendu, résilié ou exercé, ou lorsque le Groupe révoque la désignation de la relation de couverture, mais s'attend toujours à ce que la transaction couverte prévue soit réalisée, le profit ou la perte cumulé à cette date est maintenu en capitaux propres et est comptabilisé conformément à la méthode précédemment décrite lorsque la transaction se produit. Lorsque le Groupe ne s'attend plus à ce que la transaction couverte soit réalisée, le profit ou la perte cumulé latent qui avait été comptabilisé en capitaux propres est comptabilisé immédiatement en résultat.

Couverture de juste valeur

La comptabilité de couverture de juste valeur est utilisée lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné en tant que couverture des variations de juste valeur d'un actif ou d'une dette figurant au bilan (ou d'un engagement ferme), dont la dette financière à taux fixe, comme par exemple les obligations indexées et les autres emprunts à taux fixe.

Les instruments de couverture sont évalués à leur juste valeur et les variations de juste valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat. Les éléments couverts sont réévalués à leur juste valeur pour la part du risque couvert. Les ajustements de la valeur nette comptable de l'élément couvert correspondants sont comptabilisés en résultat.

Couverture d'un élément monétaire en devise étrangère

Lorsqu'un instrument financier dérivé est utilisé pour couvrir économiquement une exposition au risque de change sur un actif ou passif monétaire comptabilisé, la comptabilité de couverture n'est pas appliquée et les profits ou pertes sur l'instrument de couverture sont comptabilisés dans le compte de résultat (« couverture naturelle »).

2.7. Immobilisations corporelles

Actifs dont le Groupe est propriétaire

Une immobilisation corporelle est évaluée à son coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.13).

Lorsque des composants des immobilisations corporelles ont des durées d'utilité différentes, ils sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles distinctes. Pour les immobilisations en cours, le Groupe a choisi de ne pas capitaliser les coûts des emprunts contractés au cours de la période de développement.

Actifs loués

Les contrats de location ayant pour effet de transférer à Ray la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif sont classés en tant que contrats de location-financement. Les autres contrats de locations sont classés en tant que contrats de location-simple.

Les actifs acquis dans le cadre d'un contrat de location-financement sont comptabilisés pour un montant égal à la juste valeur du bien loué ou, si celle si est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location au commencement du contrat, diminuée du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.13). Les paiements minimaux de location sont répartis entre la charge financière et la réduction de la dette restant due. La charge financière est allouée pour chaque période durant la durée de location, de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde de la dette. Les gains de cession résultant des opérations de cession-bail d'immobilisations corporelles sont reconnus intégralement lors de la vente lorsque le contrat de location est un contrat de location simple et que la transaction est réalisée à la juste valeur. Ils sont étalés en linéaire sur la durée de location dans le cas d'un contrat de location financement.

Les actifs détenus dans le cadre de locations-financement sont amortis sur leur durée d'utilité attendue, de la même manière que les immobilisations en propre ou, lorsqu'elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

Les paiements réalisés dans le cadre de locations simples sont reconnus dans le compte de résultat de façon linéaire sur la durée du contrat de location. Les primes et avantages reçus lors de l'entrée dans la location sont reconnus en résultat comme faisant intégralement partie de la charge de location.

Amortissements

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée pour chaque composant d'une immobilisation corporelle.

Les terrains ne sont pas amortis. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Bâtiments administratifs et commerciaux	20 à 35 ans
— Agencements et aménagements, installations générales	5 à 10 ans
— Matériel de transport	3 à 8 ans
— Matériel informatique	3 à 5 ans

2.8. Immobilisations incorporelles

Goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le prix d'acquisition est alloué aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise, sur la base de leur juste valeur estimée à la date d'acquisition. Toute différence entre le prix d'acquisition et la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisée en goodwill. L'estimation de la juste valeur de l'actif net acquis fait l'objet d'une révision si des informations complémentaires sont portées à la connaissance du Groupe dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

Le goodwill est évalué à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Le goodwill est affecté à des unités génératrices de trésorerie et n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de dépréciation chaque année ou plus fréquemment lorsqu'il existe une indication que l'unité génératrice de trésorerie a perdu de la valeur (voir note 2.13).

Le goodwill négatif résultant de l'acquisition est comptabilisé immédiatement en résultat.

Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.13).

Les actifs incorporels identifiables acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés dans le cadre de l'affectation du coût de regroupement et évalués à la juste valeur. Les actifs incorporels sont considérés comme identifiables s'ils résultent de droits contractuels ou légaux ou s'ils sont séparables.

Les logiciels informatiques acquis dans le cadre de l'activité courante sont enregistrés en immobilisations incorporelles et sont généralement amortis dans l'exercice au cours duquel ils ont été acquis. Les logiciels développés par le Groupe, améliorant la productivité, sont immobilisés et amortis sur une durée de 5 à 10 ans.

Amortissements

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée de l'actif incorporel sauf si cette durée d'utilité est indéfinie. Le goodwill et les actifs incorporels dont la durée d'utilité est indéfinie font l'objet d'un test de dépréciation systématique au moins à chaque date de clôture. Les autres actifs incorporels sont amortis à partir de la date à laquelle ils sont prêts à être mis en service. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Logiciels informatiques acquis	1 an
— Frais de développement de logiciels activés	5 - 10 ans

2.9. Actifs financiers

Placements à long terme

Les placements long terme incluent principalement les investissements dans les sociétés non consolidées et les autres participations, les dépôts de garantie nécessaires dans le cadre de l'activité, ainsi que les prêts.

Les participations dans les sociétés non consolidées et les autres participations sont classées en tant que placements disponibles à la vente et sont évaluées à la juste valeur. Lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable, les investissements sont présentés à leur coût diminué d'une dépréciation si nécessaire. La juste valeur est déterminée sur la base de la valeur d'utilité pour le Groupe; elle est principalement calculée à partir de la quote-part du Groupe dans les capitaux propres de l'entité, ajustée si nécessaire des estimations de résultats futurs.

Les variations de juste valeur sont reconnues en résultat.

Placements en instruments de dettes et de capitaux propres

Les instruments financiers détenus à des fins de transactions comprennent principalement des valeurs mobilières de placement et sont évalués à la juste valeur, avec les gains et les pertes correspondants reconnus en résultat.

La juste valeur des instruments financiers détenus à des fins de transactions est le prix de marché vendeur à la date du bilan.

2.10. Créances clients et autres créances

Les créances clients et autres créances sont évaluées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, puis à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, diminué du montant des pertes de valeur (voir note 2.13).

Des pertes de valeur sont comptabilisées en résultat au titre des montants estimés irrécouvrables, lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif a perdu de sa valeur.

Les créances clients en devises étrangères sont réévaluées au taux de change de fin d'exercice.

Les créances clients faisant l'objet d'opérations de cession sont sorties du poste « Créances clients » au bilan dès lors que les droits et obligations attachés à ces créances sont définitivement transférés à des tiers. Le montant des créances sorties correspond à la valeur comptable des créances nettes des paiements différés ou des montants subordonnés.

2.11. Stocks

Les stocks comprennent essentiellement des marchandises. Ils sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est calculé principalement selon la méthode du Premier Entré, Premier Sorti, en incluant les coûts de transport, remises et ristournes fournisseurs déduites.

La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé, diminué des coûts de cession, en tenant compte de leur obsolescence technique ou commerciale, et des risques liés à leur faible rotation.

2.12. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les fonds de caisse et les dépôts à vue, ainsi que les placements très liquides dont le risque de variation de valeur n'est pas significatif et avec une échéance à court terme.

2.13. Dépréciation

La valeur comptable des actifs du Groupe, autres que les stocks (voir note 2.11), les créances clients et autres créances (voir note 2.10), les avantages du personnel (voir note 2.16) et les actifs d'impôt différé (voir note 2.22), sont examinés à chaque date de clôture afin d'apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif a subi une perte de valeur. S'il existe un tel indice, la valeur recouvrable de l'actif est estimée (voir ci-dessous).

Concernant le goodwill, les actifs incorporels à durée de vie indéfinie et les actifs incorporels qui ne sont pas encore mis en service, la valeur recouvrable est estimée à chaque clôture et lorsqu'il existe un indice de perte de valeur.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif ou de son unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat (dans la rubrique « autres charges »).

Une perte de valeur comptabilisée au titre d'une unité génératrice de trésorerie est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout goodwill affecté à cette unité génératrice de trésorerie (ou ce groupe d'unités), puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'unité (ou du groupe d'unités) au prorata de la valeur comptable de chaque actif de l'unité.

Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des placements détenus par le Groupe jusqu'à leur échéance et des créances comptabilisées à leur coût amorti est égale à la valeur des flux de trésorerie futurs estimés, actualisés au taux d'intérêt effectif initial des actifs financiers (c'est-à-dire au taux d'intérêt effectif calculé lors de la comptabilisation initiale) lorsque l'impact est significatif.

La valeur recouvrable des autres actifs est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de cession et leur valeur d'utilité. Pour apprécier la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés au taux avant impôt, qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour un actif qui ne génère pas d'entrées de flux de trésorerie largement indépendants, la valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. Le Groupe réalise des tests de dépréciation du goodwill au niveau pays, qui représente le plus petit niveau dans l'entité auquel les opérations sont gérées par le management, afin d'apprécier le retour sur investissement.

Reprise de la perte de valeur

Une perte de valeur constatée sur des prêts et créances ou des placements détenus jusqu'à l'échéance comptabilisés à leur coût amorti est reprise si l'augmentation de la valeur recouvrable peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation.

Les pertes de valeur comptabilisées au titre du goodwill ne sont pas reprises.

Une perte de valeur comptabilisée pour un autre actif est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable.

La valeur comptable d'un actif, augmentée en raison de la reprise d'une perte de valeur ne doit pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

2.14. Capital

Rachat d'instruments de capitaux propres

Lors du rachat de ses propres instruments de capitaux propres, le montant de la contrepartie payée, y compris les coûts directement attribuables, est comptabilisé en variation des capitaux propres. Les

actions rachetées, lorsqu'elles ne sont pas annulées, sont classées en tant qu'actions propres et déduites des capitaux propres.

Dividendes

Les dividendes sont comptabilisés en tant que dette au cours de la période où la distribution a été votée.

2.15. Dettes financières

Emprunts portant intérêts

Les emprunts portant intérêts sont reconnus initialement à leur juste valeur diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la reconnaissance initiale, les emprunts portant intérêts sont évalués à leur coût amorti selon lequel toute différence entre la valeur nominale (nette des coûts de transactions) et la valeur de remboursement est reconnue en résultat sur la durée de l'emprunt, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Taux d'intérêt effectif

Le taux d'intérêt effectif est le taux qui permet d'actualiser exactement les flux de trésorerie futurs jusqu'à leur échéance, de façon à obtenir la valeur nette de la dette à la date de reconnaissance initiale. Pour calculer le taux d'intérêt effectif d'une dette financière, les flux de trésorerie futurs sont déterminés à partir des échéances de remboursement contractuelles.

Coûts de transaction

Les coûts de transaction sont les coûts marginaux directement attribuables à la mise en place d'une ligne de crédit. Les coûts de transaction incluent les honoraires et les commissions payés aux agents, aux conseils, aux brokers ainsi que les taxes encaissées par les régulateurs et les commissions de bourse et les droits d'enregistrement. Les coûts de transaction n'incluent ni les primes d'émission, ni l'allocation des frais administratifs internes et les frais de siège.

Concernant les dettes financières évaluées à leur coût amorti, les coûts de transaction sont inclus dans le calcul du coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif et, ainsi, amortis en résultat sur la durée de l'instrument.

Dettes financières nettes

Les dettes financières nettes incluent les emprunts portant intérêt et les intérêts à payer, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

2.16. Provisions pour avantages du personnel

Il existe différents régimes de retraite au sein des sociétés du Groupe. Ces régimes sont financés par des paiements à des sociétés d'assurance ou à des fonds, déterminés par des évaluations périodiques réalisées par des actuaires externes au Groupe. Le Groupe gère des régimes à cotisations et à prestations définies.

Régimes à cotisations définies

Dans le cadre des régimes à cotisations définies, le Groupe paye une cotisation fixe à un fonds de pension public ou privé et n'a aucune obligation légale ou implicite de payer des cotisations supplémentaires si le fonds ne dispose plus de suffisamment de ressources pour payer tous leurs droits aux employés, au titre des services rendus dans la période en cours et au titre des périodes passées.

Les obligations de paiement au titre des régimes de retraite à cotisations définies sont enregistrées en charges lorsqu'elles sont dues.

Régime à prestations définies

Les régimes à prestations définies sont les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi autres que les régimes à cotisations définies. L'obligation nette de Ray au titre des régimes à prestations définies postérieurs à l'emploi incluant les régimes de retraite, est calculée séparément pour chaque plan, en estimant le montant des avantages futurs auxquels les employés ont droit au titre des services rendus dans la période en cours et dans les périodes passées. Ce montant est actualisé afin de

calculer sa valeur actuelle, et la juste valeur des actifs dédiés est déduite de ce montant. Le taux d'actualisation est le taux de rendement à la clôture des obligations de première catégorie, présentant une échéance similaire aux engagements du Groupe. Le calcul est réalisé par un actuaire indépendant à l'aide de la méthode des unités de crédit projetées.

Le passif enregistré au bilan au titre des régimes à prestations définies représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des plans à prestations définies à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs dédiés, ajustée des gains et pertes actuariels et des coûts de services passés non reconnus.

Lorsque les droits des employés augmentent (ou sont réduits) par suite d'une modification de régime, la part de l'augmentation (ou de la diminution) liée aux services passés rendus par les employés est reconnue en charge (produit) de façon linéaire sur la durée moyenne résiduelle des plans. Lorsque les droits sont acquis immédiatement, la charge (le produit) est reconnu(e) immédiatement au compte de résultat.

Le Groupe utilise la méthode du corridor pour reconnaître les gains et pertes actuariels résultant des variations des hypothèses actuarielles. Selon cette méthode, lorsque le cumul des gains et pertes actuariels non reconnus excède 10 % de la juste valeur de l'obligation au titre des régimes à prestations définies ou de la juste valeur des actifs des plans si elle est plus élevée, l'excédent est reconnu en résultat sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des employés concernés par ce régime. Sinon, le gain ou la perte actuariel n'est pas comptabilisé.

Lorsque la valeur des actifs du plan excède le montant des engagements, l'actif reconnu est limité au total net des pertes actuarielles et du coût des services passés non reconnus et à la valeur actualisée des remboursements futurs du régime actuellement disponibles ou des réductions futures dans les cotisations à ce régime.

Le coût des services au titre de la période et des périodes passées est présenté au compte de résultat en charges de personnel.

Les charges et produits liés à l'actualisation de l'obligation au titre des régimes à prestations définies et au rendement des actifs du plan sont présentés en charges et produits financiers.

Avantages à long terme

Les avantages à long terme comprennent essentiellement les médailles du travail et les congés sabbatiques. L'obligation nette du Groupe au titre des avantages long terme autres que les avantages postérieurs à l'emploi, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. Ce montant est actualisé et minoré de la juste valeur des actifs dédiés. Le taux d'actualisation est égal au taux, à la date de clôture, fondé sur des obligations de première catégorie dont les dates d'échéances sont proches de celles des engagements du Groupe.

2.17. Paiements fondés sur des actions

Le programme de stock-options permet aux membres du personnel du Groupe d'acquérir des actions d'entités du Groupe. La juste valeur des options attribuées est comptabilisée en charges de personnel en contrepartie d'une augmentation des autres réserves (lorsque le plan est qualifié de transaction réglée en instruments de capitaux propres) sur la période durant laquelle le personnel acquiert ses droits à l'exercice des options de façon définitive. La charge est déterminée en tenant compte d'une estimation du nombre d'options qui seront finalement exercées et des conditions d'attribution autres que les conditions de marché.

La juste valeur est évaluée à la date d'attribution en utilisant un modèle Black & Scholes pour les plans attribués jusqu'en 2004, en prenant en compte les effets des restrictions liées au transfert et à l'exercice des droits et au comportement des porteurs d'options. Les plans attribués en 2005 et après sont évalués à l'aide d'un modèle binomial. Le montant reconnu en charges est ajusté afin de refléter le nombre de stock-options réellement en circulation.

Les sommes perçues, nettes des coûts directement attribuables, sont reconnues en augmentation du capital social (pour la valeur nominale) et des primes d'émission à la date d'exercice des options.

2.18. Provisions

Une provision est comptabilisée au bilan lorsque le Groupe a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé et lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, le montant de la provision est déterminé en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus au taux reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et lorsque cela est approprié, les risques spécifiques à ce passif.

Provisions pour restructuration

Une restructuration est un programme planifié et contrôlé par la Direction, qui modifie de façon significative soit le champ d'activité de l'entité, soit la manière dont cette activité est gérée.

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque le Groupe a approuvé un plan formalisé et détaillé de restructuration et a soit commencé à exécuter le plan, soit rendu public le plan. Les pertes opérationnelles futures ne sont pas provisionnées. Les dépenses de restructuration sont comptabilisées en autres charges. Les coûts de restructuration comprennent principalement les charges de personnel (indemnités pour rupture de contrat de travail, préretraite, préavis non effectués), les fermetures d'établissements, et les indemnités de rupture de contrats non résiliables.

Provisions pour contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les avantages économiques attendus du contrat sont inférieurs aux coûts inévitables devant être engagés pour satisfaire aux obligations contractuelles.

Litiges et contentieux

Les provisions pour litiges et contentieux comprennent les coûts estimés au titre des litiges, contentieux et réclamations de la part de tiers ainsi que l'effet probable des garanties données par le Groupe dans le cadre de cessions d'immobilisations ou de filiales.

Ces provisions incluent également les charges relatives aux contentieux de nature sociale et fiscale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification) par l'administration ne fait pas systématiquement l'objet d'une provision s'il est estimé que les points notifiés ne sont pas fondés ou s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien-fondé de la position du Groupe dans le contentieux en cours l'opposant à l'Administration Fiscale.

La part des redressements non contestés est enregistrée en dettes dès que le montant est connu.

2.19. Produits

Les produits provenant de la vente de biens sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, ce qui est généralement le cas lorsque la livraison a eu lieu.

Les produits sont comptabilisés après déduction des rabais, remises et ristournes accordés aux clients.

Le Groupe est amené à réaliser des ventes directes (par opposition à des ventes sur stocks) pour lesquelles le produit est expédié directement du fournisseur au client, sans transfert physique dans l'entrepôt du Groupe. Le Groupe intervient en tant qu'opérateur principal dans ces transactions et les reconnaît pour leur montant brut dans ses ventes.

2.20. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent les intérêts à payer sur les emprunts calculés en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, les dividendes sur les actions préférentielles remboursables, les intérêts à recevoir sur les placements, les produits provenant des autres dividendes, les profits et pertes de change et les produits et charges sur les instruments de couverture qui sont comptabilisés dans le compte de résultat (voir note 2.6).

Les produits provenant des intérêts sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsqu'ils sont acquis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les produits provenant des dividendes sont comptabilisés dans le compte de résultat dès que le Groupe acquiert le droit à percevoir les paiements, soit, dans le cas des titres cotés, à la date de détachement du coupon. La charge d'intérêt comprise dans les paiements effectués au titre d'un contrat de location-financement est comptabilisée en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.21. Autres produits et autres charges

Les éléments opérationnels qui affectent de façon significative la performance courante, à l'exception des éléments financiers et de l'impôt, sont présentés sur des lignes séparées « Autres produits » et « Autres charges ». Les produits et charges résultant d'événements anormaux ou inhabituels sont inclus dans ces lignes. Ils comprennent les gains et pertes sur cessions d'actifs, les dépréciations significatives d'actifs, les charges de restructuration, les coûts de cessation d'activité et les autres éléments tels que les provisions pour litiges significatifs.

2.22. Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat comprend la charge (ou le produit) d'impôt exigible et la charge (ou produit) d'impôt différé. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres ; auquel cas il est comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

L'impôt différé est déterminé selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leurs bases fiscales. Les éléments suivants ne donnent pas lieu à la constatation d'impôt différé : le goodwill non déductible fiscalement, la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable et les différences temporelles liées à des participations dans des filiales dans la mesures ou elles ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible. L'évaluation des actifs et passifs d'impôt différé repose sur les hypothèses retenues par le Groupe pour recouvrer la valeur comptable des actifs et passifs, en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé. Les actifs d'impôt différé sont réduits dans la mesure où il devient improbable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés lorsqu'il existe un droit de compenser les actifs et passifs d'impôt exigible et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale et que le Groupe a l'intention de régler les actifs et passifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net.

L'impôt supplémentaire qui résulte de la distribution de dividendes est comptabilisé lorsque les dividendes à payer sont comptabilisés au passif.

Le calcul de l'impôt sur le résultat de l'exercice est expliqué dans la note 7.

2.23. Information sectorielle

Un secteur est une composante distincte du Groupe qui est engagée soit dans la fourniture de produits ou services liés (secteur d'activité), soit dans la fourniture de produits ou de services dans un environnement économique particulier (secteur géographique) et qui est exposée à des risques et une rentabilité différents de ceux des autres secteurs.

Le Groupe n'exerce ses activités que dans un seul secteur d'activité qui est la distribution de matériel électrique. De ce fait, le Groupe ne présente qu'une information au titre des secteurs géographiques.

Les activités qui sont substantiellement similaires sont agrégées dans un seul secteur. Les facteurs pris en considération pour identifier des secteurs similaires incluent la similarité des conditions économiques et politiques, la proximité des opérations, et l'absence de risques particuliers associés aux activités dans les différentes zones où le Groupe est implanté. Des secteurs peuvent également être considérés comme similaires lorsqu'ils présentent une rentabilité financière à long terme semblable. De plus, les activités considérées comme non matérielles, non spécifiques ou non stratégiques sont présentées dans la colonne « Autres opérations ».

2.24. Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées

Les actifs et groupes d'actifs non courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable sera recouvrée au travers d'une transaction de vente plutôt qu'au travers de leur utilisation. Le Groupe considère que cette condition est remplie lorsque la vente est hautement probable et que l'actif (ou le groupe d'actifs) est disponible pour une vente immédiate en l'état. Le Groupe doit être engagé à vendre et la vente doit être finalisée dans l'année qui suit la date de classification. L'évaluation des actifs (et de tous les actifs et passifs d'un Groupe détenus en vue de la vente) est mise à jour selon les différentes normes IFRS qui leur sont applicables, immédiatement avant la classification en « détenus en vue de la vente ». Puis, lors du classement en « actifs détenus en vue de la vente », les actifs non courants et les groupes d'actifs sont reconnus au plus faible de la valeur nette comptable et de la juste valeur nette des coûts de cession.

Les pertes de valeur constatées lors du classement en actifs détenus en vue de la vente sont incluses dans le compte de résultat, y compris pour les actifs évalués à la juste valeur. Il en est de même pour les gains et pertes liés à la réévaluation ultérieure.

Une activité abandonnée est une composante du Groupe, qui représente une ligne d'activité ou une zone géographique distincte et significative ou bien une filiale acquise exclusivement en vue de la revente.

Le classement en activité abandonnée a lieu lors de la vente ou dès que l'opération remplit les critères pour être classée en « détenue en vue de la vente ». Un groupe d'actifs abandonnés peut également remplir cette définition.

3. Regroupements d'entreprises

Le 10 décembre 2004, Ray Investment S.à.r.l., une filiale du consortium regroupant les fonds d'investissement Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity, a conclu un contrat d'achat d'actions avec PPR et sa filiale à 100 %, Saprodis, concernant l'achat en bloc de la participation à 73,45 % de Saprodis dans le capital de Rexel.

Ray Investment S.à r.l., société-mère de Ray Holding S.A.S. a transféré ses droits dans ce contrat, à Ray Acquisition S.C.A., sa filiale indirecte, le 25 janvier 2005. Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a finalisé l'acquisition de Rexel S.A. par le rachat en bloc des titres détenus par PPR et par une offre d'achat des titres détenus par les minoritaires, suivie d'une offre publique de retrait de la cote réalisée. Suite à ces opérations, Ray Acquisition S.C.A. détient 100 % du capital social de Rexel S.A. Cette dernière a été retirée de la cote de la bourse de Paris le 25 avril 2005. Le prix global de cette acquisition s'est élevé à 2.212,4 millions d'euros en incluant les frais d'acquisition.

Le prix d'acquisition unitaire de l'action était fixé à 38,50 euros par action avant la distribution exceptionnelle de dividendes. Rexel a distribué un dividende exceptionnel de 7,38 euros par action soit un total de 499,8 millions d'euros le 4 mars 2005. Par conséquent, chaque action acquise par Ray Acquisition S.C.A. après distribution (incluant l'achat du bloc d'actions de Saprodis) a été acquise à montant de 31,12 euros par action.

Conformément à l'accord d'achat-vente d'actions du 10 décembre 2004, conclu avec PPR, le prix d'achat est susceptible d'être augmenté ou réduit en cas de pertes ou dommages subis par les parties. Les garanties sont limitées à un montant total de 50 millions d'euros et expirent dans les douze mois suivant la date d'acquisition excepté pour les questions fiscales.

Simultanément à l'acquisition des actions Rexel par Ray Acquisition S.C.A., la plupart des dettes financières de Rexel existantes (y compris les dettes encourues suite à la distribution du dividende exceptionnel) ont été refinancées par un accord de dette senior (« Senior Credit Agreement ») d'un montant de 2 427 millions d'euros conclu par Ray Acquisition S.C.A. le 11 mars 2005.

L'acquisition a été comptabilisée conformément aux normes IFRS selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le prix d'acquisition est alloué aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise sur la base de leur juste valeur estimée à la date d'acquisition. Toute différence entre le prix d'acquisition et la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisée en goodwill.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition est basée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés. Ces estimations peuvent être révisées si des informations complémentaires sont portées à la connaissance du Groupe dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

3.1. Affectation du prix d'acquisition

L'affectation définitive du prix d'acquisition est décrite ci-dessous (en millions d'euros) :

Prix des actions ordinaires à 31,12 € par action		2 107,5
Frais d'acquisition estimés		81,4
Prix d'acquisition relatif à l'exercice des stock options		23,5
Prix total estimé	**(1)**	**2 212,4**
Valeur comptable de l'actif net de Rexel au 31 décembre 2004		1 217,3
Impact des variations de capitaux propres du 31 décembre au 16 mars		16,0
Résultat intermédiaire du 31 décembre au 16 Mars		27,6
Augmentation de capital suite à l'exercice des stock options		19,3
Montant comptabilisé du goodwill avant acquisition		(1 118,4)
Distribution exceptionnelle de 7,38 € par action		(499,8)
Intérêts minoritaires		(3,0)
Valeur comptable des actifs nets acquis, hors goodwill acquis	**(2)**	**(341,0)**
Estimation des ajustements de juste valeur		
Partenariats stratégiques		185,6
Réseau de distribution		340,8
Biens immobiliers		26,6
Reconnaissances des pertes actuarielles relatives aux régimes à prestations définies du personnel		(18,2)
Autres ajustements		(33,4)
Impôts différés sur les ajustements ci-dessus		(152,5)
Total ajustements de juste valeur	**(3)**	**348,9**
Juste valeur estimée des actifs nets identifiables acquis (2) + (3)	**(4)**	**7,9**
Goodwill estimé au 16 mars 2005 (1) − (4)	**(5)**	**2 204,5**
Plus : fluctuation du taux de change sur goodwill en monnaie étrangère		114,0
Goodwill estimé au 31 décembre 2005		**2 318,5**

3.2. Actifs nets acquis

Les actifs nets acquis à la date d'acquisition sont détaillés ci-dessous (en millions d'euros) :

Immobilisations incorporelles	605,2
Immobilisations corporelles	230,1
Stocks	821,9
Créances clients	1 337,6
Autres créances	471,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—
Emprunts et dettes financières	(1 669,7)
Dettes fournisseurs	(1 080,7)
Autres dettes	(707,8)
Actifs nets acquis hors goodwill acquis	**7,9**
Goodwill (voir note 3.1)	**2 204,5**
Coûts d'acquisition	2 212,4
Trésorerie acquise	—
Trésorerie nette décaissée	**2 212,4**

Le résultat net consolidé contributif de Rexel s'élève à 161,7 millions d'euros dans les comptes consolidés de Ray Holding S.A.S. pour l'exercice clos au 31 décembre 2005.

4. Frais administratifs et commerciaux

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Charges de personnel (salaires & avantages)	708,2
Charges d'occupation des locaux	129,0
Autres charges externes	292,3
Amortissements	44,1
Créances irrécouvrables	20,5
Total frais administratifs et commerciaux	**1 194,1**

5. Autres produits et charges

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Plus values de cession	4,0
Reprises de provisions	0,4
Total autres produits	**4,4**
Coût de restructuration	(10,9)
Moins values de cession	(1,7)
Autres dépenses	(0,9)
Total autres charges	**(13,5)**

Les autres produits (€4,4 millions) sont constitués essentiellement des plus-values de cession d'actifs immobilisés.

Les autres charges sont principalement constituées des coûts de restructuration pour un montant de 10,9 millions d'euros relatif à la réorganisation des activités de Rexel aux Etats-Unis (fusion de la division Nord-Est avec la division Centre-Atlantique) en Belgique (restructuration du pôle logistique), en France (lancement d'un projet de fusion de cinq sociétés régionales), au Royaume-Uni (fermeture du siège de la région Europe de l'Ouest et du Sud) et en Australie (arrêt de l'activité vidéo).

6. Charges financières nettes

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Intérêts sur emprunt auprès des actionnaires	(34,6)
Intérêts sur dette senior	(58,7)
Intérêts sur autres sources de financement	(4,0)
Intérêts sur titrisation	(10,8)
Intérêts sur emprunts obligataires	(44,5)
Intérêts sur location-financement	(6,0)
Amortissements des coûts de transaction	(8,5)
Variation de juste valeur des dérivés de taux et de change	0,4
Gain (perte) sur couverture (de taux)	(10,4)
Gain (perte) de change sur dette financière	(1,1)
Coût du financement, net	**(178,2)**
Autres produits financiers	9,2
Rendement attendu des actifs de couverture des avantages du personnel	11,7
Autres produits financiers	**20,9**
Charge d'actualisation sur engagements au titre des avantages du personnel	(14,1)
Variation de juste valeur des dérivés sur matières premières[(1)]	(6,0)
Autres charges financières	(0,1)
Autres charges financières	**(20,2)**
Charges financières nettes	**(177,5)**

(1) Voir note 15.3 : risque sur matières premières.

7. Impôt sur les bénéfices

Ray Holding S.A.S. et sa filiale directe Ray Acquisition S.C.A. ont constitué un nouveau Groupe d'intégration fiscale qui inclut Rexel et ses filiales françaises à partir du 1er janvier 2006.

7.1. Charge d'impôt

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Impôt courant	(56,3)
Impôt différé	60,5
Charge d'impôt totale	**4,2**

7.2. Impôt différé actif et passif

Les impôts différés nets proviennent des postes suivants :

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Immobilisations incorporelles	(181,8)
Immobilisations corporelles	(2,8)
Actifs financiers	(1,9)
Créances clients	11,3
Stocks	12,4
Avantages de personnel	36,2
Provisions pour risques et charges	6,7
Coûts de transactions sur la dette	(20,6)
Autres	9,5
Pertes fiscales reconnues	144,4
Impôt différé actif / (passif)	**13,4**
Dépréciation des impôts différés actifs	(64,9)
Impôt différé net actif / (passif)	**(51,5)**

Une dépréciation de 64,9 millions d'euros a été comptabilisée sur les impôts différés actifs (dont les pertes fiscales antérieures et les autres différences temporelles), suite à l'analyse de leur caractère recouvrable réalisée par entité fiscale en prenant en compte la fin du Groupe d'intégration fiscale au niveau de Rexel S.A. France au 31 décembre 2005.

Les pertes fiscales constatées par Ray Acquisition S.C.A. résultent essentiellement des charges financières et des coûts d'acquisition. Elles ont donné lieu à un produit d'impôt d'un montant de 67,5 millions d'euros. Cet actif d'impôt différé est compensé par un passif résultant de la constatation d'actifs incorporels dans le cadre de l'affectation du prix d'acquisition de Rexel S.A.

7.3. Analyse du taux effectif d'impôt

Le produit d'impôt sur le résultat de Ray Holding S.A.S. provient de Rexel pour la période du 16 mars 2005 au 31 décembre 2005 ajustée par les éléments antérieurs à l'acquisition, ainsi que par les charges financières et les coûts d'acquisition.

La réconciliation entre le résultat avant impôt et le produit d'impôt de Ray Holding S.A.S. avec Rexel est présentée ci-dessous :

	31 décembre 2005		
(en millions d'euros)	Résultat avant impôt	Impôt sur le résultat	Taux d'impôt effectif
Ray Holding S.A.S. consolidé	**134,2**	**4,2**	**(3,13)%**
Contributions de Ray Holding S.A.S. et Ray Acquisition S.C.A.	91,3	0,2	
Reconnaissance d'actif d'impôt sur les déficits		(67,5)	
Résultat intermédiaire du Groupe Rexel du 1er janvier 2005 jusqu'à la date d'acquisition	40,2	(12,6)	
Ajustements antérieurs à l'acquisition	(47,5)	(6,3)	
Rexel S.A. consolidé	**218,2**	**(82,0)**	**37,58%**

Le taux effectif d'impôt de Ray Holding S.A.S. enregistre, notamment, l'effet fiscal lié aux frais d'acquisition constatés dans le goodwill pour leur montant avant impôt, ainsi que la constatation d'un

impôt différé actif relatif aux pertes fiscales non reconnues chez Rexel S.A. Les éléments suivants expliquent le taux d'impôt effectif pour Rexel S.A. :

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Résultat avant impôt	218,2
Taux théorique d'impôt	34,93%
Impôt sur le résultat calculé sur la base du taux théorique	76,2
Effet des déficits fiscaux utilisés et non reconnus	0,6
Effet des différences de taux d'imposition à l'étranger	(5,8)
Charges non déductibles, revenus non imposables et effet des variations de taux	11,0
Impôt réel	**82,0**
Taux d'impôt effectif	***37,58%***

8. Actifs non courants

8.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Goodwill (voir note 3)	2 318,5
Dépréciation	—
Goodwill, net	**2 318,5**
Partenariats stratégiques	185,0
Réseau de distribution et marques	358,8
Logiciels[(1)]	191,5
Autres immobilisations incorporelles[(1)]	4,2
Immobilisations incorporelles	**739,5**
Amortissements cumulés[(1)]	(107,1)
Immobilisations incorporelles, net	**632,4**

(1) Les logiciels et autres immobilisations incorporelles sont enregistrés à leur valeur brute dans les états financiers de Rexel avec les amortissements cumulés à la date d'acquisition.

Goodwill

Au 16 mars 2005, le goodwill a été alloué par pays sur la base de la valeur d'utilité déterminée conformément à la note 2.13.1. Les flux de trésorerie utilisés pour le calcul de la valeur d'utilité de chaque pays sont basés sur un plan prévisionnel à 3 ans extrapolé sur une période de 5 ans, après prise en compte d'une valeur terminale. Le taux d'actualisation appliqué a été déterminé sur la base du coût moyen pondéré du capital déterminé pays par pays. Un taux de croissance à l'infini de 2 % a été utilisé pour le calcul de la valeur terminale.

Au 31 décembre 2005, le goodwill a fait l'objet d'un test de dépréciation et le calcul n'a mis en évidence aucune perte de valeur. Les taux suivants ont été utilisés pour évaluer la valeur d'utilité :

Europe	6,2 % à 9,9 %
Amérique du Nord	7,7 % à 7,9 %
Pacifique	9,1 % à 9,8 %
Autres opérations	9 %

Actifs incorporels

Les actifs incorporels d'une durée d'utilité indéfinie comprennent les partenariats stratégiques, les réseaux de distribution et ne sont pas soumis à amortissement d'après les normes IFRS. Cependant, ils font l'objet d'un test de dépréciation à chaque date de clôture.

— Les partenariats stratégiques résultent de droits contractuels. Ils sont évalués sur la base d'un modèle de flux de trésorerie actualisés.

— Les réseaux de distribution sont considérés comme des actifs séparables et évalués selon une approche par redevances sur la base de transactions similaires, et tenant compte de la rentabilité du pays. Le taux de redevance est compris dans une fourchette de 0,4 % à 0,8 % des ventes.

Au 31 décembre 2005, les partenariats stratégiques et les réseaux de distribution ont fait l'objet d'un test de dépréciation. Le calcul n'a pas mis en évidence de perte de valeur.

8.2. Immobilisations corporelles

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Terrains et constructions	206,0
Matériels et outillages[1]	408,5
Autres actifs[1]	56,8
Immobilisations corporelles	***671,3***
Amortissements cumulés[1]	(433,7)
Immobilisations corporelles nettes	***237,6***

(1) Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur valeur brute dans les états financiers de Rexel avec les amortissements cumulés à la date d'acquisition.

8.3. Actifs financiers

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Prêts	22,4
Dépôts	17,0
Autres actifs financiers	6,5
Actifs financiers	**45,9**

Au 31 décembre 2005, les prêts accordés incluent une créance à règlement différé d'un montant de 18,4 millions d'euros relatifs à la vente de Gardiner le 30 juin 2003, société spécialisée dans la distribution d'équipement de sécurité. Cette créance d'une valeur nominale de 16 millions d'euros et les intérêts rattachés au taux annuel de 6 % sont payables au 30 juin 2012.

Les autres actifs financiers incluent la juste valeur des dérivés actifs dont l'échéance est à plus d'un an pour un montant de 6,3 millions d'euros (voir note 15.1 — couverture de risque de taux).

9. Actifs courants

9.1. Stocks

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Coût	916,9
Dépréciation	(67,9)
Stocks — net	**849,0**

9.2. Créances clients

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Valeur nominale	1 576,7
Dépréciation	(69,5)
Créances clients	**1 507,2**

9.3. Autres créances

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Ristournes fournisseurs à recevoir	242,5
TVA déductible et autres taxes sur les ventes	16,5
Charges constatées d'avance	12,7
Autres créances	54,5
Total autres créances	**326,2**

10. Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Valeurs mobilières de placement	345,1
Disponibilités	87,6
Fonds de caisses	2,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**434,7**

11. Capitaux propres

Capital social

Ray Holding S.A.S. a été créée le 16 décembre 2004 avec un capital social de 85 000 euros composé de 8 500 actions ordinaires d'une valeur unitaire de 10 euros.

Le Groupe a enregistré les mouvements suivants en capitaux propres suite à l'émission d'action ordinaires :

	Nombre d'actions	Capital social *(en millions d'euros)*
Début d'exercice	8 500	0,1
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 9 mars 2005	5 490 000	54,9
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 21 mars 2005	56 980 869	569,8
Augmentation de capital — Décision extraordinaire de l'associé unique du 30 juin 2005[(1)]	304 404	3,0
Augmentation de capital — Décision extraordinaire des associés du 28 octobre 2005[(2)]	262 001	2,6
Fin d'exercice	**63 045 774**	**630,5**

(1) Émission de 304 404 actions avec bons de souscription (ABSA) dans le cadre d'un plan d'actionnariat de certains cadres dirigeants du Groupe, au prix de 15,44 euros par ABSA, soit 10 euros par action et 0,27 euro par bon de souscription, chaque action étant assortie de 20 bons de souscription. Chaque bon donne le droit de souscrire à une action au prix de 10 euros. Le nombre de bons exerçables est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Rexel par ses actionnaires (voir note 18). La valeur des bons de souscription figure dans le poste « Prime d'émission » pour un montant de 1,6 million d'euros.

(2) Émission de 262 001 actions dans le cadre d'un plan d'options de souscription d'actions à un cercle plus large de cadres exécutifs du groupe donnant droit à l'attribution de 2 882 000 options de souscription au maximum exerçables au prix de 10 euros. Le nombre d'options souscrites par chaque bénéficiaire est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Rexel par ses actionnaires (voir note 13.2).

12. Provisions et autres passifs non courants

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Provisions au titre des immeubles vacants	3,0
Provisions pour restructuration	12,5
Provisions pour litiges	42,6
Autres provisions	9,7
Total provisions	**67,8**
Participation des salariés	5,8
Autres passifs non courants	—
Total provisions et autres passifs non courants	**73,6**

Les provisions sont principalement constituées de :

— litiges et contentieux de nature fiscale en France, aux Etats-Unis et au Canada ;

— provisions pour restructuration correspondant essentiellement aux opérations aux Etats-Unis et en Belgique.

13. Provisions pour avantages du personnel

13.1. Régimes de retraite

Les avantages du personnel dans le Groupe se présentent sous diverses formes, dont des régimes à cotisations définies et des régimes à prestations définies. Les caractéristiques spécifiques de ces plans varient en fonction des réglementations applicables à chaque pays concerné. Les différents types de plans concernent les régimes de retraite, les indemnités de fin de carrière, les médailles du travail, les départs en retraite anticipés, les couvertures médicales et d'assurance vie accordés aux anciens salariés (y compris les retraités). Les régimes de retraite financés les plus importants concernent essentiellement le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Australie et ne sont pas gérés par le Groupe. Les régimes de couverture médicale et d'assurance vie sont également financés.

En Europe continentale, les engagements concernent principalement les indemnités de fin de carrière et les gratifications liées à l'ancienneté (médailles du travail) ; ces régimes ne sont généralement pas financés.

Détail des avantages accordés aux salariés

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Valeur actualisée de l'obligation au titre des régimes à prestations définies	390,4
Juste valeur des actifs	(253,0)
Valeur actualisée des engagements nets	**137,4**
Gains et pertes actuariels non reconnus	(23,4)
Provision comptabilisée pour les régimes à prestations définies	**114,0**

Charges comptabilisées au compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Coût des services de la période	7,1
Charges d'intérêts	13,2
Rendement attendu des actifs	(11,7)
Amortissements des gains et pertes actuariels non reconnus	0,3
Charges comptabilisées	**8,9**

Hypothèses actuarielles

Les principales hypothèses actuarielles à la date d'évaluation la plus récente (exprimées en taux moyen pondéré) sont les suivantes :

(en %)	Canada	Etats-Unis	Royaume-Uni	Zone Euro
Taux d'actualisation	5,25	5,50	5,00	4,00
Taux de rendement attendu des actifs	7,75	7,75	7,50	5,00
Taux d'augmentation futur des salaires	3,00	n/a	2,75	3,00
Taux d'augmentation futur des retraites	2,00	n/a	1,75	2,00

13.2. Paiements fondés sur des actions

Plans mis en place par Ray Holding S.A.S. en 2005

Le 28 octobre 2005, Ray Holding S.A.S. a mis en place un programme d'options de souscription d'actions destiné à certains cadres exécutifs. Le 30 novembre 2005, un autre accord a été signé avec un cercle plus large d'employés clés du Groupe. Selon ces programmes, le prix d'exercice correspond à la juste valeur des actions à la date d'attribution des options.

Plans mis en place par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition SCA

Préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A., des plans de stock-options étaient accordés chaque année aux membres du management de Rexel S.A. Le 31 janvier 2005, le conseil d'administration de Rexel a entériné l'acquisition accélérée des droits relatifs aux plans d'options soumis à conditions de service, qui existaient à cette date. Ainsi, les détenteurs de ces options ont pu exercer leurs droits à l'occasion de l'offre publique de rachat qui s'est déroulée en avril 2005. Les

plans de stock-options soumis à des conditions de performance restent inchangés à l'issue du retrait de la cote de Rexel, et les bénéficiaires continuent d'acquérir des droits.

Clauses et conditions contractuelles

Toutes les options donnent droit à attribution physique d'actions. Les conditions d'attribution sont les suivantes :

Date d'attribution / ayants droit	Nombre d'instruments	Conditions d'attribution	Durée de vie des options
Options attribuées au management avant le 7 novembre 2002[1]	933 943	Conditions de service de 5 ans (1998/99) ou 4 ans (2001/02) Attribution progressive pour 2002	10 ans
Options attribuées au management en 2003	623 413	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Options attribuées au management en 2004	782 790	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Total options attribuées par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	2 340 146		
Options attribuées aux cadres exécutifs le 28 octobre 2005	2 711 000	Attribution progressive sur 7 ans, ou bien : (i) modification du contrôle du groupe, ou (ii) introduction en bourse, ou (iii) changement de la structure du capital	10 ans
Options attribuées aux employés clés le 30 novembre 2005	260 550	Attribution progressive sur 4 ans, ou bien : (i) modification du contrôle du groupe, ou (ii) introduction en bourse, ou (iii) changement de la structure du capital	10 ans
Total options attribuées en 2005	2 971 550		

(1) Les principes de reconnaissance et d'évaluation énoncés par la norme IFRS 2 ont été appliqués pour les attributions d'options intervenues après le 7 novembre 2002.

Nombre de stock options

Le nombre de stock options est détaillé ci-dessous :

(Nombre d'options)	Plans 2005	Plans 2004	Plans 2003	Plans avant le 7 Novembre 2002
Options existantes en début d'exercice	—	**762 081**	**574 029**	**691 244**
Renonciations sur la période	—	(10 173)	(6 122)	(298 947)
Exercices sur la période	—	(429 593)	(325 701)	—
Ajustements sur la période[1]	—	184 987	146 866	163 518
Attributions sur la période	2 971 550	—	—	—
Options existantes en fin d'exercice	**2 971 550**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Options exerçables en fin d'exercice	—	345 461	374 444	555 815

(1) Nombre d'options ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

Hypothèses et juste valeur des stocks options

La juste valeur des services reçus en contrepartie des stock-options attribuées est évaluée par référence à la juste valeur des options attribuées. L'estimation de la juste valeur des services reçus est mesurée par un modèle de valorisation d'options. La durée de vie estimée de l'option est prise en compte dans le modèle de valorisation.

Le modèle binomial a été utilisé pour les plans 2005 afin de refléter les caractéristiques de ces plans. Des hypothèses d'exercice anticipé ont été introduites dans le modèle binomial.

	Plans 2005	Plans 2004	Plans 2003
Hypothèses et juste valeur des stocks options			
Juste valeur à la date d'évaluation	19,5 %	23,5 %	23,1 %
Modèle d'évaluation	Binomial	Black & Scholes	Black & Scholes
Prix de l'action	10 €	35,24 €	26,89 €
Prix d'exercice initial	10 €	35,26 €	26,75 €
Prix d'exercice ajusté[1]		28,49 €	21,61 €
Volatilité attendue (moyenne pondérée des volatilités pour le modèle binomial)[2]	45 % 5	28 %	28 %
Durée de vie de l'option (moyenne pondérée des durées de vie pour le modèle binomial)	2,3 à 2,4 ans	5 ans	5 ans
Taux de distribution	—	2,5 %	2,5 %
Taux sans risque (basé sur les bons du trésor)	3,15 %	3,56 %	3,17 %

(1) ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

(2) la volatilité attendue pour le plan 2005 est basée sur la volatilité historique observée sur le marché, et ajustée pour prendre en compte la nouvelle structure financière.

Charges comptabilisées au compte de résultat

(en millions d'euros)	2005
Stock options attribuées préalablement à l'acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	0,5
Stock options attribuées en 2005	0,5
Total des charges relatives aux paiements basés sur des actions	1,0

14. Endettement financier

Cette note fournit des informations sur l'endettement financier au 31 décembre 2005. L'endettement financier inclut les dettes portant intérêts, emprunts et intérêts courus nets des coûts de transaction.

14.1. Endettement financier net

(en millions d'euros)	Courant	Non courant	31 décembre 2005
Emprunt auprès des actionnaires[1]	—	997,2	997,2
Emprunts auprès des actionnaires	**—**	**997,2**	**997,2**
Obligations	—	652,0	652,0
Emprunts auprès des établissements de crédit	5,4	8,8	14,2
Dette senior[2]	75,9	1 103,2	1 179,1
Concours bancaires et autres emprunts	38,1	—	38,1
Titrisation	8,4	716,8	725,2
Location financement	25,0	74,6	99,6
Moins coûts de transaction	—	(82,6)	(82,6)
Dettes financières auprès des éts de crédit	**152,8**	**2 472,8**	**2 625,6**
Trésorerie et équivalents de trésorerie			(434,7)
Endettement financier net			**2 190,9**

(1) dont intérêts courus pour un montant de 34,2 millions d'euros.

(2) dont intérêts courus pour un montant de 20,9 millions d'euros.

Dans le cadre de l'acquisition des actions Rexel du 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un Senior Credit Agreement s'élevant à 2 427 millions d'euros, sur lesquels 2 251 millions d'euros peuvent être tirés par Rexel S.A. et ses filiales sous diverses formes.

Ces facilités de crédit ont par la suite été utilisées par Rexel S.A. pour rembourser les dettes à long terme de Rexel existantes à la date d'acquisition ainsi que pour refinancer les accords de titrisation antérieurs à la date d'acquisition.

Les dettes financières actuelles du Groupe sont les suivantes :

Emprunt auprès des actionnaires

Le 15 mars 2005, Ray Holding S.A.S. a souscrit auprès de Ray Investment S.à r.l. et Ray Finance L.P., sa filiale, un emprunt subordonné pour un montant respectif de 10,8 millions d'euros et 952,2 millions

d'euros à échéance du 10 décembre 2014 et 15 mars 2015. Cet emprunt est rémunéré au taux de 4,21%. Les intérêts sont capitalisés et remboursables in fine avec le remboursement du capital.

Emprunt obligataire

Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a émis une obligation à haut rendement de 600 millions d'euros, remboursable en 2015 (« Senior Subordinated Notes »). Les fonds levés ont été utilisés pour acquérir les titres de Rexel. Cet emprunt porte intérêt à 9 ⅜ %.

Dette Senior

Dans le cadre de l'acquisition de Rexel, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un Senior Credit Agreement d'un montant total maximum de 2 427 millions d'euros, composé de cinq lignes de crédit, un crédit revolving (« Revolving Credit Facility » ou « RCF ») et une ligne destinée à refinancer les programmes de titrisation (« Borrowing Base Facility » ou « BBF »). Bien que Ray Acquisition S.C.A. soit le souscripteur, Rexel et certaines de ses filiales peuvent disposer de la plupart des crédits. Les facilités de la dette senior sont les suivantes :

Lignes de crédit	Tranche	Engagement	Souscripteur	Solde restant du au 31 décembre 2005[1]	Échéance	Taux
A	1	76,0	Ray Acquisition SCA	76,0	16/03/2001	3M Euribor + 2,25%
Revolver	RCF	100,0	Ray Acquisition SCA	32,5	16/03/2012	3M Euribor + 2,25%
A	2A	158,0	Rexel	155,7	16/03/2010	3M Euribor/Libor[2] + 2,25%
		20,0	Rexel Inc.	22,8	16/03/2010	3M Libor[2] + 2,25%
	2B	86,0	Rexel North America	101,2	16/03/2012	3M Libor[2] + 2,25%
	2C	62,0	Rexel	64,9	16/03/2012	3M Libor[2] + 2,25%
B	B1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2013	3M Euribor + 2,75%
		95,0	Rexel Inc.	108,4	16/03/2013	3M Libor[2] + 2,75%
	B2	55,0	Rexel North America	64,8	16/03/2013	3M Libor[2] + 2,75%
C	C1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2014	3M Euribor + 3,25%
		95,0	Rexel Inc.	108,4	16/03/2014	3M Libor[2] + 3,25%
	C2	55,0	Rexel North America	64,8	16/03/2014	3M Libor[2] + 3,25%
D	D	200,0	Rexel		16/03/2012	3M Euribor + 2,25%
E	E[4]	125,0	Rexel		16/03/2008	3M Euribor + 1,50%
						3M Euribor + 2,25%
Revolver	RCF[5]	200,0	Rexel		16/03/2012	3M Euribor/Libor[2]
BBF	BBF[6]	800,0	Rexel & subsidiaries	58,7	16/03/2012	+ 0,75%[3]
TOTAL		**2 427,0**		**1 158,2**		

(1) Les tirages réalisés par les filiales étrangères peuvent être plus élevés que l'engagement initial en raison de la fluctuation des taux de change entre la date de l'engagement et le 31 décembre 2005.

(2) Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(3) Marge de 0,75 % jusqu'au 16 mars 2006, 1,50 % du 16 mars 2006 au 16 mars 2007 et 2,25 % au-delà. Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(4) En mai 2005, la ligne E initialement dédiée au financement du prélèvement du dividende exceptionnel d'un montant de 499,7 millions d'euros a été annulée ; la créance relative au prélèvement exceptionnel sur cette distribution a été cédée à une banque par « cession Dailly ».

(5) Sur lequel la part utilisée par le biais de lettres de crédit se monte à 39 millions d'euros.

(6) Réduit à 71,3 millions d'euros suite à la modification de la titrisation américaine datant du 18 septembre 2005 pour 220 millions de dollars américains et à la mise en place de programmes de titrisation en France et au Canada pour respectivement 450 millions d'euros le 21 novembre 2005 et pour 140 millions de dollars canadiens le 15 décembre 2005.

Cautions et garanties relatives au contrat de crédit senior

Pour garantir ses obligations liées à la dette senior, Ray Acquisition S.C.A. a octroyé aux créanciers un nantissement sur les actions Rexel qu'il détient.

La dette senior est également garantie par Rexel et ses filiales en Australie, Canada, France, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Suède, Suisse, Etats-Unis et Royaume-Uni. Les filiales ont également consenti des garanties par le nantissement d'actions du capital et accordé des sûretés sur les principaux actifs, contrats, emprunts intragroupe, créances (autres que celles faisant partie d'un programme de titrisation), comptes bancaires, droits de propriété intellectuelle et immobilisations en pleine propriété.

De plus, Ray Acquisition a conclu un contrat de nantissement de second rang sur les actions Rexel, au profit des détenteurs de titres de créances senior subordonnés.

Engagements

Le Senior Credit Agreement est soumis au respect de certains engagements financiers de la part de Ray Acquisition SCA, qui imposent à Ray Acquisition S.C.A. et ses filiales consolidées de respecter des ratios financiers spécifiques. Les engagements sont mesurés sur la base des données des états financiers ajustés conformément aux clauses de l'accord du crédit senior. Ces ajustements, principalement relatifs aux éléments non cash et non récurrents, incluent notamment les charges de restructuration, les ajustements de juste valeur, les écarts de conversion relatifs à l'endettement. Au 31 décembre 2005, tous les engagements ont été respectés par Ray Acquisition S.C.A.

Les engagements financiers sont décrits ci-dessous :

— Le ratio EBITDA (Résultat avant intérêts, impôts, amortissements et provisions) sur Charges d'Intérêts (« Interest Cover ») ne doit pas être inférieur aux ratios indiqués ci-dessous :

31 décembre 2005	1,73:1
31 mars 2006	1,73:1
30 juin 2006	1,78:1
30 septembre 2006	1,78:1
31 décembre 2006	1,83:1
31 mars 2007	1,83:1
30 juin 2007	1,92:1
30 septembre 2007	1,92:1
31 décembre 2007	2,00:1
31 mars 2008	2,00:1
30 juin 2008	2,10:1
30 septembre 2008	2,10:1
31 décembre 2008	2,20:1
31 mars 2009	2,20:1
30 juin 2009	2,32:1
30 septembre 2009	2,32:1
31 décembre 2009	2,44:1
31 mars 2010	2,44:1
30 juin 2010	2,58:1
30 septembre 2010	2,58:1
31 décembre 2010	2,71:1
31 mars 2011	2,71:1
30 juin 2011	2,86:1
30 septembre 2011	2,86:1
31 décembre 2011	3,02:1
31 mars 2012	3,02:1
30 juin 2012	3,26:1
30 septembre 2012	3,26:1
31 décembre 2012	3,51:1
31 mars 2013	3,51:1
30 juin 2013	3,75:1
30 septembre 2013	3,75:1
31 décembre 2013	4,00:1
Trimestres suivants	4,00:1

— Le ratio des Flux de trésorerie ajustés comparé au Service de la Dette (« Fixed Charge Cover »), pour chaque trimestre à compter du 31 décembre 2005, ne doit pas être inférieur à 1:1. Les flux de trésorerie ajustés sont définis par l'EBITDA ajusté des variations du besoin en fonds de roulement et après déduction de certains éléments tels que les charges inhabituelles et non récurrentes décaissées, les dépenses d'investissements, et l'impôt sur le résultat. Le Service de la Dette correspond au total des charges d'intérêts (incluant les intérêts relatifs aux contrats de location financement) et des remboursements contractuels des emprunts.

— Le ratio Endettement financier sur EBITDA (« Debt Cover ») ne doit pas être supérieur aux ratios décrits ci-dessous :

31 décembre 2005	8,15:1
31 mars 2006	8,15:1
30 juin 2006	7,90:1
30 septembre 2006	7,90:1
31 décembre 2006	7,40:1
31 mars 2007	7,40:1
30 juin 2007	7,00:1
30 septembre 2007	7,00:1
31 décembre 2007	6,25:1
31 mars 2008	6,25:1
30 juin 2008	5,90:1
30 septembre 2008	5,90:1
31 décembre 2008	5,55:1
31 mars 2009	5,55:1
30 juin 2009	5,20:1
30 septembre 2009	5,20:1
31 décembre 2009	4,85:1
31 mars 2010	4,85:1
30 juin 2010	4,55:1
30 septembre 2010	4,55:1
31 décembre 2010	4,20:1
31 mars 2011	4,20:1
30 juin 2011	3,85:1
30 septembre 2011	3,85:1
31 décembre 2011	3,50:1
Trimestres suivants	3,50:1

— De plus, les dépenses d'investissement ne doivent pas être supérieures aux seuils ci-dessous (hors effet de croissance externe) :

Fin de période	**en millions d'euros**
31 décembre 2005	65,0
31 décembre 2006	67,5
31 décembre 2007	70,0
31 décembre 2008	70,0
31 décembre 2009	72,5
31 décembre 2010	75,0
31 décembre 2011	75,0
31 décembre 2012	77,5
31 décembre 2013	80,0
31 décembre 2014	85,0
Trimestres suivants	85,0

Titrisation

Suite à l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A., la plupart des programmes de titrisation qui avaient été mis en place par le passé ont été annulés et refinancés par la Borrowing Base Facility (BBF) au titre du Senior Credit Agreement.

Au cours du quatrième trimestre 2005, le Groupe a mis en place de nouveaux programmes de titrisation de créances pour les opérations en France et au Canada pour 7 ans. Le 21 novembre 2005, le programme français a été conclu. Le financement perçu suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 450 millions d'euros et porte intérêt au taux Euribor 1M plus commissions et autres frais.

Le programme canadien a été conclu le 14 décembre 2005. La somme levée suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 140 millions de dollars canadiens et porte intérêt au taux des emprunts d'entreprises canadiennes, plus commissions et autres frais.

Suite à la mise en place de ces programmes de titrisation, les sommes disponibles par le biais de l'emprunt lié au Senior Credit Agreement ont été réduites à 58,7 millions d'euros au 31 décembre 2005 et la somme maximum disponible a été réduite à 71,3 millions d'euros.

Les caractéristiques des programmes de titrisation sont synthétisées dans le tableau suivant :

		(en millions de devises locales)		*(en millions d'euros)*			
Programme	**Devises**	**Engagements**	**Sommes tirées au 31 décembre 2005**	**Montant des créances nanties au 31 décembre 2005**	**Restant du au 31 décembre 2005**	**Échéance**	**Taux**
France	EUR	450,0	440,4	516,7	440,4	20/11/2012	1M Euribor + commission
Etats-Unis. .	USD	220,0	220,0	339,4	187,0	17/09/2012	US commercial paper + commission
Canada . . .	CAD	140,0	122,6	197,4	89,4	13/12/2012	Canadian commercial paper + commission
TOTAL					716,8		

En complément à ce programme de titrisation, le groupe a poursuivi son programme d'affacturage en Italie pour 8,4 millions d'euros, mis en place avant l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A.

Ces programmes sont soumis à certains engagements concernant la qualité du portefeuille de créances incluant la dilution (ratio : avoirs sur créances éligibles), le retard et le défaut de paiement (ces ratios sont calculés respectivement par comparaison des créances douteuses et impayées avec les créances éligibles).

Autres dettes financières

Les autres passifs financiers sont composés des financements pré-acquisition de Rexel en cours au 31 décembre 2005 :

— Emprunt obligataire d'un montant de 45,7 millions d'euros (à l'origine 300 millions de francs) indexé sur le prix de l'action Rexel à échéance du 11 mars 2008 avec un prix minimum de 185,83 euros (1 219 francs) et un maximum de 396,67 euros (2 600 francs) par obligation, selon les performances de l'action Rexel. Le risque de taux attaché à l'emprunt a été couvert par un swap payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 %. Le Groupe a choisi de comptabiliser cet emprunt selon le modèle de couverture de juste valeur comme la norme IAS 39 le permet. Au 31 décembre 2005, le coût amorti de l'emprunt (nominal) s'élève à 45,7 millions d'euros et la juste valeur est estimée à 52 millions d'euros.

— Contrats de location financement d'un montant de 99,6 millions d'euros au 31 décembre 2005 relatifs aux biens immobiliers et au matériel informatique.

14.2. Remboursements

L'échéancier de remboursements contractuels des dettes financières est le suivant :

(en millions d'euros)	**31 décembre 2005**
Échéances :	
Un an	152,9
Deux ans	45,5
Trois ans	104,5
Quatre ans	42,5
Cinq ans	17,5
Au-delà	2 262,7
Total à rembourser	**2 625,6**

14.3. Analyse par devise

Le remboursement des dettes financières par devise s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Euro	1 627,6
Dollar US	432,7
Dollar canadien	323,3
Dollar australien	118,1
Livre Sterling	38,2
Couronne suédoise	71,4
Autres devises	14,3
Total dettes financières	**2 625,6**

14.4. Analyse par type de taux

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Taux fixe avant couverture	7,5
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	1 426,4
Taux fixe après couverture	*1 433,9*
Contrats de location financement à taux fixe	59,0
	600,0
Sous total taux fixe après couverture	**2 092,9**
Taux variable avant couverture	1 959,1
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	(1 426,4)
Sous total taux variable après couverture	**532,7**
Total dettes financières	**2 625,6**

15. Instruments financiers

15.1. Couverture du risque de taux

Le Groupe s'assure qu'environ 80 % du risque net d'exposition aux fluctuations des taux d'intérêt sur ces emprunts est à taux fixe. Les swaps de taux, libellés en euros, dollars US, dollars canadien, dollars australien, couronne suédoise et livre sterling ont été souscrits afin de rechercher l'équilibre entre taux fixe et taux variable en ligne avec la politique du Groupe. Les swaps tombent à échéance au cours des cinq prochaines années, et suivent ou précèdent l'échéance des emprunts couverts. Le Groupe a l'intention de renouveler les swaps de façon à couvrir intégralement la dette sous-jacente jusqu'à maturité. La plupart des swaps de taux sont payeurs du taux fixe entre 2,55 % et 6,10 %, en fonction des devises.

Les swaps payeurs taux fixe sont classés en instruments de couverture de flux de trésorerie et évalués à la juste valeur. Les swaps payeurs du taux variable sont classés en instruments de couverture de juste valeur et évalués à la juste valeur.

Dérivés de couverture de juste valeur

(en millions d'euros)	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7[(1)]		3M Euribor − 0,08%	6,3
Total	**45,7**			**6,3**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel (voir note 10 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 % et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal en devise	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux fixe				
Euro	733,0	3M Euribor	3,06%	(1,0)
Dollar américain	337,0	3M Libor	4,57%	1,4
Dollar canadiens	344,0	3M Libor	3,77%	1,6
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36%	(0,2)
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10%	(1,6)
Livre Sterling	23,5	3M Libor	5,09%	(0,8)
Total				**(0,6)**

Au 31 décembre 2005, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie est de 1 426,4 millions d'euros.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « charges financières nettes ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, représentent un produit de 0,8 millions d'euros, compensant la perte résultant de la variation de juste valeur de la dette financière rattachée.

Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 sont comptabilisées en diminution des capitaux propres et s'élèvent à 0,9 millions d'euros (avant impôt).

15.2. Couverture du risque de change

En raison du caractère local des activités du Groupe, les entités sont rarement exposées au risque de change, leurs dettes et créances étant libellées dans la devise locale. Le risque de change est couvert uniquement par des achats/ventes à terme pour des montants limités et à échéance court terme.

L'utilisation d'autres instruments de couverture du risque de change est limitée à la couverture du risque de change résultant du financement du/par les entités du Groupe par/de la maison mère dans leur devise locale. Le risque est géré uniquement par des contrats de change à terme.

Reconnaissance des actifs et passifs

Les variations de juste valeur des contrats de change à terme qui couvrent naturellement des actifs et passifs monétaires libellés en devise étrangère et pour lesquels la comptabilité de couverture n'est pas appliquée sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des contrats à terme ainsi que les gains et pertes de change relatifs à des éléments monétaires sont comptabilisés en « charges financières nettes ».

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, les variations de juste valeur sur les contrats à terme comptabilisées en résultat en « charges financières nettes » s'élèvent à 3,6 millions d'euros. L'impact à été intégralement compensé par les pertes de change sur les actifs et passifs couverts.

Juste valeur

La valeur nette comptable et la juste valeur des instruments financiers de couverture du risque de change au 31 décembre 2005 s'élèvent à 10,4 millions d'euros (ventes à terme) et (0,1) million d'euros.

15.3. Risque sur les matières premières

En juin 2005, le Groupe a souscrit un contrat d'option de vente sur le cuivre afin de couvrir certains effets défavorables liés, le cas échéant, à une baisse du prix du cuivre contenu dans les câbles. Ces options de ventes couvrent la période de janvier 2006 à juin 2007. La prime payée s'élève à 6,1 millions d'euros. Au 31 décembre 2005, la juste valeur de ces options est de 0,1 million d'euros. La variation de juste valeur constitue une charge de 6 millions d'euros comptabilisée en résultat en « charges financières nettes » étant donné que ces instruments ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture selon les normes IFRS.

15.4. Risque de contrepartie

Les instruments financiers pouvant exposer le Groupe au risque de contrepartie sont principalement les instruments de couverture et les créances clients. Le risque de contrepartie concernant les créances clients est limité du fait du grand nombre de clients, et de la diversité de leurs activités (installateurs, industries, administrations publiques), et leur dispersion géographique en France et à l'étranger. Le risque de contrepartie concernant les instruments financiers de couverture est également limité du fait de la souscription de swaps de taux et de contrats à terme avec les banques de grande réputation.

16. Autres passifs courants

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Remises clients à payer	36,4
Dettes au personnel et charges sociales	176,3
TVA à payer et autres taxes sur le chiffre d'affaires	40,1
Autres dettes	102,5
Autres passifs courants	**355,3**

17. Litiges et passifs éventuels

Le Groupe peut être partie à des litiges en matière commerciale, sociale, fiscale ou autres dans le cadre normal de son activité. Dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de la Société ou à l'une de ses filiales, le Groupe constitue une provision à cet effet. À la connaissance du Groupe, il n'existe pas d'événements exceptionnels, d'arbitrage ou de litige ayant eu dans un passé récent, ou étant susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité ou le résultat de Ray. Le Groupe souhaite néanmoins signaler les litiges décrits ci-dessous.

En 2000, Rexel North America Inc., filiale canadienne du Groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, le Groupe a cédé les activités ne faisant pas partie du cœur de métier de Westburne Inc. à une société tierce et a transféré les autres activités de distribution électrique réalisées aux Etats-Unis à sa filiale américaine Rexel Inc.

Dans le cadre de cet accord, Rexel North America Inc. a consenti une garantie de passif susceptible d'engendrer des obligations financières résultant des activités cédées, au titre des réclamations ou des actions instruites avant le 1er juillet 2005 pour des produits vendus avant la cession de ces activités et pour lesquelles l'acquéreur aurait notifié Rexel North America Inc. Les activités de Westburne Inc. cédées par le Groupe ont fait l'objet d'assignations devant les tribunaux californiens, ainsi qu'une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ 935 plaintes depuis 1992 de la part de plusieurs milliers de demandeurs. Au 31 décembre 2005, seulement 105 poursuites sont en cours et feront l'objet d'une indemnisation de la part de Rexel North America Inc. Dans la plupart des cas, les plaintes résultent de dommages corporels potentiellement provoqués par une exposition à de l'amiante présente dans des produits distribués notamment par ces sociétés cédées, durant les années 1950 à 1970. Les autres défendeurs incluent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits. Le Groupe est impliqué dans ces poursuites en raison de la garantie de passif évoquée ci-dessus, consentie par Rexel North America Inc. aux acquéreurs des activités non-éléctriques de Westburne Inc.'s. Le Groupe a contesté ou a l'intention de contester les allégations formulées dans le cadre de ces différentes actions. Le Groupe considère que le risque de mise en jeu de sa responsabilité est limité, dans la mesure où la responsabilité liée à la présence d'amiante dans des produits qu'il distribue incombe principalement à leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des sommes peu importantes qui ont été substantiellement couvertes par les polices d'assurance du Groupe. Selon les estimations du Groupe, il est probable que la plupart des autres réclamations seront également rejetées ou seront indemnisées pour des montants couverts partiellement ou en totalité par ses polices d'assurance.

Rexel Inc. a été assigné, conjointement à plus de 100 autres sociétés tierces, dans le cadre d'une soixantaine de procédures regroupant plusieurs centaines de demandeurs en Louisiane, ainsi que dans onze poursuites comparables impliquant treize plaignants dans l'état de New York, au New Jersey, en Californie et au Texas. Au 31 décembre 2005, le Groupe a été acquitté pour les poursuites au New Jersey et au Texas. Concernant les 11 affaires évoquées ci-dessous, seulement 4 sont encore en cours dans les états de New York et Californie. Dans la plupart des cas de Louisiane, il est

généralement allégué que les employés des entreprises de Westburne Supply Inc. reprises par le Groupe ont effectué des travaux dans les locaux de sociétés tierces en présence des demandeurs, entre les années 1950 et 1970.

Les plaintes concernent généralement des dommages corporels soit disant causés par une exposition à l'amiante dégagée dans l'air lors des travaux. Dans ces cas, les autres défendeurs ne sont pas des sociétés affiliées à Ray et comprennent notamment les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments en cause ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Le Groupe a contesté ou a l'intention de contester les allégations formulées dans le cadre de ces différentes actions. Le Groupe considère que la responsabilité éventuellement encourue au titre de ces procédures est principalement imputable aux autres parties, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux. Les montants que Ray serait amené, le cas échéant, à supporter, sont difficilement quantifiables. Le Groupe considère que sa responsabilité n'est qu'éventuelle. Par ailleurs, le Groupe estime que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges est limité. Au cours du second trimestre 2005, un accord de « coût partagé » a été conclu avec tous les assureurs de la SKRLA dans le but d'indemniser Rexel Inc. pour une part importante des montants éventuels qu'elle serait susceptible de payer.

Bien que le Groupe considère que ces litiges n'auront pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, il ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard.

En plus des poursuites décrites ci-dessus, le Groupe a donné des garanties dans le cadre de certaines transactions. A cette date, ces garanties n'ont pas été mises en oeuvre.

Litiges environnementaux

En vertu d'un contrat conclu le 28 février 2003 avec la société Ashtenne, une société immobilière, relatif à la cession-bail de 45 sites en Europe, le Groupe s'est engagé à indemniser l'acquéreur pour tous les préjudices environnementaux, liés à toutes réclamations d'un tiers ou d'une injonction gouvernementale. Cette garantie est donnée pour un montant maximum de 4 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble des immeubles vendus avec un seuil minimum de trente mille euros. Cet engagement expire dans les 5 ans suivants la date de fin du contrat de location.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Gardiner

Dans le cadre de la cession de la société Gardiner au fonds d'investissement Electra Partners, le Groupe a accordé à l'acquéreur une garantie de passif fiscal expirant le 30 juin 2010. Ces garanties ont été octroyées pour des montants maximum de 60 millions d'euros avec un seuil minimum de 1 million d'euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de Schrack et ses filiales

Conformément à l'accord de cession de la société Schrack et de ses filiales conclu avec Hannover Finanz, le Groupe a octroyé des garanties sur les actifs et passifs transférés à l'acquéreur. Dans le cas où le Groupe viendrait à manquer à ses obligations, Hannover Finanz serait en droit de demander une réduction de prix pour couvrir les éventuels préjudices. Les garanties expirent 24 mois après la date de clôture du 31 août 2005 et 48 mois après s'il s'agit de problèmes fiscaux. Les garanties données sont limitées à 7 millions d'euros avec un montant minimum de 0,1 million d'euros. De plus, le Groupe a accordé des garanties à l'acquéreur au titre des réclamations clients relatives à des produits défaillants livrés jusqu'à la date de cession. Ces garanties sont limitées à 15 millions d'euros et expirent dans les 24 mois suivant la date de clôture.

18. Parties liées

Accord de prestation de services

La société a conclu un accord de prestation de services selon lequel Ray Acquisition S.C.A. s'engage à payer CD&R, Eurazeo, Merrill Lynch Global Private Equity pour les services rendus dans le cadre de l'acquisition et le financement de l'acquisition de Rexel. Ces prestations de services incluent l'assistance et le conseil dans les négociations des conditions financières du crédit senior. Conformément à cet accord, les prestations de services s'élève à 49 millions d'euros.

Prêt des actionnaires

Comme expliqué à la note 15 relative à l'endettement, Ray Holding S.A.S. bénéficie d'un prêt d'actionnaire subordonné de 963 millions d'euros à échéance mars 2015 avec Ray Investment Sàrl, sa société mère et Ray Finance L.P., la filiale de celle-ci. Les fonds levés ont été utilisés pour acquérir les actions de Rexel. Les charges d'intérêts pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 calculées sur la base d'un taux de 4,21 % s'élèvent à 34,2 millions d'euros.

Accord de souscription d'actions réservé aux cadres dirigeants

Le 30 juin 2005, Rexdir, une entité ad hoc créée pour gérer l'investissement de plusieurs cadres dirigeants du Groupe dans l'opération de rachat de Rexel par Ray Acquisition S.C.A. et initiée par un consortium de fonds d'investissement, a été autorisée à souscrire à des actions avec bons de souscription d'actions (ABSA) émises par Ray Holding S.A.S. 304 404 ABSA, à raison de 20 bons de souscription par action, ont été émises par Ray Holding et souscrites par Rexdir pour un montant de 4,7 millions d'euros. L'exercice des bons attachés aux actions est conditionné par la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Rexel par ses actionnaires.

19. Engagements contractuels

Le tableau ci-dessous présente les échéances des dettes financières, contrats de location simple, et contrats de prestation de services pour le Groupe :

	Restant à payer au 31 décembre 2005					
(en millions d'euros)	**Total**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**> à 2009**
Dettes financières[1]	2 624,5	152,9	45,5	104,5	42,5	2 279,1
Contrats de location simple	354,3	101,6	76,9	56,3	40,0	79,5
Contrats de prestation de services	154,5	28,6	27,7	24,9	18,5	54,8

(1) dette brute avant emprunt auprès des actionnaires et incluant les locations financement.

Engagements sur contrat de location simples

Le tableau ci-dessus présente les paiements minimums au titre des contrats de location simple non résiliables pour les immeubles et installations dont l'échéance est supérieure à 1 an.

Les dépenses totales sur contrats de location simple s'élèvent à 78,1 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2005.

Contrats de prestation de services non résiliables

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, le Groupe a conclu des contrats de prestation de services aux Etats-Unis, en France et au Canada. Ces contrats de services viennent à échéance en 2008 pour le Canada et en 2012 pour la France et les Etats-Unis. Ils comprennent des engagements de paiement et des pénalités pour résiliation anticipée. Le montant des redevances restant à payer au titre de ces contrats de prestation de services s'élevait au 31 décembre 2005 à 154,5 millions d'euros.

En complément des engagements décrits ci-dessus, le Groupe a donné des garanties dans le cadre de certaines transactions décrits dans la note 17. A cette date aucune de ces garanties n'a été mise en oeuvre.

20. Evénements postérieurs à la clôture

Le 1er février 2006, le Groupe a acquis la société Elektro-Material A.G., leader sur le marché suisse de la distribution de matériel électrique. Le montant total de la transaction s'est élevé à 320 millions de francs suisses et porte sur la totalité des actions de la société.

Suite à un accord signé le 9 mai 2006, le Groupe a acquis le 1er juin 2006 la totalité du capital de Elettro Bergamo S.r.l., société située en Italie (Lombardie) distribuant des équipements d'installation et du matériel d'automatismes industriels. Le montant total de la transaction s'élève à 12,6 millions d'euros et exclut le portefeuille de créances clients d'un montant de 29 millions d'euros, auquel s'ajoute un montant de 0,5 million d'euros de coûts d'acquisition. Le solde du paiement interviendra le 31 mai 2008 à hauteur de 2 millions d'euros. Le montant de la transaction peut être ajusté en fonction de l'évolution du besoin en fonds de roulement.

Si l'acquisition était intervenue le 1er janvier 2006, l'impact sur le chiffre d'affaires et le résultat d'exploitation du Groupe s'élèverait respectivement à 27,8 millions d'euros et 3,0 millions d'euros.

Le Groupe a conclu le 16 juin 2006 un accord portant sur l'acquisition des actifs de Capitol Light and Supply Company, leader à la fois sur le marché de la distribution électrique en Nouvelle-Angleterre aux Etats-Unis et sur le marché américain de détail pour l'éclairage. Le montant total de la transaction s'élève à 168 millions de dollars, auquel s'ajoutent les frais d'acquisition pour un montant de 2 millions de dollars. Conformément à l'accord, le prix d'acquisition est susceptible d'être modifié en fonction d'événements spécifiques intervenant postérieurement à la date de sa signature.

Le 11 juillet 2006, le Groupe a signé un accord portant sur l'acquisition de GE Supply, l'activité de distribution de matériel électrique de General Electric. Cette acquisition s'est réalisée au début du mois d'août 2006. Les activités reprises par le Groupe représentent un chiffre d'affaires annuel de 2,2 milliards de dollars. GE Supply est un acteur majeur de la distribution de matériel électrique fabriqué par GE grâce à un réseau de 169 agences comprenant 2 487 salariés, situé principalement aux Etats-Unis. Le montant total de la transaction s'élève à 725 millions de dollars, se répartissant entre le prix d'acquisition de l'activité pour un montant de 620 millions de dollars et la reprise de dettes pour le solde. Cette acquisition est financée par le tirage d'un montant de 785 millions de dollars sur une ligne Senior Credit Agreement , arrivant à échéance en septembre 2012 pour 50% et septembre 2013 pour le solde.

21. Information sectorielle

Le Groupe exerce son activité dans le domaine de la distribution de matériel électrique qui constitue son unique secteur d'activité. L'information sectorielle est donc organisée en fonction des segments géographiques du Groupe qui constituent le premier niveau d'information sectorielle. Les segments géographiques présentés ont été déterminés par référence aux critères définis par la norme IAS 14.

Le Groupe a défini les secteurs géographiques comme étant les zones continentales dans lesquelles le Groupe opère. Les opérations dans chaque zone géographique présentent des caractéristiques similaires en termes de modèle économique. Les conditions économiques et de marché sont généralement comparables au sein d'un même continent. Le secteur « autres opérations » inclut les sociétés holdings et les opérations en Amérique latine et en Chine.

Le résultat sectoriel inclut les éléments directement rattachables au segment ainsi que ceux qui peuvent lui être alloués sur une base raisonnable.

Informations par secteur géographique pour les exercices clos au 31 décembre 2005 (pro forma)

(en millions d'euros)	Europe	Amérique du Nord	Pacifique	Autres opérations	Consolidé 2005
Principaux éléments du compte de résultat					
Ventes nettes	3 919,5	2 736,1	573,3	148,4	7 377,3
Résultat opérationnel avant amortissement autres produits & charges	248,8	138,1	36,0	4,2	427,1
Amortissements	(28,5)	(11,4)	(3,7)	(12,0)	(55,6)
Principaux éléments du tableau de flux de trésorerie					
Dépenses d'investissement (nettes des cessions)	(29,6)	(16,5)	(2,9)	(0,2)	(49,2)
Principaux éléments du bilan					
Goodwill	1 418,3	797,3	135,2	7,4	2 358,2
Actifs non courants (hors impôts différés actifs & Goodwill)	574,1	186,1	50,4	85,1	895,7
Actifs courants (hors créances d'impôts)	1 692,4	756,7	181,5	52,6	2 683,2
Passifs courants (hors dettes d'impôt et endettement financier)	1 080,0	407,4	105,8	42,7	1 635,9

22. Principales filiales consolidées

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
FRANCE			
Holding et sociétés de services du Groupe			
Ray Acquisition SCA	Paris	100,0	100,0
Rexel SA	Paris	100,0	100,0
Rexel Services	Paris	100,0	100,0
Rexel France	Paris	100,0	100,0
Rexel Développement	Paris	100,0	100,0
Société Immobilière d'Investissement Parisienne	Paris	100,0	100,0
Société Logistique Appliquée	Paris	100,0	100,0
Rexel Financement	Paris	100,0	100,0
Asfordis Association	Paris	100,0	100,0
Sotel	Compiègne	100,0	100,0
Rexcourta	Paris	100,0	100,0
Sociétés d'exploitation			
Rexel Management France	Paris	100,0	100,0
SRP Ile de France / Centre	Neuilly-Plaisance	100,0	100,0
SRP Nord-Est	Lille	100,0	100,0
SRP Ouest	Nantes	100,0	100,0
SRP Sud-Ouest	Bordeaux	100,0	100,0
SRP Sud-Est	Lyon	100,0	100,0
Dismo France	Gonesse	100,0	100,0
ADT France	Evreux	100,0	100,0
ADT Sud — Ouest	Bordeaux	100,0	100,0
Bizline	Paris	100,0	100,0
Conectis	Paris	100,0	100,0
EUROPE			
Allemagne			
Rexel GmbH	Francfort	100,0	100,0
Rexel Deutschland	Hanovre	100,0	100,0
Cosy Electronics	Kernen	100,0	100,0
Royaume-Uni			
CDME UK Ltd	Londres	100,0	100,0
Rexel Senate	Londres	100,0	100,0
Denmans Electrical Wholesalers	Hertfordshire	100,0	100,0
Suède			
Selga	Alvsjô	100,0	100,0
Autriche			
Rexel Austria & Central Europe	Vienne	100,0	100,0
Schäcke	Vienne	100,0	100,0
Regro	Vienne	100,0	100,0
Finelec Central Europe	Vienne	100,0	100,0
Pays-Bas			
CDME BV	Amsterdam	100,0	100,0
Rexel Nederland BV	Gouda	100,0	100,0
Italie			
Rexel Italia	Milan	100,0	100,0
Elfin	Milan	100,0	100,0
Confordis	Milan	100,0	100,0
Espagne			
Utisan	Barcelone	100,0	100,0
Belgique			
Rexel Belgium	Bruxelles	100,0	100,0
Portugal			
Rexel Distribuição de Material Electrico	Lisbonne	100,0	100,0

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
Suisse			
Finelec Développement SA	Sion	100,0	100,0
Finelec SA	Sion	100,0	100,0
Luxembourg			
Mexel	Luxembourg	100,0	100,0
HTF	Luxembourg	100,0	100,0
Chypre			
CDME Middle East	Nicosia	100,0	100,0
République Tchèque			
Rexel CZ	Prague	100,0	100,0
Elvo	Tisnov	100,0	100,0
Slovaquie			
Hagard Hal	Nitra	100,0	100,0
Hongrie			
Mile	Budapest	100,0	100,0
Slovénie			
Elektronabava	Ljubljana	99,9	99,9
Russie			
Est-Elec	Moscou	100,0	100,0
AMERIQUE DU NORD			
Etats-Unis			
Rexel Inc.	Texas	100,0	100,0
Eureka Holdings Inc	Delaware	100,0	100,0
SPT Holdings Inc	New Jersey	100,0	100,0
Southern Electric Supply Company Inc	Delaware	100,0	100,0
CES Bahamas Limited	Bahamas	99,8	99,8
Summers Group Inc.	Delaware	100,0	100,0
Branch Group Inc	Nevada	100,0	100,0
SKRLA LLC	Texas	100,0	100,0
Rexel of America	Delaware	100,0	100,0
Canada			
Rexel North America Inc	Montréal	100,0	100,0
Rexel Canada Electrical Inc	Montréal	100,0	100,0
AMERIQUE DU SUD			
Chili			
Rexel Chile	Huechuraba	100,0	100,0
Electra	Santiago	100,0	100,0
Flores y Kersting	Santiago	100,0	100,0
ASIE — OCEANIE			
Chine			
Rexel Hailongxing	Pékin	65,0	65,0
Comrex International Trading Shanghai	Shanghai	100,0	100,0
Comrex Hong Kong	Hong Kong	100,0	100,0
Australie			
Rexel Pacific	Sydney	100,0	100,0
Rexel Australia	Sydney	100,0	100,0
ARW	Milton	100,0	100,0
Rexel Page	Sydney	100,0	100,0
Nouvelle Zélande			
Redeal Limited	Auckland	100,0	100,0

20.1.2 | Rapports des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005

20.1.2.1 | Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex
France

ERNST & YOUNG Audit
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex

Ray Holding S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.)

Siège social: 189-193, boulevard Malesherbes — 75017 Paris

Capital social: €.630 457 740

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2006

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision de l'associé unique et par l'assemblée des associés, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société Ray Holding S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.) relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2006, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Président, avant la transformation de votre société en société anonyme à directoire et conseil de surveillance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1 | Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble.

Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

2 | Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification des appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme indiqué dans la note 2.2 aux états financiers, le groupe est conduit à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses concernant notamment l'évaluation des instruments financiers (note 2.5), des actifs incorporels (note 2.8), des avantages au personnel (note 2.17), des paiements fondés sur des actions (note 2.18), des provisions (note 2.19) et des impôts différés (note 2.23); pour l'ensemble de ces estimations, nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

La note 3 aux états financiers « Regroupements d'entreprises » expose les principes et méthodes comptables appliqués pour la comptabilisation des acquisitions réalisées sous forme d'achats d'actifs ou d'activités. Nous nous sommes assurés que les acquisitions ont été comptabilisées conformément aux normes IFRS, selon la méthode de l'acquisition. L'affectation du prix d'acquisition aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables a été préparée par la société sur la base de leur juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés. Nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3 | Vérification spécifique

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Paris-La Défense, le 14 février 2007

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit	
Hervé Chopin	Pierre Bourgeois	Jean Bouquot
Associé	*Associé*	*Associé*

20.1.2.2 | Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S. puis Ray Holding S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2005

KPMG Audit
Immeuble KPMG
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex

ERNST & YOUNG Audit
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex

Ray Holding S.A.S.

Siège social: 189-193, boulevard Malesherbes — 75017 Paris

Capital social: €.630 457 740

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2005

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission complémentaire qui nous a été confiée par décision des associés, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société Ray Holding S.A.S. relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2005, tels qu'ils sont joints au présent rapport. La société Ray Holding S.A.S. qui bénéficie de l'exemption de présenter des comptes consolidés en France, a décidé, en date du 30 juin 2006 de présenter et publier de manière et volontaire des comptes consolidés à compter de l'exercice 2005.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Président. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes. Ces comptes ont été préparés pour la première fois conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne.

1 | Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les entreprises comprises dans la consolidation.

2 | Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 832-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme indiqué à la note 2.2 de l'annexe, le groupe est conduit à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses concernant notamment l'évaluation des actifs incorporels (note 2.8 de l'annexe), des avantages au personnel (note 2.16 de l'annexe), des paiements fondés sur des actions (note 2.17 de l'annexe), des provisions (note 2.18 de l'annexe) et des impôts différés (note 2.22 de l'annexe) ; pour l'ensemble de ces estimations, nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

La note 3 « Regroupement d'entreprises » expose les principes et méthodes comptables appliqués pour la comptabilisation de l'acquisition des actions Rexel par Ray Acquisition S.C.A. Nous nous sommes assurés que l'acquisition a été comptabilisée conformément aux normes IFRS, selon la

méthode de l'acquisition. L'affectation du prix d'acquisition aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables a été préparée par Ray Holding S.A.S. sur la base de leur juste valeur déterminée par des experts externes en ce qui concerne les actifs incorporels. Nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3 | Vérifications spécifiques

Par ailleurs, nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe, conformément aux normes professionnelles applicables en France.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés

Paris-La Défense, le 11 décembre 2006

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit
Département de KPMG S.A.	

Hervé Chopin	Jean Bouquot	Pierre Bourgeois
Associé	*Associé*	*Associé*

20.2.1 | Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004

20.2.1.1 | Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 (IFRS)

20.2.1.1.1 | Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Note	2006	2005
Chiffre d'affaires	*4*	9 298,9	7 377,3
Coût des ventes		(6 953,3)	(5 514,6)
Marge brute		**2 345,6**	**1 862,7**
Frais administratifs et commerciaux	*5*	(1 764,2)	(1 491,0)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	*4*	**581,4**	**371,7**
Autres produits	*7.1*	10,2	6,3
Autres charges	*7.2*	(61,1)	(41,0)
Résultat opérationnel		**530,5**	**337,0**
Produits financiers		31,6	23,9
Coût de l'endettement financier		(149,4)	(103,9)
Autres charges financiers		(29,4)	(38,8)
Charges financières (nettes)	*8*	(147,2)	*(118,8)*
Résultat net avant impôt		**383,3**	**218,2**
Produit (charge) d'impôt sur le résultat	*9*	(116,2)	(82,0)
Résultat net		**267,1**	**136,2**
Dont :			
Résultat net — Part du Groupe		267,1	136,2
Résultat net — Part des minoritaires		—	—

20.2.1.1.2 | Bilan consolidé

(en millions d'euros)	Note	Exercice clos au 31 décembre 2006	Exercice clos au 31 décembre 2005
Actif			
Goodwill	*3-10.1*	1 495,3	1 221,8
Immobilisations incorporelles	*10.1*	166,6	91,3
Immobilisations corporelles	*10.2*	242,9	211,0
Actifs financiers	*10.3*	33,1	45,9
Actifs d'impôts différés	*9.2*	68,8	45,6
Total des actifs non courants		**2 006,7**	**1 615,6**
Stocks	*11.1*	1 117,0	849,8
Créances clients	*11.2*	2 026,9	1 507,1
Créances d'impôt courant		1,0	7,0
Autres créances	*11.3*	442,1	318,3
Actifs destinés à être cédés	*11.4*	50,7	—
Trésorerie et équivalents de trésorerie	*12*	468,0	416,9
Total des actifs courants		**4 105,7**	**3 099,1**
Total des actifs		**6 112,4**	**4 714,7**
Capital social	*13*	68,5	68,5
Prime d'émission		543,6	642,6
Réserves		435,6	250,4
Total des capitaux propres part du groupe		**1 047,7**	**961,5**
Intérêts minoritaires		5,7	3,2
Total des capitaux propres		**1 053,4**	**964,7**
Dettes			
Dettes financières (part à long terme)	*17*	2 557,6	1 827,4
Avantages du personnel	*16*	114,9	93,4
Passifs d'impôts différés	*9.2*	24,4	6,0
Provisions et autres passifs non courants	*15*	58,0	74,6
Total des passifs non courants		**2 754,9**	**2 001,4**
Dettes financières (part à court terme)	*17*	169,6	99,2
Intérêts courus	*17*	3,7	4,1
Dettes fournisseurs		1 616,1	1 283,7
Dette d'impôt courant		27,5	15,4
Autres dettes	*19*	484,8	346,2
Passifs relatifs à des actifs destinés à être cédés	*11.4*	2,4	—
Total des passifs courants		**2 304,1**	**1 748,6**
Total des passifs		**5 059,0**	**3 750,0**
Total des passifs et des capitaux propres		**6 112,4**	**4 714,7**

20.2.1.1.3 | Tableau des flux de trésorerie

(en millions d'euros)	Note	2006	2005
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles			
Résultat opérationnel		530,5	337,0
Amortissements et dépréciations d'actifs		111,0	55,6
Avantages au personnel		(2,9)	(5,3)
Variation des autres provisions		(5,9)	2,4
Autres éléments opérationnels sans impact sur la trésorerie		3,7	9,4
Intérêts payés		(138,5)	(101,4)
Impôt payé		(124,1)	(69,5)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement		*373,8*	*228,2*

(en millions d'euros)	Note	2006	2005
Variation des stocks	11.1	(32,5)	(4,1)
Variation des créances clients	11.2	(221,8)	(90,0)
Variation des dettes fournisseurs		139,4	95,0
Variations des autres créances et autres dettes		17,2	37,8
Variation du besoin en fonds de roulement		*(97,7)*	*38,7*
Trésorerie nette provenant des activités opérationnelles		276,1	266,9
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles	10	(62,8)	(57,6)
Produits de cession d'immobilisations corporelles		17,2	8,4
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	3	(840,3)	(18,7)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée		0,3	32,9
Variation des placements à long terme		19,3	(6,0)
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement		(866,3)	(41,0)
Flux de trésorerie provenant des activités de financement			
Produits de l'émission d'actions		0,2	19,2
Rachat d'actions propres		—	0,4
Remboursement d'emprunts à long terme		—	(33,1)
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	17.1	509,1	680,2
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	17.1	315,0	(46,1)
Remboursement des dettes résultant des contrats de location-financement	17.1	(27,0)	(23,3)
Dividendes payés et autres distributions	13	(150,1)	(499,7)
Trésorerie nette provenant des activités de financement		647,2	97,6
Augmentation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie		57,0	323,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture		416,9	89,5
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation		(5,9)	3,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture		468,0	416,9

20.2.1.1.4 | Etat des profits et des pertes comptabilisés

(en millions d'euros)	2006	2005
Résultat net	**267,1**	**136,2**
Ecarts de conversion	(49,6)	84,7
Couvertures de flux de trésorerie (net d'impôt)	13,0	(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	*(36,6)*	*84,0*
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**230,5**	**220,2**
Dont :		
Part du Groupe	231,0	219,9
Intérêts minoritaires	(0,5)	0,3

20.2.1.1.5 | Tableau de variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Capital social	Primes d'émission	Résultats accumulés non distribués	Réserve de conversion	Juste valeur	Actions propres	Total attribuable au groupe	Intérêts minoritaires	TOTAL
Au 1er janvier 2005	**67,8**	**773,4**	**411,0**	**(35,8)**	**—**	**(2,2)**	**1 214,2**	**3,1**	**1 217,3**
Ecarts de conversion	—	—	—	84,4	—	—	84,4	0,3	84,7
Couvertures de flux de trésorerie	—	—	—	—	(0,7)	—	(0,7)	—	(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**—**	**84,4**	**(0,7)**	**—**	**83,7**	**0,3**	**84,0**
Résultat net	—	—	136,2	—	—	—	136,2	—	136,2
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**136,2**	**84,4**	**(0,7)**	**—**	**219,9**	**0,3**	**220,2**
Augmentation de capital	0,7	18,5					19,2		19,2
Dividendes	—	(149,3)	(350,4)	—	—	—	(499,7)	—	(499,7)
Variation nette des actions propres	—	—	—	—	—	0,4	0,4	—	0,4
Paiements fondés sur des actions	—	—	7,5	—	—	—	7,5	—	7,5
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées	—	—	—	—	—	—	—	(0,2)	(0,2)
Au 31 décembre 2005	**68,5**	**642,6**	**204,3**	**48,6**	**(0,7)**	**(1,8)**	**961,5**	**3,2**	**964,7**
Ecarts de conversion	—	—	—	(49,1)	—	—	(49,1)	(0,5)	(49,6)
Couvertures de flux de trésorerie	—	—	—	—	13,0	—	13,0	—	13,0
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**—**	**(49,1)**	**13,0**	**—**	**(36,1)**	**(0,5)**	**(36,6)**
Résultat net	—	—	267,1	—	—	—	267,1	—	267,1
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**267,1**	**(49,1)**	**13,0**	**—**	**231,0**	**(0,5)**	**230,5**
Augmentation de capital	—	0,2	—	—	—	—	0,2	—	0,2
Dividendes et autres distributions	—	(99,2)	(50,9)	—	—	—	(150,1)	—	(150,1)
Variation nette des actions propres	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Paiements fondés sur des actions	—	—	5,1	—	—	—	5,1	—	5,1
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées	—	—	—	—	—	—	—	3,0	3,0
Au 31 décembre 2006	**68,5**	**543,6**	**425,6**	**(0,5)**	**12,3**	**(1,8)**	**1 047,7**	**5,7**	**1 053,4**

20.2.1.1.6 | Notes annexes aux états financiers

1. Informations générales

Depuis sa création en 1967, le Groupe Rexel est devenu, grâce à une stratégie continue de croissance externe et interne, le premier distributeur mondial de matériel électrique basse tension et courants faibles.

L'activité du Groupe s'exerce dans le secteur de la distribution professionnelle de matériel électrique, basse tension et courants faibles. Il et s'adresse à une grande variété de clients et marchés dans le domaine de la construction, l'industrie et les services. Il offre une gamme variée de produits tels que l'éclairage, les conduits et câbles, les équipements d'installation électrique, le génie climatique, l'outillage, la sécurité et la communication, ainsi que les produits blancs et bruns. Le Groupe exerce principalement son activité en Europe, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et dans la zone Asie-Pacifique (Australie, Nouvelle Zélande et Chine).

Le 10 décembre 2004, Ray Investment S.à r.l., une filiale du consortium regroupant les fonds d'investissement Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity, a conclu un contrat d'achat d'actions avec PPR et sa filiale à 100 %, Saprodis, concernant l'achat en bloc de la participation à 73,45 % de Saprodis dans le capital de Rexel S.A.

Le 16 mars 2005, le consortium a finalisé l'acquisition de Rexel S.A. par le rachat en bloc des titres détenus par PPR (73,5 % du capital social) et par une offre d'achat des titres détenus par les minoritaires, suivie d'une procédure de retrait de la cote réalisée dans le respect de la réglementation boursière française. Suite à ces opérations, Ray Acquisition S.C.A. détient 100% du capital social de Rexel S.A. Rexel S.A. n'est plus cotée à la bourse de Paris depuis le 25 avril 2005.

Les états financiers consolidés de Rexel S.A. pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 sont composés de Rexel S.A. et de ses filiales (« le Groupe » ou « Rexel »). Ces états financiers ont été arrêtés par une décision du Conseil d'administration le 13 février 2007.

2. Principales méthodes comptables

2.1. Déclaration de conformité

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 ont été établis en conformité avec les International Financial Reporting Standards (IFRS) telles qu'approuvées par l'Union européenne (désignés ci-après comme « les états financiers »).

2.2. Préparation des états financiers

Les états financiers sont présentés en euros. Ils sont préparés sur la base du coût historique à l'exception des actifs et passifs suivants évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction et instruments financiers classés comme disponibles à la vente.

Les actifs non courants et les groupes d'actifs destinés à être cédés sont évalués au montant le plus faible entre leur valeur comptable et la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La préparation des états financiers selon les IFRS nécessite de la part de la direction d'exercer des jugements, d'effectuer des estimations et de faire des hypothèses qui ont un effet sur l'application des méthodes comptables et sur les montants des actifs et des passifs, des produits et des charges. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont réexaminées régulièrement. L'effet des changements d'estimation comptable est comptabilisé au cours de la période du changement et de toutes les périodes ultérieures affectées.

Les informations sur les principales hypothèses relatives aux estimations et les jugements exercés dans l'application des méthodes comptables, dont l'effet sur les montants comptabilisés dans les états financiers est significatif, sont décrites dans les notes suivantes :

— regroupements des actifs (notes 2.8 et 3),

— dépréciation du goodwill et des actifs incorporels (notes 2.8 et 10.1),

— évaluation des obligations liées aux avantages du personnel (notes 2.17 et 16),

— provisions et passifs éventuels (notes 2.19, 15 et 20),

— valorisation des instruments financiers (notes 2.5 et 18),

— reconnaissance des impôts différés actifs (notes 2.23 et 9),

— évaluation des paiements fondés sur des actions (notes 2.18 et 14).

Les états financiers consolidés au 31 décembre 2006 sont établis suivant les principes et méthodes comptables identiques à ceux appliqués au 31 décembre 2005, les nouvelles normes et interprétations applicables en 2006 et détaillées ci-dessous n'ayant pas eu d'incidence sur les comptes du Groupe.

Nouvelles normes et interprétations applicables en 2006

— L'amendement à IAS 19 « Avantages du personnel » introduit l'option permettant de porter en capitaux propres les gains et pertes actuariels relatifs aux régimes à prestations définies et précise les informations complémentaires à fournir. Le Groupe a décidé de ne pas retenir cette option.

— L'amendement à IAS 21 « Effets des variations des cours des monnaies étrangères » relatif à l'investissement net dans une activité à l'étranger précise que les écarts de change générés par des éléments monétaires faisant partie d'un investissement net à l'étranger, qu'ils soient ou non

libellés dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité ou autre que celle de l'activité à l'étranger sont reclassés en capitaux propres. Cet amendement n'a pas eu d'effet sur l'information financière présentée.

— Les amendements à la norme IAS 39 sont sans incidence sur les comptes consolidés :

  — L'amendement à IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation — couverture de flux de trésorerie au titre de transactions intra-groupes futures » précise qu'il est dorénavant possible de désigner comme élément couvert contre le risque de change, dans une relation de couverture de flux de trésorerie, une transaction intra-groupe future en devises qui est hautement probable, à condition que cette transaction soit libellée dans une monnaie autre que la monnaie de fonctionnement de l'entité et qu'elle produise un effet sur le compte de résultat.

  — L'amendement à IAS 39 « Option de juste valeur » limite l'option de juste valeur aux instruments financiers qui remplissent certaines conditions et à condition que cette désignation soit irrévocable et qu'elle soit effectuée lors de la comptabilisation initiale.

  — L'amendement aux normes IAS 39 et IFRS 4 relatif aux contrats de garantie financière précise que les contrats de garantie financière entrent dans le champ d'application de la norme IAS 39.

— L'interprétation IFRIC 4 « Déterminer si un contrat contient un contrat de location » expose les circonstances dans lesquelles les contrats qui ne revêtent pas la forme juridique d'un contrat de location doivent néanmoins être comptabilisés comme tels, conformément à la norme IAS 17. Cette interprétation n'a pas eu d'effet sur les comptes du Groupe.

— Les activités de distribution de matériel électrique du Groupe ne sont pas directement concernées par l'interprétation IFRIC 6 « Passifs résultant de la participation à un marché spécifique — déchets d'équipements électriques et électroniques ». En effet, la directive de l'Union européenne relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) stipule que le coût de la gestion des déchets issus des équipements ménagers « historiques » (c'est-à-dire vendus aux ménages avant le 13 août 2005) doit être supporté par les producteurs de ce type d'équipements présents sur le marché au cours d'une période à déterminer dans les législations nationales des Etats membres. Cette interprétation n'a pas eu d'effet significatif sur les comptes du Groupe.

Nouvelles normes et interprétations d'application ultérieure approuvées par l'Union européenne

Les normes, amendements et interprétations existants au 31 décembre 2006 et applicables par le Groupe à partir du 1er janvier 2007 ne font pas l'objet d'une application anticipée par le Groupe. Le Groupe mène actuellement des analyses afin de mesurer l'effet éventuel de leur application sur les états financiers.

— La norme IFRS 7 « Instruments financiers : informations à fournir » et l'amendement à IAS 1 « Présentation des états financiers — Informations à fournir sur le capital » requièrent de fournir des informations relatives à l'importance des instruments financiers au regard de la situation et de la performance financières de l'entité, ainsi que des informations qualitatives et quantitatives sur la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée. Des informations complémentaires relatives aux instruments financiers et au capital seront présentées dans les états financiers du Groupe de 2007, en application de la norme IFRS 7 et de l'amendement à l'IAS 1.

— L'interprétation IFRIC 7 « Modalités pratiques de retraitement des états financiers selon IAS 29 : information financière dans les économies hyperinflationnistes » précise les modalités d'application de IAS 29 quand une économie devient hyperinflationniste et en particulier la réévaluation des éléments non monétaires et la comptabilisation de l'impôt différé qui en résulte. L'application de IFRIC 7 est obligatoire dans les états financiers consolidés de 2007.

— L'interprétation IFRIC 8 « Champ d'application d'IFRS 2 — Paiement fondé sur des actions » requiert d'appliquer IFRS 2 à toutes transactions dans le cadre desquelles des instruments de capitaux propres sont émis, alors que la contrepartie reçue se révèle être d'une valeur inférieure à la juste valeur dudit paiement fondé sur des actions. L'application de IFRIC 8 est obligatoire pour les états financiers de 2007, mais son anticipation est possible.

— L'interprétation IFRIC 9 « Réévaluation des dérivés incorporés » précise que l'analyse du contrat pour déterminer s'il existe un dérivé incorporé et s'il doit être comptabilisé selon IAS 39 doit être effectuée lorsque l'entité devient pour la première fois partie prenante au contrat ou en cas de

changement contractuel modifiant de manière significative les flux de trésorerie de ce contrat. L'application de IFRIC 9 est obligatoire dans les états financiers consolidés de 2007.

— L'interprétation IFRIC 10 « Informations financières et dépréciation » interdit la reprise d'une dépréciation comptabilisée à la date d'arrêté des comptes d'une période intermédiaire, au titre du goodwill, d'un investissement dans un instrument de capitaux propres ou d'un actif financier comptabilisé au coût. IFRIC 10 s'applique de manière prospective à compter de la date de première application de la norme IAS 36 (concernant la dépréciation du goodwill) et de celle de la norme IAS 39 (relative aux dépréciations d'investissements dans des instruments de capitaux propres ou d'actifs financiers évalués au coût), en l'occurrence le 1er janvier 2004.

2.3. Principes de consolidation

Filiales et entreprises associées

Les filiales (y compris les entités ad hoc) sont des entités contrôlées par le Groupe. Le contrôle existe lorsque le Groupe a le pouvoir de diriger directement ou indirectement les politiques financière et opérationnelle de l'entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Pour apprécier le contrôle, les droits de vote exerçables, actuellement ou potentiellement, sont pris en considération.

Les entreprises, dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable, sont consolidées par mise en équivalence.

Les états financiers des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date à laquelle le contrôle est obtenu jusqu'à la date à laquelle le contrôle cesse.

Transactions intra-groupe

Les soldes bilantiels, les pertes et gains latents, les produits et les charges résultant des transactions intra-groupe sont éliminés lors de la préparation des états financiers consolidés.

Intérêts minoritaires

Les intérêts minoritaires représentent la part de profit ou de perte ainsi que les actifs nets, qui ne sont pas détenus par le Groupe. Ils sont présentés distinctement dans le compte de résultat et dans les capitaux propres du bilan consolidé, séparément des capitaux propres attribuables aux actionnaires de la société mère.

2.4. Conversion des opérations en devises étrangères

Les opérations incluses dans les états financiers de chacune des entités du Groupe sont évaluées en utilisant la devise de l'environnement économique dans lequel l'entité opère (monnaie fonctionnelle).

La monnaie fonctionnelle de Rexel S.A. et la monnaie de présentation des états financiers du Groupe sont l'euro.

Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant du règlement des transactions en monnaie étrangère et de la conversion au cours de clôture des actifs et passifs non monétaires en monnaie étrangère sont comptabilisés en produits ou en charges sauf lorsque la comptabilité de couverture est appliquée (voir note 2.6). Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction.

Activités à l'étranger

Les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de la consolidation sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger sont convertis en euros en utilisant le cours approchant les cours de change aux dates de transactions. Les écarts de change résultant des

conversions sont comptabilisés en réserve de conversion, en tant que composante distincte des capitaux propres.

Investissement net dans une activité à l'étranger

Les écarts de change résultant de la conversion d'un investissement net dans une activité à l'étranger sont comptabilisés en réserve de conversion. Ils sont repris lors de la sortie de l'activité à l'étranger et sont intégrés au résultat de cession.

Couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger

La part du produit ou de la perte sur un instrument de couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger qui est considérée comme une couverture efficace, est comptabilisée directement en capitaux propres. La part inefficace est comptabilisée immédiatement en résultat. Les gains et pertes accumulés en capitaux propres sont reconnus dans le compte de résultat lorsque l'activité à l'étranger est cédée.

2.5. Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés qui répondent aux critères de la comptabilité de couverture selon IAS 39 sont classés en instruments de couverture. Les instruments dérivés qui ne répondent pas aux critères de la comptabilité de couverture bien que mis en place dans une perspective de gestion des risques (les procédures du Groupe n'autorisent pas les transactions spéculatives) sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction.

Les instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. Le profit ou la perte résultant de la réévaluation à la juste valeur est comptabilisé immédiatement en résultat. Cependant, lorsque les instruments dérivés répondent aux critères de la comptabilité de couverture, la comptabilisation du profit ou de la perte en résultant est effectuée en fonction de la nature de l'élément couvert (voir la méthode comptable décrite en note 2.6).

Risque de change et risque de taux

Le Groupe utilise des instruments financiers dérivés pour se prémunir contre les risques de variations des cours de change et des taux d'intérêt. L'utilisation des instruments financiers dérivés dans un but spéculatif n'est pas autorisée par les procédures mises en place par le Groupe. Cependant, les instruments dérivés qui ne sont pas qualifiés de couverture sont comptabilisés comme instruments détenus à des fins de transactions.

Risque sur les matières premières

Le Groupe a recours à des dérivés sur matières premières, notamment des options de vente pour couvrir économiquement et partiellement son exposition aux fluctuations de prix de certaines matières premières. De telles transactions sont réalisées en particulier sur le cuivre dans la mesure où le prix du cuivre représente une part importante du prix des câbles distribués par le Groupe.

Lorsque ces dérivés ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture de flux de trésorerie, ils sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction et le gain ou la perte résultant de l'évaluation à la juste valeur des dérivés est inclus dans les « Autres charges financières » au compte de résultat.

Estimation de la juste valeur

La juste valeur des instruments financiers échangés sur des marchés actifs (tels que les dérivés et les placements échangés sur des marchés publics) est basée sur le prix de marché coté à la date de clôture. Le prix de marché coté utilisé pour les actifs financiers détenus par le Groupe est le prix vendeur ; le prix de marché coté approprié pour les dettes financières est le prix acheteur.

La juste valeur des instruments financiers qui ne sont pas échangés sur des marchés actifs (par exemple les dérivés de gré à gré) est déterminée grâce à des techniques d'évaluation. Le Groupe utilise différentes méthodes et a recours à des hypothèses fondées sur les conditions de marché existantes à chaque date de clôture. Les prix de marché cotés ou les cotations de vendeurs pour des instruments similaires sont utilisés pour la dette à long terme. D'autres techniques telles que les flux de trésorerie actualisés sont utilisées pour déterminer la juste valeur des autres instruments financiers. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est calculée d'après la juste valeur des flux

de trésorerie futurs estimés. La juste valeur des contrats de change à terme est déterminée en utilisant les taux de change à terme à la date de clôture.

2.6. Comptabilité de couverture

Couverture de flux de trésorerie

Lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné comme instrument de couverture des variations de flux de trésorerie d'un actif ou passif comptabilisé, ou d'une transaction future hautement probable, la part efficace du profit ou de la perte sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée directement en capitaux propres. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif non financier ou un passif non financier, le profit ou la perte cumulé correspondant est sorti des capitaux propres et inclus dans le coût initial ou dans toute autre valeur comptable de l'actif ou du passif non financier. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif ou un passif financier, les profits et pertes associés qui ont été comptabilisés directement en capitaux propres sont repris dans le résultat de la, ou des, période(s) au cours desquelles l'actif ou le passif affecte le résultat (par exemple, lorsque le produit ou la charge d'intérêt est comptabilisé).

Pour les couvertures de flux de trésorerie autres que celles visées par les deux dispositions précédentes, les profits ou pertes associés cumulés sont sortis des capitaux propres et inclus dans le résultat de la ou des période(s) au cours desquelles la transaction future couverte affecte le résultat. La part inefficace du profit ou de la perte est comptabilisée immédiatement en résultat.

Lorsque l'instrument de couverture arrive à échéance, est vendu, résilié ou exercé, ou lorsque le Groupe révoque la désignation de la relation de couverture, mais s'attend toujours à ce que la transaction couverte prévue soit réalisée, le profit ou la perte cumulé à cette date est maintenu en capitaux propres et est comptabilisé conformément à la méthode précédemment décrite lorsque la transaction se produit. Lorsque le Groupe ne s'attend plus à ce que la transaction couverte soit réalisée, le profit ou la perte cumulé latent qui avait été comptabilisé en capitaux propres est comptabilisé immédiatement en résultat.

Couverture de juste valeur

La comptabilité de couverture de juste valeur est utilisée lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné en tant que couverture des variations de juste valeur d'un actif ou d'une dette figurant au bilan (ou d'un engagement ferme), dont la dette financière à taux fixe, comme par exemple les obligations indexées et les autres emprunts à taux fixe.

Les instruments de couverture sont évalués à leur juste valeur et les variations de juste valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat. Les éléments couverts sont réévalués à leur juste valeur pour la part du risque couvert. Les ajustements de la valeur nette comptable de l'élément couvert correspondants sont comptabilisés en résultat.

Couverture d'un élément monétaire en devise étrangère

Lorsqu'un instrument financier dérivé est utilisé pour couvrir économiquement une exposition au risque de change sur un actif ou passif monétaire comptabilisé, la comptabilité de couverture n'est pas appliquée et les profits ou pertes sur l'instrument de couverture sont comptabilisés dans le compte de résultat (« couverture naturelle »).

2.7. Immobilisations corporelles

Actifs en pleine propriété

Une immobilisation corporelle est évaluée à son coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14).

Lorsque des composants des immobilisations corporelles ont des durées d'utilité différentes, ils sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles distinctes. Pour les immobilisations en cours, le Groupe a choisi de ne pas capitaliser les coûts des emprunts contractés au cours de la période de développement.

Actifs loués

Les contrats de location ayant pour effet de transférer au Groupe la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif sont classés en tant que contrats de location-financement. Les autres contrats de locations sont classés en tant que contrats de location simple.

Les actifs acquis dans le cadre d'un contrat de location-financement sont comptabilisés pour un montant égal à la juste valeur du bien loué ou, si celle si est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location au commencement du contrat, diminuée du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14). Les paiements minimaux de location sont répartis entre la charge financière et la réduction de la dette restant due. La charge financière est allouée pour chaque période durant la durée de location, de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde de la dette. Les gains de cession résultant des opérations de cession-bail d'immobilisations corporelles sont reconnus intégralement lors de la vente lorsque le contrat de location est un contrat de location simple et que la transaction est réalisée à la juste valeur. Ils sont étalés en linéaire sur la durée de location dans le cas d'un contrat de location financement.

Les actifs détenus dans le cadre de locations-financement sont amortis sur leur durée d'utilité attendue, de la même manière que les immobilisations en propre ou, lorsqu'elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

Les paiements réalisés dans le cadre de locations simples sont reconnus dans le compte de résultat de façon linéaire sur la durée du contrat de location. Les primes et avantages reçus lors de l'entrée dans la location sont reconnus en résultat de façon linéaire comme faisant intégralement partie de la charge de location.

Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée pour chaque composant d'une immobilisation corporelle.

Les terrains ne sont pas amortis. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Bâtiments administratifs et commerciaux	20 à 35 ans
— Agencements et aménagements, installations générales	5 à 10 ans
— Matériel de transport	3 à 8 ans
— Matériel informatique	3 à 5 ans

Les valeurs résiduelles, durées d'utilité et modes d'amortissement des actifs sont revus, et modifiés si nécessaire, à chaque clôture annuelle.

2.8. Immobilisations incorporelles

Goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le prix d'acquisition est alloué aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise, sur la base de leur juste valeur estimée à la date d'acquisition. L'excédent entre le prix d'acquisition et la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisé en goodwill. L'estimation de la juste valeur de l'actif net acquis fait l'objet d'une révision si des informations complémentaires sont portées à la connaissance du Groupe dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

Le goodwill est évalué à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Le goodwill est affecté à des unités génératrices de trésorerie et n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de dépréciation, tous les ans et chaque fois qu'il y a un indice que l'unité génératrice de trésorerie a perdu de la valeur (les modalités des tests de perte de valeur sont présentées dans la note 2.14).

Si le goodwill a été affecté à une unité génératrice de trésorerie (ou groupe d'unités génératrices de trésorerie) et si une activité au sein de cette unité est cédée, le goodwill lié à l'activité sortie est inclus dans la valeur comptable de l'activité lors de la détermination du résultat de cession. Le goodwill ainsi cédé est évalué sur la base des valeurs relatives de l'activité cédée et de la part de l'unité génératrice de trésorerie conservée.

Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14).

Les actifs incorporels identifiables acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés dans le cadre de l'affectation du coût de regroupement et évalués à la juste valeur. Les actifs incorporels sont considérés comme identifiables s'ils résultent de droits contractuels ou légaux ou s'ils sont séparables.

Les réseaux de distribution sont considérés comme des actifs séparables dans la mesure où ils pourraient être franchisés. Ils correspondent à la valeur apportée aux agences par leur appartenance à un réseau, notamment à travers les enseignes et les catalogues. Ils sont évalués en utilisant un taux de redevance applicable à des contrats de franchise et en tenant compte de leur rentabilité. Le taux de redevance est compris dans une fourchette de 0,4 % à 0,8 % des ventes, selon les pays.

Les réseaux de distribution ont une durée de vie indéfinie s'il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle on s'attend à ce qu'ils génèrent des entrées nettes de trésorerie pour le Groupe. Ils ne sont pas amortis, mais font l'objet d'un test de dépréciation une fois par an et chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur.

Les logiciels informatiques acquis dans le cadre de l'activité courante sont enregistrés en immobilisations incorporelles. Les logiciels développés par le Groupe, améliorant la productivité, sont immobilisés.

Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée de l'actif incorporel sauf si cette durée d'utilité est indéfinie. Le goodwill et les actifs incorporels dont la durée d'utilité est indéfinie font l'objet d'un test de dépréciation systématique au moins à chaque date de clôture. La durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle à durée de vie indéterminée est réexaminée annuellement afin de déterminer si l'appréciation d'une durée d'utilité indéterminée pour cet actif continue d'être justifiée. Dans le cas contraire, le changement d'appréciation de la nature de la durée d'utilité, d'indéterminée à finie, est comptabilisé de manière prospective. Les autres actifs incorporels sont amortis à partir de la date à laquelle ils sont prêts à être mis en service. Les durées d'utilité estimées pour les frais de développement de logiciels activés sont comprises entre 5 et 10 ans.

2.9. Actifs financiers

Placements à long terme

Les placements long terme incluent principalement les investissements dans les sociétés non consolidées et les autres participations, les dépôts de garantie nécessaires dans le cadre de l'activité, ainsi que les prêts.

Les participations dans les sociétés non consolidées et les autres participations sont classées en tant que placements disponibles à la vente et sont évaluées à la juste valeur. Lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable, les investissements sont présentés à leur coût diminué d'une dépréciation si nécessaire. La juste valeur est déterminée sur la base de la valeur d'utilité pour le Groupe ; elle est principalement calculée à partir de la quote-part du Groupe dans les capitaux propres de l'entité, ajustée si nécessaire afin de tenir compte des estimations de résultats futurs. Les variations de juste valeur sont constatées en capitaux propres et transférées en résultat si les actifs concernés sont cédés ou si leur dépréciation devient définitive.

Placements en instruments de dettes et de capitaux propres

Les instruments financiers détenus à des fins de transactions comprennent principalement des valeurs mobilières de placement et sont évalués à la juste valeur, avec les gains et les pertes correspondants reconnus en résultat.

La juste valeur des instruments financiers détenus à des fins de transactions est le prix de marché vendeur à la date du bilan et toute variation en résultant est comptabilisée en résultat.

2.10. Créances clients et autres créances

Les créances clients et autres créances sont évaluées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, puis à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif (voir note 2.16), diminué du montant des pertes de valeur.

Des pertes de valeur sont comptabilisées en résultat au titre des montants estimés irrécouvrables, lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif a perdu de sa valeur.

2.11. Stocks

Les stocks comprennent essentiellement des marchandises. Ils sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est calculé par référence à la méthode du Premier Entré,

Premier Sorti, en incluant les coûts de transport, remises et ristournes fournisseurs déduites. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé à la date de clôture, diminué des coûts estimés pour réaliser la vente, en tenant compte de leur obsolescence technique ou commerciale, et des risques liés à leur faible rotation.

2.12. Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées

Les actifs et groupes d'actifs et passifs non courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable est recouvrable au travers d'une transaction de vente plutôt qu'au travers de leur utilisation. Le Groupe considère que cette condition est remplie lorsque la vente est hautement probable et que l'actif (ou le groupe d'actifs) est disponible pour une vente immédiate en l'état. Le Groupe doit être engagé à vendre et la vente doit être hautement probable dans l'année qui suit la date de classification. L'évaluation des actifs (ou d'un groupe d'actifs et passifs destiné à être cédé) est mise à jour immédiatement avant la classification en « détenus en vue de la vente » en fonction des différentes normes IFRS qui leur sont applicables. Puis, lorsqu'ils sont classés dans les rubriques « Actifs destinés à être cédés » et « Passifs relatifs à des actifs destinés à être cédés », les actifs non courants et les groupes d'actifs et passifs sont évalués au plus faible de la valeur nette comptable et de la juste valeur diminuée des coûts de cession.

2.13. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les fonds de caisse et les dépôts à vue, ainsi que les placements très liquides dont le risque de variation de valeur n'est pas significatif et avec une échéance à court terme.

2.14. Dépréciation

La valeur comptable des actifs du Groupe, autres que les stocks (voir note 2.11), les créances clients et autres créances (voir note 2.10), et les actifs d'impôt différé (voir note 2.23), sont examinés à chaque date de clôture afin d'apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif a subi une perte de valeur. S'il existe un tel indice, la valeur recouvrable de l'actif est estimée (voir ci-dessous).

La valeur recouvrable des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et des actifs incorporels qui ne sont pas encore mis en service est estimée annuellement et dès qu'il apparaît un indice de perte de valeur.

Le goodwill est soumis à un test de dépréciation lorsque des circonstances indiquent qu'une perte de valeur est susceptible d'être intervenue, et dans tous les cas au moins une fois par an. De telles circonstances incluent des changements significatifs, défavorables et présentant un caractère durable de l'environnement économique ou des hypothèses et objectifs mis en avant lors de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif ou de son unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat (dans la rubrique « Autres charges »).

Une perte de valeur comptabilisée au titre d'une unité génératrice de trésorerie est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout goodwill affecté à cette unité génératrice de trésorerie (ou ce groupe d'unités), puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'unité (ou du groupe d'unités) au pro rata de la valeur comptable de chaque actif de l'unité.

Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des placements détenus par le Groupe jusqu'à leur échéance et des créances comptabilisées à leur coût amorti est égale à la valeur des flux de trésorerie futurs estimés, actualisés au taux d'intérêt effectif initial des actifs financiers (c'est-à-dire au taux d'intérêt effectif calculé lors de la comptabilisation initiale) lorsque l'effet est significatif.

La valeur recouvrable des autres actifs est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de cession et leur valeur d'utilité. Pour apprécier la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés au taux avant impôt, qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour un actif qui ne génère pas d'entrées de flux de trésorerie largement indépendants, la valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. Le Groupe réalise des tests de dépréciation du goodwill au niveau du pays, qui représente le plus petit niveau dans l'entité auquel les opérations sont gérées par le management, afin d'apprécier le retour sur investissement.

Reprise de la perte de valeur

Une perte de valeur constatée sur des prêts et créances ou des placements détenus jusqu'à l'échéance comptabilisés à leur coût amorti est reprise si l'augmentation de la valeur recouvrable peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation.

Les pertes de valeur comptabilisées au titre du goodwill sont irréversibles.

Une perte de valeur comptabilisée pour un autre actif est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable.

La valeur comptable d'un actif, augmentée en raison de la reprise d'une perte de valeur ne doit pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

2.15. Capital

Rachat d'instruments de capitaux propres

Lors du rachat par la Société de ses instruments de capitaux propres, le montant de la contrepartie payée, y compris les coûts directement attribuables, est comptabilisé en variation des capitaux propres. Les actions rachetées, lorsqu'elles ne sont pas annulées, sont classées en tant qu'actions propres et déduites des capitaux propres.

Dividendes

Les dividendes sont comptabilisés en tant que dette au cours de la période où la distribution a été votée.

2.16. Dettes financières

Emprunts portant intérêt

Les emprunts portant intérêt sont reconnus initialement à leur juste valeur diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la reconnaissance initiale, les emprunts portant intérêt sont évalués à leur coût amorti selon lequel toute différence entre la valeur nominale (nette des coûts de transactions) et la valeur de remboursement est reconnue en résultat sur la durée de l'emprunt, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Taux d'intérêt effectif

Le taux d'intérêt effectif est le taux qui permet d'actualiser exactement les flux de trésorerie futurs jusqu'à leur échéance, de façon à obtenir la valeur nette de la dette à la date de reconnaissance initiale. Pour calculer le taux d'intérêt effectif d'une dette financière, les flux de trésorerie futurs sont déterminés à partir des échéances de remboursement contractuelles.

Coûts de transaction

Les coûts de transaction sont les coûts marginaux directement attribuables à la mise en place d'une ligne de crédit. Les coûts de transaction incluent les honoraires et les commissions payés aux agents et aux conseils, ainsi que les taxes encaissées par les autorités de marché, les commissions de bourse et les droits d'enregistrement. Les coûts de transaction n'incluent ni les primes d'émission, ni l'allocation des frais administratifs internes et les frais de siège.

Concernant les dettes financières évaluées à leur coût amorti, les coûts de transaction sont inclus dans le calcul du coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif et, ainsi, sont amortis en résultat sur la durée de l'instrument.

Dettes financières nettes

Les dettes financières nettes incluent les emprunts portant intérêt et les intérêts à payer, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

2.17. Avantages du personnel

Il existe différents régimes de retraite au sein des sociétés du Groupe. Certains de ces régimes sont financés auprès de sociétés d'assurance ou de fonds, selon la réglementation locale applicable.

Les engagements de retraites et avantages assimilés couvrent deux catégories d'avantages au personnel :

— les avantages postérieurs à l'emploi qui incluent notamment les indemnités de départ à la retraite, les compléments de retraite, ainsi que la couverture de certains frais médicaux pour les retraités ;

— les autres avantages à long terme (pendant la période d'activité) qui recouvrent principalement les médailles du travail et les congés sabbatiques.

Ces avantages se caractérisent de deux manières :

— les régimes à cotisations définies qui ne sont pas porteurs d'engagement futur puisque l'obligation de l'employeur est limitée au versement régulier de cotisations enregistrées en charges lorsqu'elles sont dues ;

— les régimes à prestations définies par lesquels l'employeur garantit un niveau futur de prestations.

L'obligation nette du Groupe au titre des régimes à prestations définies postérieurs à l'emploi, incluant les régimes de retraite, est calculée séparément pour chaque plan, en estimant le montant des avantages futurs auxquels les employés ont droit au titre des services rendus dans la période en cours et dans les périodes passées. Ce montant est actualisé afin de calculer sa valeur actuelle, et la juste valeur des actifs dédiés est déduite de ce montant. Le taux d'actualisation est le taux de rendement à la clôture des obligations de première catégorie, présentant une échéance similaire aux engagements du Groupe. Le calcul est réalisé périodiquement par un actuaire indépendant à l'aide de la méthode des unités de crédit projetées.

Le passif enregistré au bilan au titre des régimes à prestations définies représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des plans à prestations définies à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs dédiés, ajustée des gains et pertes actuariels et des coûts de services passés non reconnus.

Lorsque les droits des employés augmentent (ou sont réduits) par suite d'une modification de régime, la part de l'augmentation (ou de la diminution) liée aux services passés rendus par les employés est reconnue en charge (produit) de façon linéaire sur la durée moyenne résiduelle des plans. Lorsque les droits sont acquis immédiatement, la charge (le produit) est reconnu(e) immédiatement au compte de résultat.

Le Groupe utilise la méthode du corridor pour reconnaître les gains et pertes actuariels résultant des variations des hypothèses actuarielles. Selon cette méthode, lorsque le cumul des gains et pertes actuariels non reconnus excède 10 % de la juste valeur de l'obligation au titre des régimes à prestations définies ou de la juste valeur des actifs des plans si elle est plus élevée, l'excédent est reconnu en résultat sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des employés concernés par ce régime. Sinon, le gain ou la perte actuariel n'est pas comptabilisé.

Lorsque la valeur des actifs du plan excède le montant des engagements du Groupe, l'actif reconnu est limité au total net des pertes actuarielles et du coût des services passés non reconnus et à la valeur actualisée des remboursements futurs du régime actuellement disponibles ou des réductions futures dans les cotisations à ce régime.

Le coût des services au titre de la période et des périodes passées est présenté au compte de résultat en charges de personnel.

Les charges et produits liés à l'actualisation de l'obligation au titre des régimes à prestations définies et au rendement des actifs du plan sont présentés en charges et produits financiers.

Autres avantages à long terme

Les avantages à long terme comprennent essentiellement les médailles du travail et les congés sabbatiques. L'obligation nette du Groupe au titre des avantages long terme autres que les avantages postérieurs à l'emploi, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. Ce montant est actualisé au taux fondé sur des obligations de première catégorie dont les dates d'échéances sont proches de celles des engagements du Groupe, prévalant à la date de clôture.

Les écarts actuariels sont reconnus immédiatement en résultat.

2.18. Paiements fondés sur des actions

Le programme de stock-options permet aux membres du personnel du Groupe d'acquérir des actions d'entités du Groupe. La juste valeur des options attribuées est comptabilisée en charges de personnel en contrepartie d'une augmentation des autres réserves (lorsque le plan est qualifié de transaction réglée en instruments de capitaux propres) sur la période durant laquelle le personnel acquiert ses droits à l'exercice des options de façon définitive. La charge est déterminée en tenant compte d'une estimation du nombre d'options acquises en fonction des conditions d'attribution.

La juste valeur est évaluée à la date d'attribution en utilisant un modèle Black & Scholes ou un modèle binomial en fonction des caractéristiques des plans. Le montant reconnu en charges est ajusté afin de refléter le nombre de stock-options réellement en circulation.

Le Groupe comptabilise les transactions fondées sur des paiements en actions pour lesquelles Ray Holding S.A.S., qui détient indirectement Rexel S.A., accorde des droits sur ses instruments de capitaux propres directement aux employés du Groupe. Ces transactions sont traitées comme des transactions réglées en instruments de capitaux propres.

Les sommes perçues, nettes des coûts directement attribuables, sont reconnues en augmentation du capital social (pour la valeur nominale) et des primes d'émission à la date d'exercice des options.

2.19. Provisions

Une provision est comptabilisée au bilan lorsque le Groupe a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé, qu'elle peut être estimée de façon fiable et lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, le montant de la provision est déterminé en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus au taux reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et lorsque cela est approprié, les risques spécifiques à ce passif.

Provisions pour restructuration

Une restructuration est un programme planifié et contrôlé par la Direction, qui modifie de façon significative soit le champ d'activité de l'entité, soit la manière dont cette activité est gérée.

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque le Groupe a approuvé un plan formalisé et détaillé de restructuration et a soit commencé à exécuter le plan, soit rendu public le plan. Les pertes opérationnelles futures ne sont pas provisionnées. Certaines dépenses de restructuration sont comptabilisées en autres charges. Les coûts de restructuration comprennent principalement les charges de personnel (indemnités pour rupture de contrat de travail, préretraite, préavis non effectués), les fermetures d'établissements, et les indemnités de rupture de contrats non résiliables.

Provisions pour contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les avantages économiques attendus du contrat sont inférieurs aux coûts inévitables devant être engagés pour satisfaire aux obligations contractuelles.

Provisions pour litiges et contentieux

Les provisions pour litiges et contentieux comprennent les coûts estimés au titre des risques, litiges, contentieux et réclamations de la part de tiers, ainsi que l'effet probable des garanties données par le Groupe dans le cadre de cessions d'immobilisations ou de filiales.

Ces provisions incluent également les charges relatives aux contentieux de nature sociale et fiscale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification) par l'administration ne fait pas l'objet d'une provision s'il est estimé que les points notifiés ne sont pas fondés ou s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien-fondé de la position du Groupe dans le contentieux en cours l'opposant à l'Administration Fiscale.

La part des redressements non contestés est enregistrée en dettes dès que le montant est connu.

2.20. Chiffre d'affaires

Les produits résultant des ventes de biens sont présentés en chiffre d'affaires dans le compte de résultat. Le chiffre d'affaires est reconnu lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, ce qui est généralement le cas lorsque la livraison a eu lieu.

Les produits sont comptabilisés après déduction des rabais, remises et ristournes accordés aux clients.

Le Groupe est amené à réaliser des ventes directes (par opposition à des ventes sur stocks) pour lesquelles le produit est expédié directement du fournisseur au client, sans transfert physique dans l'entrepôt du Groupe. Le Groupe intervient en tant qu'opérateur principal dans ces transactions et les reconnaît pour leur montant brut dans ses ventes.

2.21. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent les intérêts à payer sur les emprunts calculés en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, les dividendes sur les actions préférentielles remboursables, les intérêts à recevoir sur les placements, les produits provenant des autres dividendes, les profits et pertes de change et les produits et charges sur les instruments de couverture qui sont comptabilisés dans le compte de résultat (voir note 2.6).

Les produits provenant des intérêts sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsqu'ils sont acquis selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les produits provenant des dividendes sont comptabilisés dans le compte de résultat dès que le Groupe acquiert le droit à percevoir les paiements, soit, dans le cas des titres cotés, à la date de détachement du coupon. La charge d'intérêt comprise dans les paiements effectués au titre d'un contrat de location-financement est comptabilisée en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.22. Autres produits et autres charges

Les éléments opérationnels qui affectent de façon significative la performance courante, à l'exception des éléments financiers et de l'impôt, sont présentés sur des lignes séparées « Autres produits » et « Autres charges ». Les produits et charges résultant d'événements anormaux ou inhabituels sont inclus dans ces lignes. Ils comprennent les gains et pertes sur cessions d'actifs, les dépréciations significatives d'actifs, certaines charges de restructuration, les coûts de cessation d'activité et les autres éléments tels que les provisions pour litiges significatifs.

2.23. Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat comprend la charge (ou le produit) d'impôt exigible et la charge (ou produit) d'impôt différé. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres, auquel cas il est comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasiment adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

L'impôt différé est déterminé selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leurs bases fiscales. Les éléments suivants ne donnent pas lieu à la constatation d'impôt différé : le goodwill non déductible fiscalement, les différences temporelles liées à des participations dans des filiales dès lors qu'elles ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible, ainsi que la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable. L'évaluation des actifs et passifs d'impôt différé repose sur les hypothèses retenues par le Groupe pour recouvrer la valeur comptable des actifs et passifs, en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé. Les actifs d'impôt différé sont réduits dans la mesure où il devient improbable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés lorsqu'il existe un droit de compenser les actifs et passifs d'impôt exigible et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même

autorité fiscale et que le Groupe a l'intention de régler les actifs et passifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net.

L'impôt supplémentaire qui résulte de la distribution de dividendes est comptabilisé lorsque les dividendes à payer sont comptabilisés au passif.

Le calcul de l'impôt sur le résultat de l'exercice est expliqué dans la note 9.

2.24. Information sectorielle

Un secteur est une composante distincte du Groupe qui est engagée soit dans la fourniture de produits ou services liés (secteur d'activité), soit dans la fourniture de produits ou de services dans un environnement économique particulier (secteur géographique) et qui est exposée à des risques et une rentabilité différents de ceux des autres secteurs.

Le Groupe n'exerce ses activités que dans un seul secteur d'activité qui est la distribution de matériel électrique. De ce fait, le Groupe présente uniquement une information au titre des secteurs géographiques.

Les activités qui sont substantiellement similaires sont agrégées dans un seul secteur. Les facteurs pris en considération pour identifier de tels secteurs incluent la similarité des conditions économiques et politiques, la proximité des opérations, et l'absence de risques particuliers associés aux activités dans les différentes zones où le Groupe est implanté. Des secteurs peuvent également être considérés comme similaires lorsqu'ils présentent une rentabilité financière à long terme semblable. De plus, les activités considérées comme non matérielles, non spécifiques, non affectables ou non stratégiques sont présentées dans la colonne « Autres marchés et activités ».

3. Regroupements d'entreprises

3.1. Acquisitions au cours de l'exercice 2006

La valeur comptable des actifs avant le regroupement n'est pas présentée, les transactions ayant été réalisées principalement sous forme d'achats d'actifs ou d'activités auparavant comprises dans des entités qui établissaient des états financiers à un niveau supérieur.

Acquisition d'Elektro-Material A.G.

Le 1er février 2006, le Groupe a acquis la société Elektro-Material A.G., leader sur le marché suisse de la distribution de matériel électrique. Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le montant de la transaction s'est élevé à 320,0 millions de francs suisses, comprenant un endettement net de 20,0 millions de francs suisses. Le prix d'acquisition s'est établi à 303,5 millions de francs suisses, comprenant la trésorerie acquise pour un montant de 5,5 millions de francs suisses, ainsi que les coûts d'acquisition pour 1,5 million de francs suisses et un ajustement de prix de 2,0 millions de francs suisses. Conformément à cet accord, le Groupe a acquis la totalité des actions de la société.

L'affectation du prix d'acquisition est fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, cette affectation étant réalisée sur une base provisoire au 31 décembre 2006.

Les actifs nets acquis à la date d'acquisition sont détaillés ci-dessous :

(en millions de)	*CHF*	*Euros*
Réseau de distribution	42,1	27,1
Immobilisations corporelles	81,3	52,3
Stocks	31,6	20,3
Créances clients	36,3	23,4
Autres créances	4,8	3,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5,5	3,5
Emprunts et dettes financières	(25,5)	(16,4)
Dettes fournisseurs	(13,9)	(8,9)
Autres dettes	(44,5)	(28,7)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**117,7**	**75,7**
Goodwill acquis	185,8	115,6
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		3,8
Coût d'acquisition	**303,5**	**195,1**
Diminué de la trésorerie acquise	(5,5)	(3,5)
Diminué des coûts de transaction non payés	(0,2)	(0,2)
Trésorerie nette décaissée	**297,8**	**191,4**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 17,5 millions d'euros.

Acquisition des actifs d'Elettro Bergamo S.r.l

Suite à un accord signé le 9 mai 2006, le Groupe a acquis le 1er juin 2006 les actifs d'Elettro Bergamo S.r.l., société située en Italie (Lombardie) distribuant des équipements d'installation et du matériel d'automatismes industriels. Ces actifs ont été consolidés à partir du 1er juin 2006. Le montant de la transaction s'élève à 11,4 millions d'euros, comprenant un montant de 0,5 million de coûts d'acquisition et excluant le portefeuille de créances clients d'un montant de 29,0 millions d'euros. Le solde du paiement interviendra le 30 août 2008 à hauteur de 2,0 millions d'euros.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions d'euros)	
Immobilisations incorporelles	0,3
Immobilisations corporelles	0,5
Autres immobilisations financières	0,1
Stocks	12,6
Autres créances	1,0
Dettes fournisseurs	(23,7)
Autres dettes	(3,4)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**(12,6)**
Goodwill acquis	24,0
Coût d'acquisition	**11,4**
Diminué du paiement différé	(2,0)
Trésorerie nette décaissée	**9,4**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 1,7 million d'euros.

Acquisition des actifs de Capitol Light and Supply Company

Le Groupe a conclu le 16 juin 2006 un accord portant sur l'acquisition des actifs de Capitol Light and Supply Company, l'un des premiers distributeurs de matériel électrique aux professionnels en Nouvelle-Angleterre aux Etats-Unis et de produits d'éclairage au niveau national. Ces actifs ont été consolidés à partir de cette date. Le montant de la transaction s'élève à 164,3 millions de dollars, comprenant un prix d'acquisition de 168,0 millions de dollars avant un ajustement du prix à la baisse de 3,7 millions de dollars. Par ailleurs, les frais d'acquisition attribuables à cette acquisition se sont élevés à 3,1 millions de dollars.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	18,6	14,6
Autres immobilisations incorporelles	1,0	0,8
Immobilisations corporelles	3,1	2,5
Autres immobilisations financières	0,2	0,2
Stocks	29,8	23,4
Créances clients	45,8	36,0
Autres créances	0,7	0,5
Dettes fournisseurs	(42,7)	(33,6)
Autres dettes	(4,4)	(3,5)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**52,1**	**40,9**
Goodwill acquis	115,3	87,5
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		3,2
Coût d'acquisition	**167,4**	**131,6**
Trésorerie nette décaissée	**167,4**	**131,6**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 9,7 millions d'euros.

Acquisition de General Electric Supply Company

Le 7 août 2006, le Groupe a acquis GE Supply, l'activité de distribution de matériel électrique de General Electric, conformément à un accord signé le 11 juillet 2006. Cette activité a été consolidée à partir du 7 août 2006. GE Supply est un acteur majeur de la distribution de matériel électrique à travers un réseau situé principalement aux Etats-Unis. La valeur d'entreprise s'établit à 725 millions de dollars, et le prix d'acquisition payé à 607,4 millions de dollars comprenant 12,3 millions de dollars de frais d'acquisition.

Conformément au contrat d'acquisition, le prix d'achat est soumis à un ajustement calculé sur le besoin en fonds de roulement au 7 août 2006. Le Groupe a notifié une proposition d'ajustement de 2,8 millions de dollars en faveur de General Electric, qui réclame un montant de 27 millions de dollars. Les parties sont toujours en discussion à la date d'arrêté des comptes.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	25,6	20,1
Autres immobilisations incorporelles	50,0	39,1
Immobilisations corporelles	56,2	44,0
Stocks	271,9	213,0
Créances clients	357,8	280,3
Autres créances	45,5	35,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1,8	1,4
Emprunts et dettes financières	(89,0)	(69,7)
Dettes fournisseurs	(197,2)	(154,5)
Autres dettes	(88,2)	(69,1)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**434,4**	**340,2**
Goodwill acquis	173,0	131,2
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		4,3
Coût d'acquisition	**607,4**	**475,7**
Diminué de la trésorerie acquise	(1,8)	(1,4)
Trésorerie nette décaissée	**605,6**	**474,3**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 34 millions d'euros.

Acquisition des actifs de DH Supply

Le 9 septembre 2006, le Groupe a acquis les actifs de DH Supply, distributeur américain de matériel électrique et de télécommunications, dont le siège est situé dans l'état de Georgie. Ces actifs ont été consolidés à partir de cette date. Le montant de la transaction s'établit à 38,8 millions de dollars, y compris les frais liés à l'acquisition pour 0,4 million de dollars et un paiement différé de 3,4 millions de dollars, dû pour moitié en 2007 et pour le solde en 2008.

L'affectation provisoire du prix d'acquisition au 31 décembre 2006, fondée sur la juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés, est détaillée ci-dessous :

(en millions de)	*USD*	*Euros*
Réseau de distribution	7,1	5,7
Immobilisations corporelles	0,6	0,5
Stocks	6,2	4,9
Créances clients	15,6	12,5
Autres créances	0,6	0,5
Dettes fournisseurs	(11,6)	(9,3)
Autres dettes	(1,2)	(1,0)
Actifs nets acquis hors *goodwill* acquis	**17,3**	**13,8**
Goodwill acquis	21,5	16,3
Fluctuation du taux de change sur *goodwill* en monnaie étrangère		1,0
Coût d'acquisition	**38,8**	**31,1**
Paiement différé	(3,4)	(2,7)
Trésorerie nette décaissée	**35,4**	**28,4**

Cette acquisition a eu pour effet d'augmenter le « Résultat opérationnel avant autres produits et charges » de l'exercice clos le 31 décembre 2006 d'un montant de 0,6 million d'euros.

Autres acquisitions

— Acquisition de Hualian Electric Equipment Commercial Co. Ltd

Le 3 mai 2006, le Groupe a pris une participation de 65% dans la société Hualian Electric Equipment Company, située à Shanghai, pour un montant net de 53,9 RMB (5,7 millions d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date.

— Acquisition d'ACS

Le 30 août 2006, le Groupe a réalisé l'acquisition d'ACS en Australie pour un prix total de 3,8 millions de dollars australiens (trésorerie nette décaissée de 1,0 million d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le goodwill lié à cette acquisition, déterminé sur une base provisoire, s'élève à 1,1 million d'euros au 31 décembre 2006.

— Acquisition de Kesco

Le 31 juillet 2006, le Groupe a réalisé l'acquisition de l'ensemble des actifs de Kesco, un distributeur de matériel électrique situé au Canada, pour un montant total de 3,3 millions de dollars canadiens. Le solde du paiement interviendra en juillet 2007 et en 2008 par moitié pour un montant de 0,6 million de dollars canadiens (trésorerie nette décaissée de 2,5 millions d'euros). Cette société a été consolidée à partir de cette date. Le goodwill lié à cette acquisition, déterminé sur une base provisoire, s'élève à 1,2 million d'euros au 31 décembre 2006.

— Acquisition de V-Center

Consécutivement à un accord signé le 10 juillet 2006, le Groupe a réalisé le 2 novembre 2006 l'acquisition de la société V-Center, un distributeur de matériel électrique situé à Katowice (Pologne). Le montant de la transaction est composé d'un montant payé lors de la signature de 9,5 millions de zlotys polonais (2,5 millions d'euros), auquel s'ajoutent des frais d'acquisition de 0,2 million d'euros et d'une clause de révision de prix pour un montant maximum de 7,5 millions de zlotys polonais (2,2 millions d'euros), qui sera payée le 30 juin 2007 et le 30 juin 2008, en fonction de la rentabilité future de la société. Compte tenu de son effet non significatif et de sa date d'acquisition proche de la clôture de l'exercice, la société n'est pas consolidée au 31 décembre 2006. Conformément à IAS 39, les titres de cette société sont comptabilisés à leur coût d'acquisition en tant que « titres disponibles à la vente » et figurent au bilan en « Actifs financiers ».

3.2. Effet des acquisitions sur le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel

Si les acquisitions décrites ci-avant étaient intervenues le 1er janvier 2006, le chiffre d'affaires du Groupe et son résultat opérationnel, avant autres charges et autres produits se seraient élevés à respectivement 10 665,5 millions d'euros et à 644,5 millions d'euros.

3.3. Acquisitions au cours de l'exercice 2005

Le 17 janvier 2005, le Groupe a acquis pour 16,6 millions d'euros, réglés en trésorerie, l'intégralité des titres de la société Elvo a.s., le leader de la distribution professionnelle de matériel électrique en République Tchèque.

Pour renforcer sa position en Europe de l'Est, le Groupe a acquis des actifs de deux sociétés : Siba en Slovaquie (le 17 février 2005) et Eltom en Slovénie (le 20 avril 2005), pour respectivement 1,2 million et 0,2 million d'euros.

Le 25 octobre 2005, le Groupe a acquis l'intégralité de Adrem Ducloy Transmission S.A.S. (ADT), une société française, pour 0,8 million d'euros.

En complément, le Groupe a réalisé des achats d'actifs aux Etats-Unis et au Canada pour des montants de moindre importance totalisant 0,8 million d'euros.

L'actif net des sociétés acquises aux dates d'acquisition est détaillé ci-dessous :

(en millions d'euros)

Immobilisations incorporelles	0,4
Immobilisations corporelles	0,2
Stocks	7,8
Créances clients	11,2
Autres créances	1,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	0,9
Dettes porteuses d'intérêt	(2,1)
Dettes fournisseurs	(10,8)
Autres dettes	(3,4)
Actifs nets	**5,7**
Goodwill	**13,9**
Coût d'acquisition	19,6
Trésorerie acquise	(0,9)
Sortie de trésorerie nette	**18,7**

L'impact de ces acquisitions sur le compte de résultat au 31 décembre 2005 s'est traduit par une augmentation du chiffre d'affaires de 47,8 millions d'euros, de 2,9 millions d'euros sur le résultat opérationnel et de 1,7 million sur le résultat net. Ces impacts sont principalement dus à l'acquisition de la société Elvo a.s.

3.4. Cessions au cours de l'exercice 2005

Le Groupe a effectué les opérations de cession suivantes au cours de l'exercice 2005 :

— Le Groupe Schrack, dont les activités sont principalement situées en Autriche et en Europe Centrale, a été cédé à un fonds d'investissement le 31 août 2005 pour un montant de 32,9 millions d'euros (31,8 millions d'euros nets des coûts de cession).

— La société Rexel Distribuição, située au Brésil, a été cédée le 8 décembre 2005 pour un montant de 1,6 million d'euros (1,1 million d'euros nets des coûts de cession).

4. Information sectorielle

Le Groupe exerce son activité dans le domaine de la distribution de matériel électrique qui constitue son unique secteur d'activité. L'information sectorielle est donc organisée en fonction des segments géographiques du Groupe qui constituent le premier niveau d'information sectorielle. Les segments géographiques présentés ont été déterminés par référence aux critères définis par la norme IAS 14.

Le Groupe a défini les secteurs géographiques comme étant les zones continentales dans lesquelles le Groupe opère. Les opérations dans chaque zone géographique présentent des caractéristiques similaires en termes de modèle économique. Les conditions économiques et de marché sont

généralement comparables au sein d'un même continent. Le secteur « Autres marchés et activités » inclut les sociétés holdings et les opérations en Amérique latine.

Le résultat sectoriel inclut les éléments directement attribuables au secteur, ainsi que ceux qui peuvent lui être alloués sur une base raisonnable.

Informations par secteur géographique pour les exercices clos le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2005

	Europe		Amérique du nord		Asie - Pacifique[(a)]		Autres marchés et activités		Consolidé	
(en millions d'euros)	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Eléments du compte de résultat										
Ventes nettes	4 588,4	3 919,5	4 016,6	2 736,1	635,7	583,3	58,2	138,4	9 298,9	7 377,3
Résultat opérationnel avant amortissements, autres produits & charges	358,1	247,0	241,6	134,6	40,4	34,7	6,7	11,0	646,8	427,3
Amortissements	(33,7)	(28,5)	(18,2)	(11,4)	(3,4)	(3,9)	(10,1)	(11,8)	(65,4)	(55,6)
Résultat opérationnel avant autres produits & charges	324,4	218,5	223,4	123,2	37,0	30,8	(3,4)	(0,8)	581,4	371,7
Dépréciation du goodwill	(23,8)								(23,8)	
Eléments du tableau de flux de trésorerie										
Dépenses d'investissements (nettes des cessions)	(25,9)	(29,6)	(18,4)	(16,5)	(3,8)	(2,9)	2,5	(0,2)	(45,6)	(49,2)
Eléments du bilan										
Goodwill	461,2	346,8	911,4	747,1	114,3	118,6	8,4	9,3	1 495,3	1 221,8
Actifs non courants (hors impôts différés actifs & *goodwill*)	235,7	187,4	159,1	59,8	17,3	18,8	30,5	82,2	442,6	348,2
Actifs courants (hors créances d'impôt, trésorerie et équivalents de trésorerie)	2 096,6	1 692,5	1 261,6	756,8	211,3	186,3	67,2	39,6	3 636,7	2 675,2
Passifs courants (hors dettes d'impôt et endettement financier	(1 292,6)	(1 080,6)	(638,0)	(407,4)	(122,9)	(109,7)	(49,8)	(32,2)	(2 103,3)	(1 629,9)

(a) La Chine, antérieurement présentée dans la zone « Autres marchés et activités » a été reclassée dans la zone « Asie-Pacifique » en 2005 et 2006.

5. Frais administratifs et commerciaux

(En millions d'euros)	2006	2005
Charges de personnel (salaires & avantages)	1 057,9	883,7
Charges d'occupation des locaux	185,7	163,0
Autres charges externes	417,9	362,8
Amortissements	65,4	55,6
Créances irrécouvrables	37,3	25,9
Total frais administratifs et commerciaux	**1 764,2**	**1 491,0**

6. Charges de personnel

(En millions d'euros)	2006	2005
Salaires et charges sociales	1 015,7	869,6
Charges de stock options	5,1	1,0
Charges de retraite — régimes à prestations définies	15,4	8,9
Autres avantages au personnel	21,7	4,2
Total charges de personnel	**1 057,9**	**883,7**

7. Autres produits et charges

(en millions d'euros)	2006	2005
Plus-values de cession	4,1	5,3
Autres produits	2,9	—
Reprises de provisions	3,2	1,0
Total autres produits	**10,2**	**6,3**
Coûts de restructuration	(10,1)	(11,4)
Moins-values de cession	(2,4)	(0,6)
Dépréciation de *goodwill*	(23,8)	(7,9)
Dépréciation de logiciels	(21,8)	—
Coûts de sortie du Groupe PPR	—	(18,7)
Autres dépenses	(3,0)	(2,4)
Total autres charges	**(61,1)**	**(41,0)**

7.1. Autres produits

Plus-values de cession

Au 31 décembre 2006, les plus-values de cession concernent essentiellement des actifs immobilisés en Suède, en Belgique, en Grande Bretagne et en France.

Autres produits opérationnels

Au 31 décembre 2006, les autres produits opérationnels comprennent notamment une indemnité reçue dans le cadre de la résolution d'un contentieux en Irlande pour un montant de 0,7 million d'euros et un gain pour 1,8 million d'euros lié à la liquidation d'un régime de retraite au Royaume-Uni.

Reprises de provisions

Au 31 décembre 2006, les reprises de provisions comprennent principalement la reprise d'une provision devenue sans objet suite à la résolution d'un litige concernant un contrat informatique pour un montant de 1,0 million d'euros.

7.2. Autres charges

Coûts de restructuration

Au 31 décembre 2006, les coûts de restructuration s'élèvent à 10,1 millions d'euros, principalement en France pour 3,7 millions d'euros (processus de fusion des cinq sociétés régionales), en Allemagne pour 0,9 million d'euros (fermeture d'un centre logistique), en Suisse pour 2,9 millions d'euros (fusion de la société Elektro-Material A.G., acquise en cours d'exercice, avec la structure existante), aux Etats-Unis pour 1,7 million d'euros (fermeture d'une entité) et aux Pays-Bas pour 0,9 million d'euros (réorganisation logistique).

Au 31 décembre 2005, les autres charges étaient principalement constituées des coûts de restructuration relatifs à la réorganisation des activités de Rexel aux Etats-Unis (fusion des divisions North-East et Mid-Atlantic), en Belgique (réorganisation de la logistique), en France (lancement d'un processus de fusion entre les cinq sociétés régionales), au Royaume-Uni (fermeture du siège de la région Europe de l'Ouest et du Sud) et en Australie (arrêt de l'activité vidéo).

Moins-values de cession

Au 31 décembre 2006, les moins-values de cession d'actifs immobilisés sont relatives à des actifs immobiliers situés en France.

Au 31 décembre 2005, les moins-values de cession concernaient la cession du Groupe Schrack intervenue le 31 août 2005.

Dépréciation d'actifs informatiques

Au 31 décembre 2006, la dépréciation d'actifs informatiques, pour un montant de 21,8 millions d'euros, traduit l'abandon d'anciens logiciels et développements informatiques résultant de l'évolution de l'organisation en France et de la stratégie relative au réseau de distribution consécutivement aux acquisitions intervenues aux Etats-Unis en 2006.

Dépréciation du goodwill

Au 31 décembre 2006, la dépréciation du goodwill s'élève à 23,8 millions d'euros et concerne principalement les investissements en Hongrie pour un montant de 11,9 millions d'euros en raison d'un contexte local économiquement difficile et dans une société suisse pour un montant de 11,9 millions d'euros. La valeur de cette société, implantée sur un marché non stratégique et dont le Groupe envisage de se séparer au 31 décembre 2006, a été ramenée à sa valeur de vente estimée diminuée des coûts de cession en application de la méthode comptable décrite à la note 2.12. Ces sociétés font partie de la zone géographique « Europe ».

Au 31 décembre 2005, la dépréciation des goodwill concernait la perte réalisée sur la cession de Schrack et de ses filiales, du fait de l'évaluation de cet actif à sa juste valeur nette des coûts de cession, pour un montant de 6,9 millions d'euros, et la perte relative à la cession des activités de Rexel au Brésil pour un montant d'un million d'euros.

Coûts liés à la sortie de Rexel du Groupe PPR

Au 31 décembre 2005, les coûts de sortie du Groupe PPR incluaient (i) les coûts liés à l'acquisition accélérée des droits au titre des plans de stock-options du fait d'une offre publique de rachat des titres Rexel S.A. initiée par Ray Acquisition S.C.A., la maison mère directe de Rexel S.A. (7 millions d'euros dont 0,5 million d'euros de charges sociales), (ii) la perte dégagée lors de la cession d'une créance fiscale (5,4 millions d'euros) liée à la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,7 millions d'euros le 4 mars 2005, (iii) le passage en pertes des commissions de financement différées sur le crédit syndiqué de 450 millions d'euros (2,7 millions d'euros), qui a été remboursé à la date d'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A. et (iv) les autres coûts liés à la restructuration de la dette (3,6 millions d'euros).

Autres dépenses

Au 31 décembre 2006, les autres dépenses concernent essentiellement les dépenses engagées dans le cadre du processus d'intégration de GE Supply pour un montant de 1,7 million d'euros.

Au 31 décembre 2005, les autres dépenses étaient principalement constituées des dépenses liées aux ouragans Katrina et Rita aux Etats-Unis.

8. Charges financières nettes

(en millions d'euros)	2006	2005
Rendement attendu des actifs de couverture des avantages du personnel	20,6	15,1
Autres produits financiers	11,0	8,8
Autres produits financiers	**31,6**	**23,9**
Intérêts sur dette senior	(85,8)	(56,0)
Intérêts sur autres sources de financement	(8,4)	(8,2)
Intérêts sur titrisation	(38,0)	(15,6)
Intérêts sur location-financement	(5,7)	(6,8)
Amortissements des coûts de transaction	(10,4)	(6,6)
Variation de juste valeur des dérivés de taux et de change	(0,9)	4,1
Gain (perte) sur couverture (de taux)	(0,4)	(17,9)
Gain (perte) de change sur dette financière	0,2	3,1
Coût de l'endettement financier	**(149,4)**	**(103,9)**
Charge d'actualisation sur engagements au titre des avantages du personnel	(20,6)	(17,4)
Perte de change sur les investissements nets dans des activités à l'étranger	—	(14,7)
Variation de juste valeur des dérivés sur matières premières[(1)]	(7,3)	(6,0)
Charges financières diverses	(1,5)	(0,7)
Autres charges financières	**(29,4)**	**(38,8)**
Charges financières nettes	**(147,2)**	**(118,8)**

(1) Voir note 18.3 « Risque sur les matières premières ».

En 2005, les pertes de change incluaient 14,7 millions d'euros concernant le remboursement de prêts intragroupe précédemment comptabilisés en tant que composants d'un investissement net dans des activités à l'étranger.

9. Impôt sur les bénéfices

Jusqu'au 31 décembre 2005, Rexel S.A. et la plupart des filiales françaises formaient un groupe d'intégration fiscale. Depuis le 1er janvier 2006, Rexel S.A. et ses filiales françaises ont intégré le groupe fiscal de Ray Holding S.A.S., sa société mère française ultime. Rexel utilise également les possibilités de consolidation fiscale dans les pays où de tels régimes existent.

9.1. Charge d'impôt

(en millions d'euros)	2006	2005
Impôt courant	(126,2)	(61,8)
Impôt différé	10,0	(20,2)
Charge d'impôt totale	**(116,2)**	**(82,0)**

9.2. Actifs et passifs d'impôts différés

La variation des impôts différés nets au bilan se présente ainsi :

(en millions d'euros)	2006	2005
A l'ouverture de l'exercice	**39,6**	**55,0**
Résultat	10,0	(20,2)
Variation de périmètre	2,5	(1,1)
Ecart de conversion	(2,2)	5,0
Autres variations	(5,5)	0,9
A la clôture de l'exercice	**44,4**	**39,6**

En 2006, les autres variations comprennent essentiellement un passif d'impôt différé d'un montant de 6,8 millions d'euros, relatif à la mise à la juste valeur des instruments dérivés constatée directement en capitaux propres (actif d'impôt différé de 0,2 million d'euros en 2005).

Les impôts différés nets proviennent des postes suivants :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Immobilisations incorporelles	(34,3)	(26,1)
Immobilisations corporelles	(1,9)	6,5
Actifs financiers	(1,1)	(1,9)
Créances clients	14,6	11,3
Stocks	12,3	12,4
Avantages du personnel	37,9	29,6
Provisions pour risques et charges	8,3	6,7
Coûts de transactions sur la dette	(6,8)	(9,3)
Autres variations	4,7	9,8
Déficits fiscaux reconnus	72,7	74,2
Actif (passif) d'impôts différés	**106,4**	**113,2**
Dépréciation des actifs d'impôts différés	(62,0)	(73,6)
Actif (passif) d'impôts différés	**44,4**	**39,6**
dont actif d'impôts différés	68,8	45,6
dont passif d'impôts différés	(24,4)	(6,0)

La dépréciation de l'actif d'impôts différés, qui s'élève à 62 millions d'euros au 31 décembre 2006 (73,6 millions d'euros au 31 décembre 2005) résulte de l'analyse du caractère recouvrable de l'actif d'impôts différés de chaque entité fiscale. Elle concerne l'actif d'impôts différés relatifs aux reports déficitaires et aux autres différences temporelles.

9.3. Analyse du taux effectif d'impôt

(en millions d'euros)	2006	2005
Résultat avant impôt	383,3	218,2
Taux théorique d'impôt	*34,4%*	*34,9%*
Impôt sur le résultat calculé sur la base du taux théorique	(132,0)	(76,2)
Effet des déficits fiscaux reconnus	21,7	—
Effet des déficits fiscaux non reconnus	(9,1)	(0,6)
Effet des différences de taux d'imposition à l'étranger	5,1	5,8
Charges non déductibles, revenus non imposables et effet des variations de taux	(1,9)	(11,0)
Impôt réel	**(116,2)**	**(82,0)**
Taux d'impôt effectif	***30,3%***	***37,6%***

Le taux effectif d'impôt s'établit à 30,3% en 2006, du fait de la reconnaissance de reports déficitaires antérieurs dont le caractère recouvrable est devenu probable en 2006 (21,7 millions d'euros), compensée en partie par des déficits non reconnus pour 9,1 millions d'euros. Ces déficits générés principalement par Rexel S.A. bénéficient à Ray Holding S.A.S., société mère du groupe d'intégration fiscale des entités françaises.

10. Actifs non courants

10.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

(en millions d'euros)	Réseaux de distribution	Logiciels	Autres immobilisations incorporelles	Total immobilisations incorporelles	Goodwill
Valeurs brutes au 1er janvier 2005	**—**	**190,8**	**4,9**	**195,7**	**1 262,5**
Variations de périmètre	—	(1,1)	0,2	(0,9)	(32,4)
Acquisitions ou augmentations	—	20,1	0,4	20,5	—
Cessions ou diminutions	—	(1,5)	(0,1)	(1,6)	—
Ecarts de conversion	—	5,1	0,4	5,5	134,9
Reclassements	—	(21,9)	(1,6)	(23,5)	(3,5)
Valeurs brutes au 31 décembre 2005	**—**	**191,5**	**4,2**	**195,7**	**1361,5**
Variations de périmètre	101,8	6,0	—	107,8	389,8
Acquisitions ou augmentations	—	20,3	0,1	20,4	—
Cessions ou diminutions	—	(0,7)	—	(0,7)	—
Ecarts de conversion	(3,1)	(4,4)	(0,3)	(7,8)	(91,6)
Reclassements		0,2		0,2	(1,0)
Valeurs brutes au 31 décembre 2006	**98,7**	**212,9**	**4,0**	**315,6**	**1 658,7**
Amortissements et dépréciations au 1er janvier 2005	**—**	**(109,2)**	**(0,7)**	**(109,9)**	**(153,3)**
Variations de périmètre	—	1,0	—	1,0	22,8
Dotations aux amortissements	—	(18,4)	(0,1)	(18,5)	—
Dépréciations	—	—	—	—	—
Diminutions des amortissements	—	1,6	—	1,6	—
Ecarts de conversion	—	(3,0)	—	(3,0)	(9,2)
Reclassements	—	23,4	1,0	24,4	—
Amortissements et dépréciations au 31 décembre 2005	**—**	**(104,6)**	**0,2**	**(104,4)**	**(139,7)**
Variations de périmètre	—	—	—	—	—
Dotations aux amortissements	—	(22,8)	(2,7)	(25,5)	—
Dépréciations	—	(21,8)	—	(21,8)	(23,8)
Diminutions des amortissements	—	0,2	—	0,2	—
Ecarts de conversion	—	2,4	—	2,4	0,1
Reclassements	—	0,1	—	0,1	—
Amortissements et dépréciations au 31 décembre 2006	**—**	**(146,5)**	**(2,5)**	**(149,0)**	**(163,4)**
Valeurs nettes au 1er janvier 2005	**—**	**81,6**	**4,2**	**85,8**	**1109,2**
Valeurs nettes au 31 décembre 2005	**—**	**86,9**	**4,4**	**91,3**	**1221,8**
Valeurs nettes au 31 décembre 2006	**98,7**	**66,4**	**1,5**	**166,6**	**1495,3**

Goodwill

Le goodwill est représentatif des synergies attendues de l'acquisition, des actifs qui ne peuvent pas être reconnus au regard des textes en vigueur, tels que la valeur apportée par des effectifs formés et spécialisés, et de la capacité à développer les actifs existant. Dans le secteur de la distribution

professionnelle, ces synergies recouvrent en particulier celles attendues en termes d'achats, de logistique, de densification du réseau et de gestion administrative.

Le goodwill est alloué par pays sur la base de la valeur d'utilité déterminée conformément à la note 2.14. Les flux de trésorerie utilisés pour le calcul de la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie sont fondés sur un plan prévisionnel à 3 ans extrapolé sur une période de 5 ans, après prise en compte d'une valeur terminale. Le taux d'actualisation appliqué a été déterminé sur la base du coût moyen pondéré du capital déterminé pays par pays. Un taux de croissance à l'infini de 2 % a été utilisé pour le calcul de la valeur terminale.

Au 31 décembre 2006, le goodwill a fait l'objet d'un test de dépréciation. Une perte de valeur, de 23,8 millions d'euros, a été constatée et concerne principalement les investissements en Hongrie de 11,9 millions d'euros en raison d'un contexte local économiquement difficile et dans une société suisse, implantée sur un marché non stratégique, pour 11,9 millions d'euros. Cette société, étant considérée comme disponible à la vente au 31 décembre 2006, a été évaluée à sa valeur de vente estimée diminuée des coûts de cession. En ce qui concerne la Hongrie, la valeur recouvrable a été déterminée sur la base des flux de trésorerie futurs actualisés. Après cette dépréciation, le montant du goodwill affecté à la Hongrie est nul et la valeur recouvrable du goodwill de la société suisse s'élève à 4,7 millions d'euros.

Les taux suivants ont été utilisés pour évaluer la valeur d'utilité :

Europe	6,7 % à 10,7 %
Amérique du Nord	7,9 % à 8,3 %
Asie Pacifique	7,7 % à 9,5 %

En ce qui concerne l'appréciation de la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie, la Direction estime qu'aucun des changements raisonnables possibles dans les hypothèses clés utilisées, n'aurait pour conséquence de porter leur valeur recouvrable à un montant significativement inférieur à leur valeur comptable.

Actifs incorporels

Au 31 décembre 2006, les réseaux de distribution ont fait l'objet d'un test de dépréciation. Le calcul n'a pas mis en évidence de perte de valeur.

Les dépréciations des immobilisations incorporelles traduisent l'abandon d'anciens logiciels et développements informatiques.

10.2. Immobilisations corporelles

(en millions d'euros)	Terrains et constructions	Matériels et outillages	Autres actifs	Total immobilisations corporelles
Valeurs brutes au 1er janvier 2005	**181,8**	**349,0**	**84,5**	**615,3**
Variations de périmètre	(4,4)	(10,2)	0,3	(14,3)
Acquisitions ou augmentations	3,9	29,8	4,2	37,9
Cessions ou diminutions	(6,2)	(14,9)	(0,9)	(22,0)
Ecarts de conversion	4,0	23,2	0,7	27,9
Autres variations	0,3	31,6	(32,0)	(0,1)
Valeurs brutes au 31 décembre 200	**179,4**	**408,5**	**56,8**	**644,7**
Variations de périmètre	93,4	62,6	—	156,0
Acquisitions ou augmentations	3,1	36,3	2,5	41,9
Cessions ou diminutions	(17,0)	(20,3)	(0,5)	(37,8)
Ecarts de conversion	(3,1)	(17,3)	—	(20,4)
Autres variations	(79,0)	17,2	(25,8)	(87,6)
Valeurs brutes au 31 décembre 2006	**176,8**	**487,0**	**33,0**	**696,8**
Amortissements et dépréciations au 1er janvier 2005	**(43,5)**	**(300,6)**	**(57,4)**	**(401,5)**
Variations de périmètre	0,2	7,2	(0,4)	7,0
Dotations aux amortissements	(3,7)	(29,5)	(4,1)	(37,3)
Dépréciations		0,1		0,1
Diminutions des amortissements	3,2	14,4	0,8	18,4
Ecarts de conversion	(1,5)	(18,7)	(0,4)	(20,6)

(en millions d'euros)	Terrains et constructions	Matériels et outillages	Autres actifs	Total immobilisations corporelles
Autres variations	0,6	(21,6)	21,2	0,2
Amortissements et dépréciations au 31 décembre 2005	**(44,7)**	**(348,8)**	**(40,2)**	**(433,7)**
Variations de périmètre	(24,9)	(31,0)		(55,9)
Dotations aux amortissements	(7,0)	(31,0)	(2,0)	(40,0)
Dépréciations		—		—
Diminutions des amortissements	6,0	15,7	0,4	22,1
Ecarts de conversion	1,1	13,5		14,6
Autres variations	31,2	(10,9)	18,7	39,0
Amortissements et dépréciations au 31 décembre 2006	**(38,3)**	**(392,5)**	**(23,1)**	**(453,9)**
Valeurs nettes au 1er janvier 2005	**138,3**	**48,4**	**27,1**	**213,8**
Valeurs nettes au 31 décembre 2005	**134,7**	**59,7**	**16,6**	**211,0**
Valeurs nettes au 31 décembre 2006	**138,5**	**94,5**	**9,9**	**242,9**

Les autres variations comprennent essentiellement les immobilisations corporelles reclassées en « Actifs destinés à être cédés ».

10.3. Actifs financiers

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Prêts	3,4	22,4
Depôts	15,9	17,0
Autres actifs financiers	13,8	6,5
Actifs financiers	**33,1**	**45,9**

Au 31 décembre 2006, les autres actifs financiers incluent la juste valeur des dérivés actifs dont l'échéance est à plus d'un an pour un montant de 7,0 millions d'euros, contre 6,3 millions au 31 décembre 2005 (voir note 18.1— couverture du risque de taux) et les titres de la société V-Center non consolidée considérés comme disponibles à la vente pour un montant de 4,9 millions d'euros (voir note 3.1).

Au 31 décembre 2005, les prêts accordés incluent une créance à paiement différé d'un montant de 18,4 millions d'euros relatifs à la vente de Gardiner le 30 juin 2003, société spécialisée dans la distribution d'équipement de sécurité. Cette créance d'une valeur nominale de 16 millions d'euros et les intérêts rattachés au taux annuel de 6% étaient payables au 30 juin 2012. Conformément au contrat de prêt et suite à un changement de contrôle, cette créance a été remboursée en totalité le 3 mai 2006 pour un montant de 18,9 millions d'euros (se répartissant entre un montant nominal de 16 millions d'euros et des intérêts courus de 2,9 millions d'euros).

11. Actifs courants

11.1. Stocks

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Coût	1 212,7	916,9
Dépréciation	(95,7)	(67,1)
Stocks — net	**1 117,0**	**849,8**

La variation de stock entre le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2006 inclut l'effet positif des variations de périmètre de consolidation, pour un montant de 276,1 millions d'euros et l'effet négatif des écarts de conversion, pour un montant de 38,2 millions d'euros.

Au 31 décembre 2006, une provision pour dépréciation d'un montant de 14,1 millions d'euros a été enregistrée, afin de porter la valeur du stock à sa valeur de réalisation nette.

11.2. Créances clients

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Valeur nominale	2 119,8	1 576,7
Dépréciation	(92,9)	(69,6)
Créances clients	**2 026,9**	**1 507,1**

La variation des créances clients entre le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2006 inclut l'effet positif des variations de périmètre de consolidation, pour un montant de 354,2 millions d'euros et l'effet négatif des écarts de conversion, pour un montant de 59,2 millions d'euros.

11.3. Autres créances

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Ristournes fournisseurs à recevoir	310,3	242,5
TVA déductible et autres taxes sur les ventes	11,3	8,3
Charges constatées d'avance	15,0	12,5
Instruments derives	19,7	3,3
Autres créances	85,8	51,7
Total autres créances	**442,1**	**318,3**

11.4. Actifs et passifs destinés à la vente

Les actifs destinés à la vente comprennent :

— les terrains et bâtiments d'Elektro-Material A.G. pour un montant de 74,8 millions de francs suisses (46,5 millions d'euros),

— les actifs et passifs d'une société non stratégique implantée en Suisse dans le cadre de sa cession.

12. Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Valeurs mobilières de placement	238,9	327,0
Disponibilités	226,6	88,1
Fonds de caisses	2,5	1,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**468,0**	**416,9**

Les valeurs mobilières de placement correspondent à des SICAV de trésorerie qui répondent à la politique de placement du Groupe qui requiert que les fonds dans lesquels les investissements sont réalisés soient très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

13. Capitaux propres

Capital social et primes

(en millions d'euros)	Capital social	Primes
Au 1er janvier 2005	67,8	773,4
Dividende exceptionnel	—	(149,3)
Exercice des stocks options par les employés	0,7	18,5
Au 31 décembre 2005	**68,5**	**642,6**
Exercice des stocks options par les employés	—	0,2
Prélèvement	—	(99,2)
Au 31 décembre 2006	**68,5**	**543,6**

(nombre d'actions)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Début d'exercice	68 532 661	67 777 367
Exercice des stocks options par les employés	9 071	755 294
Fin d'exercice	**68 541 732**	**68 532 661**

En 2006, les primes d'émission enregistrent un prélèvement de 99,2 millions d'euros au titre d'une distribution aux actionnaires, décidée par l'assemblée générale du 24 mai 2006, et de l'exercice de stock options pour 0,2 million d'euros.

En 2005, les mouvements du capital et des primes résultent de l'attribution d'un dividende exceptionnel versé le 4 mars 2005 et de l'exercice des stocks options suite à l'offre publique d'achat proposée aux actionnaires minoritaires le 22 avril 2005.

Actions propres

Le coût des actions propres supporté par le Groupe a été inscrit en réserves. Au 31 décembre 2006, le Groupe détient 56 780 actions propres d'un montant total de 1,8 million d'euros (1,8 million d'euros au 31 décembre 2005).

Dividendes

Les dividendes suivants ont été versés par le Groupe :

	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Dividendes par action (en euro)	2,19	7,40
Total (en millions d'euros)	**150,1**	**499,7**

Les dividendes versés au cours de l'exercice 2006 correspondent au dividende voté par l'assemblée générale du 24 mai 2006.

Les dividendes versés au cours de l'exercice 2005 correspondent au dividende exceptionnel autorisé par l'assemblée générale des actionnaires tenue le 20 janvier 2005. Le dividende exceptionnel a été versé le 4 mars 2005.

14. Paiements fondés sur des actions

Plans mis en place par Ray Holding S.A.S.

Le 28 octobre 2005, Ray Holding S.A.S., société holding détenant indirectement Rexel S.A. a mis en place un programme d'options de souscription d'actions destiné à certains cadres exécutifs. Les droits attachés à ces options sont acquis en cas de modification du contrôle du groupe ou d'introduction en bourse. Le nombre d'options exerçables est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé lors du désinvestissement de Ray Holding par ses actionnaires. Les 31 mai et 4 octobre 2006, de nouveaux cadres ont bénéficié de ce programme.

Le 30 novembre 2005, un autre accord a été conclu avec un cercle plus large d'employés clés du groupe, prévoyant des conditions de service sur 4 ans. Une modification du contrôle du groupe ou une introduction en bourse permettent d'exercer les droits attachés aux options. Le nombre d'options accordé aux bénéficiaires est déterminé à la date de l'attribution des options. Le 31 mai 2006, des nouveaux employés ont bénéficié de ce programme.

Selon ces programmes, le prix d'exercice correspond à la juste valeur des actions à la date d'attribution des options. Ces plans sont qualifiés de transactions réglées en instruments de capitaux propres.

En application de la méthode comptable décrite note 2.18, le Groupe comptabilise les transactions fondées sur des paiements en actions pour lesquelles Ray Holding S.A.S., qui détient indirectement Rexel S.A., accorde des droits sur ses instruments de capitaux propres directement aux employés du Groupe.

Plans mis en place en 2003 et 2004 par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.

Préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A., des plans de stock-options étaient accordés chaque année aux membres du management de Rexel S.A. Le 31 janvier 2005, le conseil d'administration a entériné l'acquisition accélérée des droits relatifs aux plans d'options soumis à conditions de service, qui existaient à cette date. Ainsi, les détenteurs de ces options ont pu exercer leurs droits à l'occasion de l'offre publique de rachat qui s'est déroulée en avril 2005. Les plans de stock-options soumis à des conditions de performance restent inchangés à l'issue du retrait de la cote de Rexel S.A. et les bénéficiaires continuent d'acquérir des droits. Ces plans sont qualifiés de transactions réglées en trésorerie en application du contrat de liquidité.

Clauses et conditions contractuelles

Toutes les options donnent droit à une attribution physique d'actions. Les conditions d'attribution sont les suivantes :

Date d'attribution/ayants droit	Nombre d'instruments	Conditions d'attribution	Durée de vie des options
Options attribuées au management avant le 7 novembre 2002[1]	933 943	Conditions de service de 5 ans (1998/99) ou 4 ans (2001/02) Attribution progressive de 1998 à 2002	10 ans
Options attribuées au management en 2003	623 413	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Options attribuées au management en 2004	782 790	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Total options attribuées par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	2 340 146		
Options attribuées aux cadres exécutifs		Attribution progressive sur 7 ans, ou bien :	
— le 28 octobre 2005	2 711 000	(i) modification du contrôle du Groupe, ou	10 ans
— le 31 mai 2006	169 236	(ii) introduction en bourse, ou	
— le 4 octobre 2006	164 460	(iii) changement de la structure du capital	
Options attribuées aux employés clés		Attribution progressive sur 4 ans, ou bien :	
— le 30 novembre 2005	259 050	(i) modification du contrôle du Groupe, ou	
— le 31 mai 2006	34 550	(ii) introduction en bourse, ou	10 ans
		(iii) changement de la structure du capital	
Total des options attribuées en 2006	368 246		

(1) Les principes de reconnaissance et d'évaluation énoncés par la norme IFRS 2 ont été appliqués pour les attributions d'options intervenues après le 7 novembre 2002.

Nombre de stock options (évolution)

Le nombre de stock options est détaillé ci-dessous :

	Ray Holding S.A.S.		Rexel S.A.		
	Plans 2005				
(Nombre d'options)	Cadres exécutifs	Employés clés	Plans 2004	Plans 2003	Plans antérieurs au 7 novembre 2002
Options existantes au 1er janvier 2005	**—**	**—**	**762 081**	**574 029**	**691 244**
Renonciations sur la période	—	—	(10 173)	(6 122)	(298 947)
Exercices sur la période	—	—	(429 593)	(325 701)	—
Ajustements sur la période[1]	—	—	184 987	146 866	163 518
Attributions sur la période	2 711 000	259 050	—	—	—
Options existantes au 31 décembre 2005	**2 711 000**	**259 050**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Options existantes au 1er janvier 2006	**2 711 000**	**259 050**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Renonciations sur la période	(162 696)	(17 111)	(10 743)	(12 624)	(121 152)
Exercices sur la période	—	—	—	(9 071)	—
Attributions sur la période	333 696	34 550	—	—	—
Options existantes au 31 décembre 2006	**2 882 000**	**276 489**	**496 559**	**367 377**	**434 663**
Options exerçables en fin d'exercice	—	—	151 098	124 584	434 663

(1) Nombre d'options ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

Hypothèses d'évaluation et juste valeur des stocks options

La juste valeur des services reçus en contrepartie des stock-options attribuées est évaluée par référence à la juste valeur des options attribuées. L'estimation de la juste valeur des services reçus est mesurée par un modèle de valorisation d'options. La durée de vie estimée de l'option est prise en compte dans le modèle de valorisation.

Le modèle binomial a été utilisé pour les plans 2005 afin de refléter les caractéristiques de ces plans. Des hypothèses d'exercice anticipé ont été introduites dans le modèle binomial.

	Ray Holding S.A.S. Plans 2005		Rexel S.A.	
	Cadres exécutifs[1]	Employés clés[2]	Plans 2004	Plans 2003
Hypothèses et juste valeur des stocks options				
Modèle d'évaluation	Binomial	Binomial	Black & Scholes	Black & Scholes
Juste valeur à la date d'évaluation (en euros par option)	1,42€/1,94€/3,81€	7,43€/5,72€	8,27€	6,18€
Prix de l'action	10€/13€/19€	10€/13€	35,24€	26,89€
Prix d'exercice initial	10€/13€/19€	10€/13€	35,26€	26,75€
Prix d'exercice ajusté[3]	—	—	28,49€	21,61€
Volatilité attendue[4]	45% / 20%	45% / 20%	28%	28%
Durée de vie de l'option[5]	4 à 10 ans	4 à 10 ans	5 ans	5 ans
Taux de distribution des dividendes			2,5%	2,5%
Taux sans risque (basé sur les bons du trésor)	3,15%	3,15%	3,56%	3,17%

(1) Attribution d'options respectivement le 28 octobre 2005, le 31 mai 2006 et le 4 octobre 2006.

(2) Attribution d'options respectivement le 30 novembre 2005 et le 31 mai 2006.

(3) Prix ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

(4) La volatilité attendue pour les plans émis par Ray Holding S.A.S. jusqu'à la date de sortie de l'investissement (45%) est basée sur la volatilité historique de l'action Rexel observée sur le marché et ajustée pour prendre en compte la structure financière actuelle de Ray Holding. Après la sortie de l'investissement, la volatilité appliquée est de 20%.

(5) La durée de vie de l'option est égale à la durée contractuelle dans le modèle binomial et à la durée économique dans le modèle Black & Scholes.

Charges comptabilisées au compte de résultat

(en millions d'euros)	2006	2005
Stock options attribués préalablement à l'acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	0,1	7,0
Stock options attribuées par Ray Holding S.A.S.	5,0	0,5
Total des charges relatives aux paiements basés sur des actions	5,1	7,5
Dont :		
— charges comptabilisées en charges de personnel	5,1	1,0
— charges comptabilisées en autres charges	—	6,5

Au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2005, le Groupe a comptabilisé une charge de 7,5 millions d'euros relative à la juste valeur des stocks options, qui se décompose comme suit : 6,5 millions d'euros au titre de l'acquisition accélérée des droits sur les plans d'options émis en 2003 et 2004 ; 0,5 million d'euros au titre des options soumises à conditions de performance, toujours en vigueur après l'offre publique de rachat des minoritaires et 0,5 million d'euros au titre des options attribuées en 2005. Les charges relatives à l'acquisition accélérée des droits sur les plans 2003 et 2004 ont été comptabilisées au compte de résultat dans le poste « autres charges » en tant que coût lié à la cession.

15. Provisions et autres passifs non courants

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Provisions	47,9	68,8
Autres passifs non courants	10,1	5,8
Provisions et autres passifs non courants	**58,0**	**74,6**

La variation des provisions est détaillée dans le tableau ci-dessous :

(en millions d'euros)	Provisions au titre des immeubles vacants	Provisions pour restructuration	Provisions pour litiges	Autres provisions	Total provisions
Solde au 1er janvier 2005	**2,3**	**11,0**	**29,2**	**10,5**	**53,0**
Variations de périmètre					—
Augmentations de provisions	1,3	3,8	5,7	3,5	14,3
Reprises de provisions utilisées	(1,1)	(1,9)	(3,7)	(2,6)	(9,3)
Reprises de provisions non utilisées	(0,1)	(0,8)	(0,9)	(0,8)	(2,6)
Reclassements	0,4	(0,6)	10,4	(1,9)	8,3
Ecarts de conversion	0,2	1,1	1,9	1,9	5,1
Solde au 31 décembre 2005	**3,0**	**12,6**	**42,6**	**10,6**	**68,8**
Variations de périmètre	—	—	—	0,7	0,7
Augmentations de provisions	1,8	7,2	3,1	0,5	12,6
Reprises de provisions utilisées	(1,2)	(7,1)	(0,4)	(3,1)	(11,8)
Reprises de provisions non utilisées	—	(0,2)	(16,6)	(0,8)	(17,6)
Reclassements	(0,1)	(1,0)	0,7	(1,0)	(1,4)
Ecarts de conversion	(0,2)	(0,8)	(1,7)	(0,7)	(3,4)
Solde au 31 décembre 2006	**3,3**	**10,7**	**27,7**	**6,2**	**47,9**

Les provisions comprennent principalement :

— Les provisions pour restructuration concernent les restructurations aux Etats-Unis (fusion des divisions North-East et MidAtlantic) pour un montant de 1,7 million d'euros, au Canada (réorganisation et séparation des activités non stratégiques) pour un montant de 4,5 millions d'euros, en France (fusion de cinq divisions régionales) pour un montant de 2,8 millions d'euros et en Allemagne (fermeture d'un centre logistique à Bretzenheim) pour un montant de 0,7 million d'euros.

— Les provisions pour litiges concernent les litiges liés au personnel et relatifs aux redressements fiscaux au Canada, aux Etats-Unis et en France. Les reprises de provisions non utilisées d'un montant de 16,6 millions d'euros concernent les risques fiscaux prescrits ou devenus sans objet en France, aux Etats-Unis et au Canada.

— Les autres provisions concernent les provisions pour garanties et les réclamations en provenance des clients.

16. Avantages du personnel

Les avantages du personnel dans le Groupe se présentent sous diverses formes, dont des régimes à cotisations définies et des régimes à prestations définies. Les caractéristiques spécifiques de ces plans varient en fonction des réglementations applicables à chaque pays concerné. Les différents types de plans concernent les régimes de retraite, les indemnités de fin de carrière, les médailles du travail, les départs en retraite anticipés, les couvertures médicales et d'assurance vie accordés aux anciens salariés (y compris les retraités). Les régimes de retraite financés les plus importants concernent essentiellement le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Australie et ne sont pas gérés par le Groupe. Les régimes de couverture médicale et d'assurance vie sont également financés.

En Europe continentale, les engagements concernent principalement les indemnités de fin de carrière et les gratifications liées à l'ancienneté (médailles du travail) ; ces régimes ne sont généralement pas financés.

L'évolution de la valeur actuelle de l'obligation au titre des régimes à prestations définies est la suivante :

(en millions d'euros)	Valeur actualisée de l'engagement	
	2006	2005
A l'ouverture de l'exercice	**390,0**	**320,0**
Coûts des services rendus de la période	12,5	8,7
Charges d'intérêts financiers	20,6	17,5
Prestations servies	(21,0)	(17,2)
Cotisations versées par les participants	2,9	2,3
Ecarts actuariels	(16,0)	28,3
Variations de périmètre	121,1	—
Ecarts de conversion	(25,0)	33,9
Autres variations	(3,1)	(3,5)
A la clôture de l'exercice	**482,0**	**390,0**

Les variations de périmètre sont consécutives à l'acquisition de Elektro-Material A.G. pour un montant de 94,1 millions d'euros, de GE Supply pour un montant de 25,5 millions d'euros et de Elettro-Bergamo pour un montant de 1,5 million d'euros.

Les autres variations concernent la liquidation d'un plan de retraite au Royaume-Uni et le départ de salariés consécutif à la restructuration des activités en Suisse, réduisant la valeur actualisée de l'engagement respectivement d'un montant de 1,8 million d'euros et 3,0 millions d'euros, ainsi que la modification des conditions d'attribution des médailles du travail en France, qui augmente la valeur de l'engagement d'un montant de 1,9 million d'euros.

L'évolution de la juste valeur des actifs des régimes à prestations définies est la suivante :

(en millions d'euros)	Juste valeur des actifs des régimes à prestations définies	
	2006	2005
A l'ouverture de l'exercice	**253,0**	**203,1**
Cotisations versées par l'employeur	16,1	14,3
Cotisations versées par les participants	2,9	2,3
Rendement des actifs	20,3	25,1
Prestations servies	(21,0)	(17,2)
Variations de périmètre	93,0	—
Ecarts de conversion	(17,6)	25,1
Autres variations	(3,1)	0,3
A la clôture de l'exercice	**343,6**	**253,0**

Les variations de périmètre sont consécutives à l'acquisition de Elektro-Material A.G. pour un montant de 89,2 millions d'euros et de GE Supply pour un montant de 3,8 millions d'euros.

Le rapprochement du passif au bilan avec l'obligation actuarielle des plans à prestations définies s'analyse comme suit :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Valeur actualisée de l'obligation au titre des régimes à prestations définies	482,0	390,0
Juste valeur des actifs	(343,6)	(253,0)
Situation financière	**138,4**	**137,0**
Gains et pertes actuariels non reconnus	(23,5)	(43,6)
Provision comptabilisée pour les régimes à prestations définies	**114,9**	**93,4**

La charge comptabilisée au compte de résultat s'analyse ainsi :

(en millions d'euros)	2006	2005
Coût des services de la période[1]	12,5	8,7
Charges d'intérêts[2]	20,6	17,5
Rendement attendu des actifs[2]	(20,6)	(15,1)
Réductions de plans[3]	(1,5)	—
Amortissements des gains et pertes actuariels non reconnus[1]	2,6	0,1
Autres[1]	0,3	—
Charge comptabilisée	**13,9**	**11,2**

(1) Charges de personnel (voir note 6).

(2) Charges financières nettes (voir note 8).

(3) Autres produits et autres charges (voir note 7).

Les principales hypothèses actuarielles à la date d'évaluation la plus récente sont les suivantes :

	Canada		Etats-Unis		Royaume-Uni		Zone Euro	
(en %)	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Taux d'actualisation	5,00	5,25	5,75	5,50	5,10	5,00	4,60	4,00
Taux de rendement attendu des actifs	7,75	7,75	7,75	7,75	6,40	7,50	5,00	5,00
Taux d'augmentation futur des salaires	3,00	3,00	n/a	n/a	2,70	2,75	3,00	3,00
Taux d'augmentation futur des retraites	2,00	2,00	n/a	n/a	2,25	1,75	2,00	2,00

Une hausse de 1% des frais médicaux se traduirait par une augmentation de 3,4 millions d'euros de la valeur actualisée de l'engagement. Une baisse de 1% des frais médicaux se traduirait par une diminution de 3,0 millions d'euros de la valeur actualisée de l'engagement.

Au 31 décembre 2006, la répartition moyenne pondérée des fonds investis dans les plans de retraite du Groupe par type de placement est la suivante : 48% d'actions, 43% d'obligations, 1% de placements monétaires et 8% d'autres placements.

17. Endettement financier

Cette note fournit des informations sur l'endettement financier au 31 décembre 2006. L'endettement financier inclut les dettes portant intérêts, emprunts et intérêts courus nets des coûts de transaction.

17.1. Endettement financier net

	31 décembre 2006			31 décembre 2005		
(en millions d'euros)	Courant	Non courant	Total	Courant	Non courant	Total
Emprunt Obligataire	1,1	52,8	53,9	—	52,0	52,0
Emprunts auprès d'établissements de crédit	5,2	5,4	10,6	5,4	8,8	14,2
Dette senior	45,3	1 483,1	1 528,4	26,6	1 027,2	1 053,8
Concours bancaires et autres emprunts[1]	94,0	—	94,0	37,9	—	37,9
Titrisation	—	1 007,5	1 007,5	8,4	716,8	725,2
Location financement	27,7	62,3	90,0	25,0	74,6	99,6
Moins coûts de transaction	—	(53,5)	(53,5)	—	(52,0)	(52,0)
Dettes financières et intérêts courus	***173,3***	***2 557,6***	***2 730,9***	***103,3***	***1 827,4***	***1 930,7***
Trésorerie et équivalents de trésorerie			(468,0)			(416,9)
Endettement financier net			**2 262,9**			**1 513,8**

(1) Dont intérêts courus pour un montant de 2,6 millions d'euros en 2006 (4,1 millions d'euros en 2005).

Variation de l'endettement financier net

Au 31 décembre 2006, la variation de l'endettement financier net se présente comme suit:

(en millions d'euros)	2006	2005
En début d'exercice	**1 513,8**	**1 145,7**
Variation nette des lignes de crédit, moins coûts de transaction	509,1	680,2
Remboursement d'emprunt à long terme	—	(33,1)
Variation nette titrisation	315,0	(46,1)
Règlement des dettes de location financement	(27,0)	(23,3)
Variation nette des dettes financières	***797,1***	***577,7***
Variation trésorerie et équivalents de trésorerie	(57,1)	(323,5)
Ecarts de conversion	(100,1)	112,2
Effet des variations de périmètre	86,1	(8,4)
Amortissements des coûts de transaction	10,4	6,6
Autres variations	12,7	3,5
En fin d'exercice	**2 262,9**	**1 513,8**

La variation nette des lignes de crédit au cours de l'exercice 2006 s'explique par (i) le tirage de 456,8 millions d'euros sur la ligne de crédit B3A du contrat de crédit senior pour financer l'acquisition de GE Supply sur lequel s'imputent les coûts de transaction de 12,7 millions d'euros, (ii) le tirage de 168,4 millions d'euros sur la ligne de credit D de la dette senior (SCA) pour financer les acquisitions de Capitol Light and Supply, DH Supply et Elettro Bergamo, (iii) le tirage de 60,1 millions d'euros au titre d'un prêt intra-groupe et d'un compte courant de trésorerie avec Ray Acquisition S.C.A., société-mère de Rexel S.A., et le remboursement (i) d'une ligne de crédit de 57,2 millions d'euros, annulée suite à la mise en place de programmes de titrisation, (ii) de deux échéances semestrielles de la ligne de crédit A pour 29,0 millions d'euros conformément au contrat et (iii) d'un programme de financement de GE Supply par GE Capital (« Vendor Financing Service Agreement ») pour 60 millions d'euros.

Depuis l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A. le 16 mars 2005, les emprunts existant avant l'acquisition et soumis à une clause de remboursement anticipé en cas de changement de contrôle ont été remboursés en totalité. Ces facilités concernaient principalement deux lignes de crédit syndiqué multi-devises, de 500 millions et 450 millions d'euros respectivement.

Les dettes financières actuelles du Groupe sont les suivantes :

Emprunt obligataire de 45,7 millions d'euros

L'emprunt obligataire d'un montant de 45,7 millions d'euros (à l'origine 300 millions de francs) indexé sur le prix de l'action Rexel S.A., arrive à échéance du 11 mars 2008, avec un prix minimum de 185,83 euros (1 219 francs) et un maximum de 396,67 euros (2 600 francs) par obligation, selon les performances de l'action Rexel S.A. Le risque de taux attaché à l'emprunt a été couvert par un swap payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08%. Le Groupe a choisi de comptabiliser cet emprunt selon le modèle de couverture de juste valeur comme la norme IAS 39 le permet. Au 31 décembre 2006, le coût amorti de l'emprunt (nominal) s'élève à 45,7 millions d'euros et la juste valeur est estimée à 52,0 millions d'euros.

Contrat de crédit senior

Dans le cadre de l'acquisition de Rexel, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un contrat de crédit senior (« Senior Credit Agreement » ou « SCA ») d'un montant total initial au 16 mars 2005 de 2 427 millions d'euros, composé de cinq lignes de crédit, un crédit revolving (« Revolving Credit Facility » ou « RCF ») et une ligne destinée à financer les encours clients (« Borrowing Base Facility » ou « BBF »). Bien que Ray Acquisition S.C.A. soit l'emprunteur, Rexel S.A. et certaines de ses filiales peuvent disposer de la plupart des crédits.

Ces facilités de crédit ont été utilisées par Rexel S.A. pour rembourser les dettes à long terme de Rexel existantes à la date d'acquisition, ainsi que pour refinancer les programmes de titrisation antérieurs à la date d'acquisition.

Le « Senior Credit Agreement » a été modifié en mai 2006 afin (i) d'augmenter le montant des acquisitions autorisées à 480 millions d'euros, (ii) d'augmenter le montant des investissements opérationnels autorisés du fait de la croissance du Groupe, (iii) d'augmenter le montant de l'endettement autorisé sous forme de découverts bancaires de 80 millions d'euros à 100 millions d'euros et

(iv) d'augmenter le montant des titrisations de créances autorisées de 800 millions d'euros à 900 millions d'euros, sous réserve qu'un montant équivalent à cette augmentation (€100 millions d'euros) soit utilisé dans un délai d'un an pour réaliser des acquisitions autorisées.

En août 2006, le « SCA » a fait l'objet d'un avenant afin (i) d'augmenter le plafond des acquisitions autorisées à un montant global de 240 millions d'euros, à l'exclusion des acquisitions de GE Supply, Capitol Light and Supply, Elettro Bergamo et Elektro Material AG, (ii) d'augmenter le plafond des investissements opérationnels autorisés du fait de la croissance du Groupe, (iii) d'augmenter le plafond autorisé des découverts bancaires de 100 millions d'euros à 130 millions d'euros et (iv) de mettre en place une ligne de crédit B3 d'un montant de 785 millions de dollars afin de financer l'acquisition de GE Supply.

Les facilités de la dette senior sont les suivantes :

Lignes de crédit	Tranche	Montant de la facilité	Souscripteur	Solde dû au 31 décembre 2006	Échéance	Taux
A	2A[5]	139,0	Rexel S.A.	139,0	16/03/2010	3M Euribor/Libor[1] + 1,75%
	[5]	17,9	Rexel Inc.	17,9	16/03/2010	3M Libor[1] + 1,75%
	2B	90,9	Rexel North America	90,9	16/03/2012	3M Libor[1] + 1,75%
	2C[5]	54,8	Rexel S.A.	54,8	16/03/2012	3M Libor[1] + 1,75%
B	B1	150,0	Rexel S.A.	150,0	16/03/2013	3M Libor[1] + 2.50%
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2013	3M Libor[1] + 2.50%
	B2	58,2	Rexel North America	58,2	16/03/2013	3M Libor[1] + 2.50%
	B3-A[4]	450,8	Rexel S.A.	450,8	16/03/2013	3M Libor[1] + 2.25%
C	C1	150,0	Rexel S.A.	150,0	16/03/2014	3M Euribor + 3.25%
		97,1	Rexel Inc.	97,1	16/03/2014	3M Libor[1] + 3.25%
	C2	58,2	Rexel North America	58,2	16/03/2014	3M Libor[1] + 3.25%
D	D[3]	200,0	Rexel S.A.	164,4	16/03/2012	3M Euribor + 1,75%
Revolver	RCF[2]	200,0	Rexel S.A.	—	16/03/2012	3M Euribor + 1,75%
Total		**1 764,0**		**1 528,4**		

(1) Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(2) Sur lequel la part utilisée par le biais de lettres de crédit se monte à 28,3 millions d'euros.

(3) Financement des acquisitions de Capitol Light and Supply, DH Supply et Elettro Bergamo.

(4) Financement de l'acquisition de GE Supply.

(5) Engagement réduit du fait de remboursement semestriel.

Cautions et garanties relatives au contrat de crédit senior

La dette senior est également garantie par Rexel S.A. et ses filiales en Australie, au Canada, en France, en Allemagne, au Luxembourg, au Pays-Bas, en Nouvelle-Zélande, en Suède, en Suisse, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Les filiales ont également consenti des garanties par le nantissement d'actions du capital et accordé des sûretés sur les principaux actifs, contrats, créances intragroupe, créances clients (autres que celles faisant partie d'un programme de titrisation), comptes bancaires, droits de propriété intellectuelle et immobilisations en pleine propriété.

Engagements

Le contrat de crédit senior est soumis au respect de certains engagements financiers de la part de Ray Acquisition S.C.A., qui imposent à Ray Acquisition S.C.A. et ses filiales consolidées de respecter des ratios financiers spécifiques. Les engagements sont mesurés sur la base des données des états financiers ajustés conformément aux clauses du contrat de crédit senior. Ces ajustements, principalement relatifs aux éléments sans incidence sur la trésorerie et non récurrents, incluent notamment les charges de restructuration, les ajustements de juste valeur, les écarts de conversion relatifs à l'endettement. Au 31 décembre 2006, tous les engagements ont été respectés par Ray Acquisition S.C.A.

Les engagements financiers sont décrits ci-dessous :

— Le ratio EBITDA (Résultat avant intérêts, impôts, amortissements et provisions) sur Charges d'Intérêts (« Interest Cover ») ne doit pas être inférieur aux ratios indiqués ci-dessous :

31 mars 2007	1,83:1
30 juin 2007	1,92:1
30 septembre 2007	1,92:1
31 décembre 2007	2,00:1

31 mars 2008	2,00:1
30 juin 2008	2,10:1
30 septembre 2008	2,10:1
31 décembre 2008	2,20:1
31 mars 2009	2,20:1
30 juin 2009	2,32:1
30 septembre 2009	2,32:1
31 décembre 2009	2,44:1
31 mars 2010	2,44:1
30 juin 2010	2,58:1
30 septembre 2010	2,58:1
31 décembre 2010	2,71:1
31 mars 2011	2,71:1
30 juin 2011	2,86:1
30 septembre 2011	2,86:1
31 décembre 2011	3,02:1
31 mars 2012	3,02:1
30 juin 2012	3,26:1
30 septembre 2012	3,26:1
31 décembre 2012	3,51:1
31 mars 2013	3,51:1
30 juin 2013	3,75:1
30 septembre 2013	3,75:1
31 décembre 2013	4,00:1
Trimestres suivants	4,00:1

— Le ratio des Flux de trésorerie ajustés comparé au Service de la Dette (« Fixed Charge Cover »), pour chaque trimestre à compter du 31 décembre 2005, ne doit pas être inférieur à 1:1. Les flux de trésorerie ajustés sont définis par l'EBITDA ajusté des variations du besoin en fonds de roulement et après déduction de certains éléments tels que les charges inhabituelles et non récurrentes décaissées, les dépenses d'investissements, et l'impôt sur le résultat. Le Service de la Dette correspond au total des charges d'intérêts (incluant les intérêts relatifs aux contrats de location financement) et des remboursements contractuels des emprunts.

— Le ratio Endettement financier sur EBITDA (« Debt Cover ») ne doit pas être supérieur aux ratios décrits ci-dessous :

31 mars 2007	7,40:1
30 juin 2007	7,00:1
30 septembre 2007	7,00:1
31 décembre 2007	6,25:1
31 mars 2008	6,25:1
30 juin 2008	5,90:1
30 septembre 2008	5,90:1
31 décembre 2008	5,55:1
31 mars 2009	5,55:1
30 juin 2009	5,20:1
30 septembre 2009	5,20:1
31 décembre 2009	4,85:1
31 mars 2010	4,85:1
30 juin 2010	4,55:1
30 septembre 2010	4,55:1
31 décembre 2010	4,20:1
31 mars 2011	4,20:1
30 juin 2011	3,85:1
30 septembre 2011	3,85:1
31 décembre 2011	3,50:1
Trimestres suivants	3,50:1

— Suite à l'amendement du contrat de crédit senior (« Senior Credit Agreement ») en août 2006, les ratios financiers liés aux dépenses d'investissement ont été révisés suite aux acquisitions de l'exercice 2006. Les seuils ont été réajustés comme suit :

Fin de période	*en millions d'euros*
31 décembre 2007	85,0
31 décembre 2008	85,0
31 décembre 2009	90,0
31 décembre 2010	90,0
31 décembre 2011	90,0
31 décembre 2012	91,5
31 décembre 2013	93,5
Années suivantes	93,5

Contrat de prêt interne avec Ray Acquisition S.C.A.

Rexel S.A. a souscrit en décembre 2006 un contrat de prêt intra-groupe avec sa société-mère Ray Acquisition S.C.A. pour un montant total de 51,0 millions d'euros. Cet emprunt porte intérêts à Euribor 1 mois plus 4%.

Programmes de titrisation

Au cours de l'exercice 2005, le Groupe a mis en place trois nouveaux programmes de titrisation de créances d'une durée de 7 ans, pour les opérations en France, au Canada et aux Etats-Unis.

Le programme français a été conclu le 21 novembre 2005 pour un montant maximum de 450 millions d'euros. Le 31 mars 2006, nos filiales en Grande-Bretagne, Allemagne et Australie ont rejoint ce programme de titrisation de créances. Le financement complémentaire ainsi perçu est d'un montant maximum de 150 millions d'euros, portant l'enveloppe globale à 600 millions d'euros. En conséquence, la facilité BBF, reçue au titre du contrat de crédit senior, a été annulée le 31 mars 2006.

Le programme canadien a été conclu le 14 décembre 2005. La somme levée suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 140 millions de dollars canadiens.

Le programme américain, initialement négocié en 2005 pour un montant de 220 millions de dollars, a été porté au mois de juin 2006 à 250 millions de dollars, puis à 470 millions de dollars le 27 septembre 2006, afin de pouvoir intégrer les créances commerciales de GE Supply.

Les caractéristiques des programmes de titrisation sont synthétisées dans le tableau suivant :

Programme	Devise	Engagements	Sommes tirées au 31 décembre 2006	Montant des créances nanties au 31 décembre 2006	Solde dû au 31 décembre 2006	Solde dû au 31 décembre 2005	Échéance	Taux
		(en millions de devises locales)			*(en millions d'euros)*			
Europe-Australie . . .	EUR	600,0	599,0	832,1	599,0	440,4	20/11/2012	1M Euribor/Libor + commission
Etats-Unis . .	USD	470,0	430,8	746,8	327,1	187,0	11/03/2012	US commercial paper + commission
Canada . . .	CAD	140,0	124,4	237,2	81,4	89,4	13/12/2012	Canadian commercial paper + commission
TOTAL . . .					**1 007,5**	**716,8**		

Ces programmes sont soumis à certains engagements concernant la qualité du portefeuille de créances incluant la dilution (ratio : avoirs sur créances éligibles), le retard et le défaut de paiement (ces ratios sont calculés respectivement par comparaison des créances douteuses et impayées avec les créances éligibles).

Au 31 décembre 2006, le Groupe respectait l'ensemble de ces engagements.

En 2006, le Groupe a mis fin au programme d'affacturage en Italie et a remboursé à ce titre un montant de 8,4 millions d'euros.

Contrats de location financement

Les contrats de location financement d'un montant de 90,0 millions d'euros au 31 décembre 2006 sont relatifs aux biens immobiliers et au matériel informatique.

17.2. Echéances de remboursement

L'échéancier des remboursements contractuels des dettes financières est le suivant :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Échéances :		
Un an	173,3	103,4
Deux ans	73,0	46,5
Trois ans	102,4	107,5
Quatre ans	94,0	45,7
Cinq ans	105,9	20,6
Au delà	2 182,3	1 607,0
Total à rembourser	**2 730,9**	**1 930,7**

17.3. Analyse par devise

Le montant des dettes financières par devise de remboursement, après prise en compte des couvertures, s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Euro	1 296,7	932,5
Dollar US	906,6	432,7
Dollar canadien	245,6	323,3
Dollar australien	109,1	118,1
Livre sterling	12,0	38,2
Couronne suédoise	31,0	71,4
Autres devises	129,9	14,5
Total dettes financières	**2 730,9**	**1 930,7**

17.4. Analyse par type de taux

La répartition des dettes financières après couverture s'analyse de la façon suivante:

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Contrats de location financement à taux fixe	53,8	*59,0*
Autres taux fixe	(49,2)	(46,0)
Taux fixe avant couverture	4,6	13,0
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	1 411,3	1 426,4
Options de taux d'intérêt	353,1	—
Sous total taux fixe après couverture	**1 769,0**	**1 439,4**
Taux variable avant couverture	2 726,3	1 917,7
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	(1 411,3)	(1 426,4)
Options de taux d'intérêt	(353,1)	—
Sous total taux variable après couverture	**961,9**	**491,3**
Total dettes financières	**2 730,9**	**1 930,7**

18. Instruments financiers

18.1. Couverture du risque de taux

La stratégie de couverture du Groupe a pour objectif de s'assurer qu'environ 80 % du risque net d'exposition aux fluctuations des taux d'intérêt sur ces emprunts est sur une base à taux fixe ou plafonnée. Les swaps de taux, libellés en euros, dollars US, dollars canadien, dollars australien, couronne suédoise et livre sterling ont été souscrits afin de rechercher l'équilibre entre taux fixe et taux variable en ligne avec la politique du Groupe. Les swaps tombent à échéance au cours des cinq prochaines années, et suivent ou précèdent l'échéance des emprunts couverts. Le Groupe a l'intention de renouveler les swaps de façon à couvrir intégralement la dette sous-jacente jusqu'à maturité. La plupart des swaps de taux sont payeurs du taux fixe entre 2,55 % et 6,10 %, en fonction des devises.

En complément de ces swaps de taux, le Groupe a conclu plusieurs options d'achat (caps), libellés en dollars américains. Deux options d'achat en dollars dont le montant nominal est de 100 millions de dollars à échéance initiale de 3 ans et un taux d'exercice de 5,00 % ont été conclues en février 2006. Plusieurs options d'achat d'un montant nominal de 365 millions de dollars, un taux d'exercice de 5,50 % et à échéance initiale 3 ans ont été souscrits en août 2006.

Ces options classiques sont classées par le Groupe comme des instruments de couverture de flux de trésorerie et évaluées à la juste valeur.

Les swaps payeurs taux fixe sont classés en instruments de couverture de flux de trésorerie et évalués à la juste valeur. Les swaps payeurs du taux variable sont classés en instruments de couverture de juste valeur et évalués à la juste valeur.

Juste valeur des dérivés de couverture du risque de taux au 31 décembre 2006

Dérivés de couverture de juste valeur

	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur *(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor − 0.08%	7,0
Total	**45,7**			**7,0**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel S.A. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel S.A. (voir note 17.1 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 % et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal en devise	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux fixe				
Euro[1]	633,0	3M Euribor	3,05%	13,7
Dollar américain	522,0	3M Libor	4,81%	1,9
Dollar canadien	344,0	3M Libor	3,77%	1,3
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36%	0,9
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10%	0,7
Livre sterling	23,5	3M Libor	5,10%	0,3
Total				**18,8**

(1) Au 20 février 2006, le Groupe a mis fin par anticipation un swap payeur taux fixe dont l'échéance était en mars 2010 et a reçu un montant de 0,4 million d'euros.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur, ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « coût de l'endettement financier ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 ont représenté un gain de 0,7 million d'euros qui s'est compensé avec une perte résultant de la variation de juste valeur de la dette liée.

	Total nominal en devises	Prime d'émission payée	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)	*(en millions d'euros)*			*(en millions d'euros)*
Option d'achat — "Plain vanilla" caps					
Dollar américain	100,0	0,8	3M Libor	5,00%	0,5
Dollar américain	365,0	1,7	3M Libor	5,50%	0,9
Total					**1,4**

Au 31 décembre 2006, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie était de 1 441,3 millions d'euros et 337,9 millions d'euros pour les options de couverture de flux de trésorerie.

Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 ont été comptabilisées en capitaux propres pour un montant de 19,7 millions d'euros (avant impôt) et 13,0 millions d'euros (après impôt).

Juste valeur des dérivés de couverture du risque de taux au 31 décembre 2005

Dérivés de couverture de juste valeur

	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur
				(en millions d'euros)
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor − 0.08%	6,3
Total	**45,7**			**6,3**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel S.A. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel S.A. (voir note 17.1 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 % et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « coût de l'endettement financier ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2005,

représentaient un gain de 0,8 million d'euros qui se compensait avec une perte résultant de la variation de juste valeur de la dette liée.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal en devise	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux fixe				
Euro	733,0	3M Euribor	3,06%	(1,0)
Dollar américain	337,0	3M Libor	4,57%	1,4
Dollar canadien	344,0	3M Libor	3,77%	1,6
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36%	(0,2)
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10%	(1,6)
Livre sterling	23,5	3M Libor	5,09%	(0,8)
Total				**(0,6)**

Au 31 décembre 2005, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie était de 1 426,4 millions d'euros.

Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 étaient comptabilisées en diminution des capitaux propres et s'élevaient à 0,8 million d'euros (avant impôt).

Sensibilité à la variation des taux d'intérêt

Au 31 décembre 2006, l'endettement net au taux variable par devise est détaillé dans le tableau suivant :

(en millions d'euros)	Dettes financières à taux variable avant couverture	Trésorerie et équivalents de trésorerie	Couverture	Endettement net à taux variable après couverture
Euro	1 280,7	(363,6)	(633,0)	284,1
Dollar américain	873,7	(50,5)	(749,0)	74,2
Dollar canadien	288,7	(3,7)	(226,5)	58,5
Dollar australien	130,4	(8,9)	(74,3)	47,2
Livre sterling	86,0	(7,6)	(35,0)	43,4
Couronne suédoise	64,9	(7,1)	(46,2)	11,6
Autres devises	1,9	(26,6)	(0,4)	(25,1)
Dettes financières nettes après couverture	**2 726,3**	**(468,0)**	**(1 764,4)**	**493,9**

Une augmentation du taux d'intérêt de 1 %, sur la dette au taux variable aurait pour conséquence une hausse de la charge annuelle d'intérêt d'un montant d'environ 5,0 millions d'euros au 31 décembre 2006.

18.2. Couverture du risque de change

En raison du caractère local des activités du Groupe, les entités sont rarement exposées au risque de change, leurs dettes et créances étant libellées dans la devise locale. Le risque de change est couvert uniquement par des achats/ventes à terme pour des montants limités et à échéance court terme.

L'utilisation d'autres instruments de couverture du risque de change est limitée à la couverture du risque de change résultant du financement du/par les entités du Groupe par/de la maison mère dans leur devise locale. Le risque est géré par des contrats de change à terme.

Reconnaissance des actifs et passifs

Les variations de juste valeur des contrats de change à terme qui couvrent naturellement des actifs et passifs monétaires libellés en devise étrangère et pour lesquels la comptabilité de couverture n'est pas appliquée sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des contrats à terme

ainsi que les gains et pertes de change relatifs à des éléments monétaires sont comptabilisés en « coût de l'endettement financier ».

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2006, les variations de juste valeur sur les contrats à terme comptabilisées en résultat en « coût de l'endettement financier » ont représenté un gain de 0,2 million d'euros. L'effet a été intégralement compensé par les pertes de change sur les actifs et passifs couverts.

Juste valeur

La valeur nette comptable et la juste valeur des instruments financiers de couverture du risque de change au 31 décembre 2006 se sont élevées respectivement à 33,0 millions d'euros (223 millions de ventes à terme et 256 millions d'achats à terme) et 0,3 million d'euros (achats à terme).

Sensibilité à la variation des taux de change

En 2006, près des deux tiers du chiffre d'affaires pro forma du Groupe sont libellés dans des monnaies autres que l'euro, dont près de 40 % en dollar américain et 10% en dollar canadien. De même, près de deux tiers des dettes financières sont libellés dans des monnaies autres que l'euro, dont près de 33% de dollar américain et 9 % en dollar canadien. La monnaie de présentation des états financiers étant l'euro, le Groupe doit convertir en euro les actifs, passifs, produits et charges libellés dans d'autres monnaies que l'euro lors de la préparation des états financiers.

Les résultats de ces activités sont consolidés dans le compte de résultat du Groupe après conversion au taux moyen de la période. Ainsi, une appréciation de 5 % de l'euro par rapport aux dollars américain et canadien se traduirait par une réduction du chiffre d'affaires de respectivement 202 millions d'euros et 49 millions d'euros, et par une baisse du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges de respectivement 9 millions d'euros et 4 millions d'euros. Une dépréciation de 5 % de l'euro par rapport à ces mêmes devises se traduirait par une augmentation du chiffre d'affaires de respectivement 224 millions d'euros et 54 millions d'euros, et une hausse du résultat opérationnel avant autres produits et charges de respectivement 10 millions d'euros et 5 millions d'euros.

Les dettes financières sont consolidées dans le bilan du Groupe après conversion au taux de clôture de l'exercice. Aussi, des variations de même amplitude par rapport aux taux de change de clôture au 31 décembre 2006 auraient pour conséquence une réduction de l'endettement financier de respectivement 43 millions d'euros et 12 millions d'euros, pour une appréciation de l'euro, et une augmentation de l'endettement financier de respectivement 48 millions d'euros et 13 millions d'euros, pour une dépréciation de l'euro.

18.3. Risque sur les matières premières

En juin 2005, le Groupe a souscrit des contrats d'option de vente sur le cuivre afin de couvrir certains effets défavorables liés, le cas échéant, à une baisse du prix du cuivre contenu dans les câbles.

Ces contrats sont les suivants :

— En juin 2005, le Groupe a souscrit un contrat d'options de ventes sur le cuivre, couvrant la période de janvier 2006 et juin 2007. La prime payée s'est élevée à 6,1 millions d'euros.

— En février 2006, le Groupe a souscrit une seconde série d'options de ventes sur le cuivre, couvrant la période de janvier 2007 à décembre 2007. La prime payée s'est élevée à 7,6 millions d'euros, avec un prix d'exercice moyen de € 2,850/tonne.

— Au 31 décembre 2006, la juste valeur de ces options était de 0,4 million d'euros. La variation de juste valeur a constitué une charge de 7,2 millions d'euros (voir note 8) comptabilisée en résultat en « autres charges financières », dès lors que ces instruments ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture selon les normes IFRS.

18.4. Risque de contrepartie

Les instruments financiers pouvant exposer le Groupe au risque de contrepartie sont principalement les instruments de couverture et les créances clients. Le risque de contrepartie concernant les créances clients est limité du fait du grand nombre de clients, de la diversité de leurs activités (installateurs, industries, administrations publiques) et de leur dispersion géographique en France et à l'étranger. Le risque de contrepartie concernant les instruments financiers de couverture est

également limité du fait de la souscription de swaps de taux et de contrats à terme avec les banques de réputation internationale.

19. Autres dettes

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Remises clients à payer	58,9	36,4
Dettes au personnel et charges sociales	230,1	174,4
TVA à payer et autres taxes sur le chiffre d'affaires	42,3	37,8
Dettes diverses	153,5	97,5
Autres dettes	**484,8**	**346,2**

20. Litiges et passifs éventuels

Le Groupe peut être impliqué dans des procédures judiciaire, administrative ou réglementaire dans le cours normal de son activité. Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de Rexel S.A. ou de l'une de ses filiales.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure ou poursuite en cours) que celles mentionnées au présent paragraphe, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de Rexel S.A. et/ou du Groupe.

20.1. Litiges amiante

En 2000, Rexel North America Inc., filiale canadienne du Groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, les activités de distribution de matériels non électriques de Westburne Inc. et de ses filiales ont été cédées par Rexel North America Inc. à une société tierce. Les activités de distribution de matériels électriques de Westburne Inc. et de ses filiales ont été transférées à Rexel, Inc.

Le Groupe est mis en cause dans différentes procédures dont les principales sont mentionnées ci-dessous. Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges soit limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants que Rexel North America, Inc. et Rexel, Inc. seraient amenées le cas échéant à supporter sont difficilement quantifiables.

Rexel North America Inc. (Canada)

Dans le cadre de la cession des activités non électriques de Westburne Inc., Rexel North America Inc. (Canada) a consenti à l'acquéreur une garantie de passif en matière de responsabilité du fait des produits. Cette garantie de passif pouvait être mise en œuvre pour des procédures et réclamations notifiées par l'acquéreur à Rexel North America Inc. avant le 1er juillet 2005 pour autant que ces procédures ou réclamations aient été engagées avant cette date et qu'elles soient relatives à des produits vendus avant la date de réalisation de la cession intervenue le 1er juillet 2001.

Les sociétés du groupe Westburne Inc. (ou leurs prédécesseurs, principalement la société PE O'Hair) comprises dans le périmètre de la cession ont été assignées devant les tribunaux californiens, conjointement avec une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ 935 plaintes depuis 1992, principalement en Californie, par plusieurs milliers de demandeurs. Ces demandeurs réclament réparation de leur préjudice résultant d'une exposition alléguée à de l'amiante présente dans des produits qui auraient été distribués, notamment par les sociétés cédées, de 1950 à 1980. Les autres co-défendeurs comprennent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits.

Rexel North America Inc. est impliquée dans ces procédures en raison de la garantie de passif qu'elle a consentie à l'acquéreur de Westburne Inc. Rexel North America Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures dans la mesure où elle estime que la responsabilité liée à la présence d'amiante dans les produits vendus pèse principalement sur leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des

sommes peu importantes qui ont été intégralement couvertes par les polices d'assurance applicables.

Au 31 décembre 2006, 49 procédures pouvant donner lieu à une indemnisation de l'acquéreur par Rexel North America Inc restent pendantes. Bien qu'aucune certitude ne puisse être donnée à cet égard, le Groupe estime qu'il est probable que la plupart de ces 49 plaintes soient rejetées ou fassent l'objet d'accords transactionnels dont les montants éventuellement mis à sa charge devraient être couverts par les polices d'assurance applicables.

Rexel, Inc. (Etats-Unis)

En qualité de cessionnaire des activités de distribution de matériels électriques de Westburne Inc. aux Etats-Unis, Rexel, Inc. est ou a été partie en qualité de défendeur, conjointement avec plus de cent autres sociétés tierces intervenant en qualité de défendeurs, à de nombreuses procédures en matière d'exposition aux matériaux contenant de l'amiante dans les Etats de Louisiane, de New York, du New Jersey, et du Texas.

Au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. a été déchargée de toute responsabilité pour les procédures engagées dans le New Jersey et au Texas. A cette date, 40 procédures initiées par 208 plaignants sont toujours en cours en Louisiane et deux procédures initiées par quatre plaignants dans l'Etat de New York.

Dans les deux procédures en cours dans l'Etat de New York, les plaignants, tiers à l'entreprise, allèguent la mise en jeu de la responsabilité du fait des produits de plusieurs sociétés dont Rexel, Inc. pour des ventes intervenues avant 1985. La procédure est suspendue depuis octobre 2003 en attente de la fourniture, conformément à la pratique des tribunaux de l'Etat de New York, par les plaignants de la preuve d'une pathologie liée à l'amiante. Compte tenu de la pluralité de co-défendeurs et de l'état d'avancement de ces procédures, le Groupe n'est pas en mesure de se prononcer sur l'issue de ces litiges.

Dans les 33 procédures en cours en Louisiane, impliquant 199 plaignants, des tiers à l'entreprise allèguent une exposition à des matériaux contenant de l'amiante du fait de travaux d'entreprise générale réalisés par des employés des filiales de Westburne Inc. reprises par Rexel, Inc. dans les locaux de sociétés tierces à des moments où les plaignants étaient également présents, de 1950 à 1970. Les autres défendeurs, qui ne sont pas des sociétés du Groupe, comprennent les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments qui contiendraient de l'amiante ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Les frais de défense et les éventuels dommages et intérêts liés à ces procédures imputés à l'un ou l'autre des co-défendeurs sont pris en charge par quatre compagnies d'assurance en vertu d'un accord de partage des coûts signés entre elles. A ce jour, les transactions intervenues ont été intégralement couvertes dans le cadre de cet accord de partage de coûts.

Rexel, Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures au motif que sa responsabilité n'est pas démontrée et que la responsabilité éventuellement encourue serait principalement imputable aux autres défendeurs, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux.

Les sept autres procédures en cours en Louisiane ont été initiées par neuf plaignants anciens employés de sociétés acquises par Rexel Inc. ou se présentant comme tels et alléguant une exposition à des matériaux contenant de l'amiante lors de la réalisation de travaux d'entreprise générale effectués dans les locaux de sociétés tierces, notamment des installations pétrochimiques. Ces procédures sont à l'état d'enquête préliminaire (discovery). Le Groupe considère que la responsabilité de Rexel Inc. pourrait être mise en cause pour autant que les plaignants démontrent leur qualité d'anciens employés de cette dernière et l'existence d'un lien de causalité avec les préjudices allégués. En l'état actuel des procédures, le Groupe n'est pas en mesure d'en prédire l'issue ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter. Les frais de procédure et les éventuels dommages et intérêts liés à au moins sept de ces neuf procédures sont partiellement pris en charge par les compagnies d'assurance.

Autres litiges liés à l'amiante

Au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. est, en Californie, partie à une procédure initiée en février 2005 par un plaignant allèguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante qui auraient été vendus par une société acquise en 1993 par Rexel Inc. Rexel Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Les frais de procédure et les éventuels

dommages et intérêts liés à cette procédure sont partiellement pris en charge par les compagnies d'assurance.

Depuis le 31 décembre 2006, Rexel Inc. est partie à une procédure initiée en janvier 2007 par un plaignant alléguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante qui auraient été vendus par une société acquise en 1999 par Rexel Inc. Rexel Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Le Groupe a entrepris de rechercher les assurances en vigueur à l'époque des faits allégués (années soixante).

Bien que le Groupe considère que ces deux litiges ne sont pas susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou le résultat du Groupe, il ne peut en prédire l'issue ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter du fait de ces différentes procédures.

20.2. Autres litiges

Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre des litiges suivants soit limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants, que Rexel Senate et Rexel, Inc. seraient amenées à supporter le cas échéant, sont difficilement quantifiables.

Rexel Senate (Royaume Uni)

En décembre 2005, Rexel Senate a négocié un projet d'accord commercial (Trading Agreement) avec Wates Construction Group aux termes duquel il était prévu que Rexel Senate devienne le fournisseur référencé de Wates Construction Group. Wates Construction Group n'a pas signé ce projet d'accord. En janvier 2006, Wates Construction Group a communiqué, sans l'accord préalable de Rexel Senate, l'existence de ce projet d'accord à 57 de ses sous-traitants. Rexel Senate a dénoncé ce projet d'accord en invoquant la violation par Wates Construction Group de l'obligation de confidentialité qui y était prévue et requérant, préalablement à toute communication de son contenu ou de son existence à un tiers, l'accord préalable de Rexel Senate.

Le 18 août 2006, Wates Construction Group a lancé une procédure de résolution amiable de différends (pre-action protocol) sous la forme d'une pre-action letter et réclame 8,3 millions de livres sterling (12,4 millions d'euros) de dommages et intérêts pour le préjudice que lui aurait causé cette dénonciation, comprenant notamment la perte de revenus sur 3 ans estimée à 7,2 millions de livres sterling (10,7 millions d'euros). Dans une lettre en date du 6 octobre 2006, Rexel Senate a contesté tant le montant demandé que les arguments développés par Wates Construction Group.

En dépit du stade très préliminaire du litige, Rexel Senate a provisionné 500.000 livres sterling dans ses comptes. Quelle que soit l'issue de ce litige, le Groupe considère qu'il n'est pas susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou les affaires du Groupe.

Rexel, Inc. (Etats-Unis)

Rexel, Inc. est partie à trois procédures aux Etats-Unis, la première en relation à la responsabilité du fait des produits, la deuxième en raison du décès de deux personnes physiques dans un incendie dont les causes ne sont pas à ce jour clairement établies, la troisième étant relative à la contamination d'une décharge par des produits non autorisés. Ces procédures sont à l'état d'enquête préliminaire (*discovery*) et, pour certaines d'entre elles, concernent plusieurs défendeurs. A ce jour et à sa connaissance, la responsabilité de Rexel n'est ni démontrée ni avérée.

20.3. Passifs éventuels

Dans le cadre des cessions de certaines de ses filiales, le Groupe a octroyé les garanties suivantes aux acquéreurs. A la date d'arrêté des comptes, ces garanties n'ont pas été appelées.

Litiges environnementaux

En vertu d'un contrat conclu le 28 février 2003 avec la société Ashtenne, une société immobilière, relatif à la cession-bail de 45 sites en Europe, le Groupe s'est engagé à indemniser l'acquéreur pour tous les préjudices environnementaux, liés à toutes réclamations d'un tiers ou d'une injonction gouvernementale. Cette garantie est donnée pour un montant maximum de 4 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble des immeubles vendus avec un seuil minimum de trente mille euros. Cet engagement expire dans les 5 ans suivants la date de fin du contrat de location.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Gardiner

Dans le cadre de la cession de la société Gardiner au fonds d'investissement Electra Partners, le Groupe a accordé à l'acquéreur une garantie de passif fiscal expirant le 30 juin 2010. Ces garanties ont été octroyées pour un montant maximum de 60 millions d'euros avec un seuil minimum de 1 million d'euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de Schrack et ses filiales

Conformément à l'accord de cession de la société Schrack et de ses filiales conclu avec Hannover Finance, le Groupe a octroyé des garanties sur les actifs et passifs transférés à l'acquéreur. Dans le cas où le Groupe viendrait à manquer à ses obligations, Hannover Finance serait en droit de demander une réduction de prix pour couvrir les éventuels préjudices. Les garanties expirent 24 mois après la date de clôture du 31 août 2005 et 48 mois après s'il s'agit de problèmes fiscaux. Les garanties données sont limitées à 7 millions d'euros avec un montant minimum de 0,1 million d'euros. De plus, le Groupe a accordé des garanties à l'acquéreur au titre des réclamations clients relatives à des produits défaillants livrés jusqu'à la date de cession. Ces garanties sont limitées à 15 millions d'euros et expirent dans les 24 mois suivant la date de clôture.

21. Parties liées

Accord de prestation de services entre Rexel Développement et Ray Acquisition S.C.A.

Rexel Développement, une filiale de Rexel, et Ray Acquisition ont conclu un accord de prestation de services le 30 mars 2005 par lequel Rexel Développement fournit à Ray Acquisition certains services dans les domaines du marketing, des achats, de l'informatique, des ressources humaines, de la communication et de la finance. Ces services concernent la gestion des opérations du Groupe. Conformément à cet accord, Rexel Développement a facturé un montant de 33,4 millions d'euros à Ray Acquisition pour l'année 2006 (20,6 millions d'euros pour 2005).

Accord de prestation de services entre Ray Acquisition et les filiales de Rexel S.A.

Ray Acquisition S.C.A. et les filiales de Rexel S.A. ont conclu un accord de prestation de services le 30 mars 2005 par lequel Ray Acquisition S.C.A. fournit certains services relatifs à la politique opérationnelle et financière du Groupe. Conformément à cet accord, Ray Acquisition S.C.A. a facturé à Rexel S.A. et ses filiales un montant de 33,3 millions d'euros au titre de l'exercice 2006, dont 4,6 millions d'euros sont dus au 31 décembre 2006 (22,8 millions d'euros au titre de l'exercice 2005, dont 1,6 million dus au 31 décembre 2005).

Accord de souscription d'actions réservé aux cadres dirigeants

Le 30 juin 2005, Rexdir, une entité ad hoc créée pour gérer l'investissement de plusieurs cadres dirigeants du Groupe dans l'opération de LBO sur Rexel S.A. a été autorisée à souscrire des actions avec bons de souscription d'actions (ABSA) de Ray Holding S.A.S. (304 404 ABSA ont été émises par Ray Holding S.A.S. et souscrites par Rexdir pour un montant de 4,7 millions d'euros, correspondant à la juste valeur de ces instruments. L'exercice des bons attachés aux actions est conditionné à la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé, lors du désinvestissement total ou partiel de Ray Holding par ses actionnaires.

Rémunération des dirigeants

Les charges au titre des rémunérations des membres du comité exécutif du Groupe sont les suivantes :

(en millions d'euros)	2006	2005
Salaires et autres avantages à court terme	8,6	6,8
Avantages postérieurs à l'emploi — coût des services rendus	0,7	0,4
Indemnités de fin de contrat	—	1,3
Paiements fondés sur des actions	0,3	2,6

Les salaires et autres avantages à court terme comprennent les charges sociales payées par le Groupe et les charges assises sur salaires.

En 2005, le coût des paiements fondés sur des actions comprenait une charge non récurrente de 2,3 millions d'euros au titre de l'acquisition accélérée des droits sur les plans d'options émis en 2003

et 2004 liée à l'offre publique de retrait initiée par Ray Acquisition S.C.A., société mère de Rexel depuis le 16 mars 2005.

22. Engagements contractuels

Le tableau ci-dessous présente les échéances des dettes financières, contrats de location simple, et contrats de prestation de services :

	Restant à payer au 31 décembre 2006					
(en millions d'euros)	**Total**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**> à 2011**
Dettes financières[1]	2 730,9	173,3	73,0	102,4	94,0	2 288,2
Contrats de location simple	408,6	106,4	84,3	62,3	45,2	110,4
Contrats de prestation de services	121,6	26,3	23,8	18,0	17,9	35,6

(1) y compris location-financement.

Engagements sur contrat de location simple

Le tableau ci-dessus présente les paiements minimums au titre des contrats de location simple non résiliables pour les immeubles et installations dont l'échéance est supérieure à 1 an.

Les dépenses totales sur contrats de location simple s'élèvent à 195,4 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2006 (114,2 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2005).

Contrats de prestation de services non résiliables

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, le Groupe a conclu des contrats de prestation de services aux Etats-Unis, en France et au Canada. Ces contrats de services viennent à échéance en 2008 pour le Canada et en 2012 pour la France et les Etats-Unis. Ils comprennent des engagements de paiement et des pénalités pour résiliation anticipée. Le montant des redevances restant à payer au titre de ces contrats de prestation de services s'élevait au 31 décembre 2006 à 121,6 millions d'euros (154,5 millions d'euros au 31 décembre 2005).

Garanties données au banques et autres engagements

En complément des engagements décrits ci-dessus, le Groupe a donné des garanties dans le cadre de certaines transactions décrites dans la note 17. A cette date aucune de ces garanties n'a été mise en oeuvre.

23. Evénements postérieurs à la clôture

A la date d'arrêté de ces états financiers, il n'existe aucun événement postérieur à la clôture susceptible d'avoir un effet significatif sur la situation financière du Groupe.

24. Sociétés consolidées

	Siège social	**Intérêt**	**% Contrôle**
FRANCE			
Holding et sociétés de services du Groupe			
Rexel SA	Paris	société-mère	
Rexel Services SAS	Paris	100,00	100,00
Rexel Développement SARL	Paris	100,00	100,00
Société Immobilière d'Investissement Parisienne SNC	Paris	100,00	100,00
Société Logistique Appliquée SNC	Paris	100,00	100,00
Rexel Financement SNC	Paris	100,00	100,00
Rexel Amérique Latine SAS	Paris	100,00	100,00
Asfordis Association	Paris	100,00	100,00
Sotel SAS	Paris	100,00	100,00
Rexcourta SARL	Paris	100,00	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
Sociétés d'exploitation			
Rexel France SAS	Paris	100,00	100,00
Dismo France SAS	St-Ouen l'Aumône	100,00	100,00
ADT SAS	Evreux	100,00	100,00
ADT SO SAS	Bordeaux	100,00	100,00
Bizline SNC	Paris	100,00	100,00
Citadel SAS	Paris	100,00	100,00
Comrex Ouest SAS	Paris	100,00	100,00
Conectis SNC	Paris	100,00	100,00
EUROPE			
Allemagne			
Rexel GmbH	Hannovre	100,00	100,00
Rexel Deutschland Elektrofachgrosshandel GmbH	Munich	100,00	100,00
Cosy Electronics GmbH	Kernen	100,00	100,00
Royaume-Uni			
CDME UK Ltd	Potters Bar	100,00	100,00
Rexel Senate Ltd	Potters Bar	100,00	100,00
Denmans Electrical Wholesalers Ltd	Potters Bar	100,00	100,00
Martines Ltd	Potters Bar	100,00	100,00
Rexel Senate Pension Trustees Ltd	Potters Bar	100,00	100,00
Suède			
Selga	Alvsjô	100,00	100,00
Svenska Elecktroengros AB	Alvsjô	100,00	100,00
EL Materiel AB	Alvsjô	100,00	100,00
Electriska Standardkatalogen AB	Alvsjô	100,00	100,00
John Martensson Elmaterial AB	Alvsjô	100,00	100,00
Mellansvenka Electriska AB	Alvsjô	100,00	100,00
Autriche			
Rexel Central Europe Holding GmbH	Vienne	100,00	100,00
Rexel Austria GmbH	Vienne	100,00	100,00
Schäcke GmbH	Vienne	100,00	100,00
Regro Elektro-Grosshandel GmbH	Vienne	100,00	100,00
Beli Vermogensverwaltungs GmbH	Vienne	100,00	100,00
Pays-Bas			
CDME BV	Amsterdam	100,00	100,00
Rexel Nederland BV	Gouda	100,00	100,00
Finelec BV	Amsterdam	100,00	100,00
Italie			
Rexel Italia SpA	Agrate Brianza	100,00	100,00
Espagne			
Rexel Material Electrico SA	Barcelone	100,00	100,00
Belgique			
Rexel Belgium SA	Bruxelles	100,00	100,00
Portugal			
Rexel Distribuição de Material Electrico SA	Alfragide	100,00	100,00
Irlande			
Rexel Electrical Supply & Services Holding Ltd	Dublin	100,00	100,00
M Kelliher 1998 Ltd	Dublin	100,00	100,00
Suisse			
Finelec Développement SA	Sion	100,00	100,00
Elektro-Material AG	Zurich	100,00	100,00
Kontakt Systeme AG	Dietikon	100,00	100,00
Luxembourg			
Mexel SA	Luxembourg	100,00	100,00
HTF GmbH	Luxembourg	100,00	100,00
Chypre			
CDME Middle East Ltd	Nicosie	100,00	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
République Tchèque			
Rexel CZ	Prostejov	100,00	100,00
Elvo AS	Brno	100,00	100,00
Slovaquie			
Hagard Hal AS	Nitra	100,00	100,00
Hongrie			
Mile Kft	Budapest	100,00	100,00
Rexel Hungary General Supply & Services LLC	Budapest	100,00	100,00
Slovénie			
Elektronabava d.o.o.	Ljubljana	100,00	100,00
Russie			
Est-Elec SARL	Moscou	100,00	100,00
AMERIQUE DU SUD			
Chili			
Rexel Chile SA	Santiago	100,00	100,00
Rexel Elektra SA.	Santiago	100,00	100,00
Flores y Kersting SA	Santiago	100,00	100,00
AMERIQUE DU NORD			
Etats-Unis			
International Electrical Supply Corp	Wilmington	100,00	100,00
Rexel Inc.	Dallas	100,00	100,00
Rexel USA Inc.	Dallas	100,00	100,00
Eureka Holdings Inc	Dallas	100,00	100,00
SKRLA LLC	Dallas	100,00	100,00
SPT Holdings Inc	Dallas	100,00	100,00
Summers Group Inc	Dallas	100,00	100,00
Rexel of America LLC	Dallas	100,00	100,00
Branch Group Inc	Dallas	100,00	100,00
Southern Electric Supply Company Inc	Dallas	100,00	100,00
CES Bahamas Limited	Dallas	99,80	99,80
General Supply & Services Inc	Shelton	100,00	100,00
Unilec Corporation	Arizona	100,00	100,00
Supply Operations Inc.	Denver	100,00	100,00
GE Supply Logistics LLC	Irving	100,00	100,00
Gesco General Supply & Services Puerto Rico LLC	Porto Rico	100,00	100,00
Canada			
Rexel North America Inc	Saint-Laurent	100,00	100,00
Rexel Canada Electrical Inc	Saint-Laurent	100,00	100,00
Kesco Electric Supply Limited	Petersborough	100,00	100,00
ASIE — OCEANIE			
Chine			
Rexel Hailongxing Electrical Equipment Co Ltd	Pékin	65,00	65,00
Comrex International Trading Shanghai Co Ltd	Shanghai	100,00	100,00
Rexel Hualian Electric Equipment Commercial Co Ltd	Shanghai	65,00	65,00
Comrex Hong Kong Ltd	Hong Kong	100,00	100,00
Singapour			
GE Supply Asia Pty Ltd	Sinagapour	100,00	100,00
Thaïlande			
Rexel General Supply and Services Co Ltd	Bangkok	100,00	100,00
Australie			
Rexel Pacific Pty Ltd	Sydney	100,00	100,00
Rexel Group Australia Pty Ltd	Sydney	100,00	100,00
Autralian Regional Wholesalers Pty Ltd	Milton	100,00	100,00
Page Data Pty Ltd	Sydney	100,00	100,00
ACS Automated Control Systems Pty Ltd	Perth	100,00	100,00
Rexel Australia Superannuation Pty Ltd	Sydney	100,00	100,00

	Siège social	% Intérêt	% Contrôle
Nouvelle Zélande			
Redeal Limited	Auckland	100,00	100,00
Redeal Pensions Ltd	Auckland	100,00	100,00

20.2.1.2 | Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour l'exercices clos le 31 décembre 2005 (IFRS)

20.2.1.2.1 | Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	*Note*	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005	2004[(a)]
Chiffre d'affaires	19	7 377,3	6 804,9
Coût des ventes		(5 514,6)	(5 083,6)
Marge brute		**1 862,7**	**1 721,3**
Frais administratifs et commerciaux	4	(1 491,0)	(1 424,0)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges		**371,7**	**297,3**
Autres produits	5	6,3	29,1
Autres charges	5	(41,0)	(46,8)
Résultat opérationnel		**337,0**	**279,6**
Charges financières nettes	6	(118,8)	(48,8)
Résultat net avant impôt		**218,2**	**230,8**
Charge d'impôt	7.1	(82,0)	(64,3)
Résultat net		**136,2**	**166,5**
Dont :			
Résultat net — Part du Groupe		136,2	166,4
Résultat net — Part des minoritaires		—	(0,1)

(a) : retraité en normes IFRS.

(en millions d'euros)	Note	31 décembre 2005	31 décembre 2004[(a)]
Actif			
Goodwill	8.1	1 221,8	1 109,2
Immobilisations incorporelles	8.1	91,3	85,8
Immobilisations corporelles	8.2	211,0	213,8
Actifs financiers	8.3	45,9	39,7
Impôts différés actifs	7.2	45,6	64,1
Total des actifs non courants		**1 615,6**	**1 512,6**
Stocks	9.1	849,8	813,5
Créances clients	9.2	1 507,1	1 360,1
Créances d'impôt courant		7,0	—
Autres créances		318,3	326,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10	416,9	89,5
Total des actifs courants		**3 099,1**	**2 589,5**
Total actif		**4 714,7**	**4 102,1**
Capitaux propres			
Capital social	11	68,5	67,8
Primes d'émission		642,6	773,4
Réserves		7,6	0,4
Résultats non distribués et réserve de conversion		242,8	372,6
Total des capitaux propres part du groupe		**961,5**	**1 214,2**
Intérêts minoritaires		3,2	3,1
Total des capitaux propres		**964,7**	**1 217,3**
Dettes			
Emprunts et dettes financières	14	1 827,4	848,4
Avantages du personnel	13.1	93,4	93,0
Impôts différés passifs	7.2	6,0	9,1
Provisions et autres passifs non courants	12	74,6	60,2
Total des passifs non courants		**2 001,4**	**1 010,7**
Emprunts et dettes financières (part à court terme)	14	99,2	386,6
Intérêts courus	14	4,1	—
Dettes fournisseurs		1 283,7	1 176,2
Impôts sur les bénéfices		15,4	34,4
Autres dettes		346,2	276,9
Total des passifs courants		**1 748,6**	**1 874,1**
Total des dettes		**3 750,0**	**2 884,8**
Total passif		**4 714,7**	**4 102,1**

(a) : retraité en normes IFRS.

(en millions d'euros)	*Au titre de l'exercice clos le 31 décembre*	
	2005	*2004[(a)]*
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles		
Résultat opérationnel	337,0	279,6
Amortissements	55,6	57,5
Charges de personnel	(5,3)	(8,3)
Variation des autres provisions	2,4	(11,8)
Autres éléments sans impact sur la trésorerie	9,4	(3,4)
Intérêts payés nets	(101,4)	(54,1)
Impôt payé	(69,5)	(25,5)
Flux de trésorerie des activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement	*228,2*	*234,0*
Variation des stocks	(4,1)	(15,2)
Variation des créances clients	(90,0)	(72,2)
Variation des dettes fournisseurs	95,0	38,7
Variations des autres créances et autres dettes	37,8	43,2
Variation du besoin en fonds de roulement	*38,7*	*(5,5)*
Trésorerie provenant des activités opérationnelles	**266,9**	**228,5**
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement		
Acquisition d'immobilisations corporelles	(57,6)	(44,9)
Produits de cession d'immobilisations corporelles	8,4	10,6
Acquisition de filiales, sous déduction de la trésorerie acquise	(18,7)	(10,4)
Cession de filiales, sous déduction de la trésorerie cédée	32,9	7,6
Variation nette des placements long terme	(6,0)	0,5
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	**(41,0)**	**(36,6)**
Flux de trésorerie provenant des activités de financement		
Produits de l'émission d'actions	19,2	0,6
Rachat (cession) d'actions propres	0,4	(2,0)
Produits de l'émission d'emprunts à long terme	—	—
Remboursement d'emprunts à long terme	(33,1)	(206,4)
Variation nette des facilités de crédit et autres dettes financières	680,2	(62,0)
Variation nette des financements reçus au titre des programmes de titrisation	(46,1)	43,3
Remboursement des dettes résultant des contrats de location-financement	(23,3)	(26,5)
Dividendes payés	(499,7)	(36,7)
Trésorerie nette provenant des activités de financement	**97,6**	**(289,7)**
Augmentation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie	323,5	(97,8)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 1er janvier	89,5	184,0
Effet de la variation des taux de change et autres éléments de réconciliation	3,9	3,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2005	**416,9**	**89,5**

(a) : retraité en normes IFRS.

20.2.1.2.4 | Etat des profits et pertes comptabilisés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005

(en millions d'euros)	Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2005	2004
Résultat net	**136,2**	**166,5**
Ecarts de conversion	84,7	(35,6)
Couvertures de flux de trésorerie	(0,7)	0,5
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	*84,0*	*(35,1)*
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**220,2**	**131,4**
Dont :		
Part du Groupe	219,9	131,1
Intérêts minoritaires	0,3	0,3

20.2.1.2.5 | Tableau de variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Capital social	Primes d'émission	Réserve de conversion	Réserves	Juste valeur et autres réserves	Actions propres	Résultat net	Total attribuable au groupe	Intérêts minoritaires	TOTAL
Au 1er janvier 2004, IFRS	**67,7**	**772,8**		**281,3**	**0,1**			**1 121,9**	**2,9**	**1 124,8**
Ecarts de conversion			(35,8)					(35,8)	0,2	(35,6)
Couvertures de flux de trésorerie					0,5			0,5		0,5
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**(35,8)**	**—**	**0,5**	**—**	**—**	**(35,3)**	**0,2**	**(35,1)**
Résultat net							166,4	166,4	0,1	166,5
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**(35,8)**	**—**	**0,5**	**—**	**166,4**	**131,1**	**0,3**	**131,4**
Augmentation de capital	0,1	0,6						0,7		0,7
Dividendes				(36,6)				(36,6)	(0,1)	(36,7)
Affectation de résultat				—			—	—		—
Charges liées aux plans d'options					2,0			2,0		2,0
Variation nette des actions propres						(2,2)		(2,2)		(2,2)
Autres				(2,7)				(2,7)		(2,7)
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées								—		—
Au 31 décembre 2004, IFRS	**67,8**	**773,4**	**(35,8)**	**242,0**	**2,6**	**(2,2)**	**166,4**	**1 214,2**	**3,1**	**1 217,3**
Ecarts de conversion			84,4					84,4	0,3	84,7
Couvertures de flux de trésorerie					(0,7)			(0,7)		(0,7)
Produits et charges comptabilisés directement en capitaux propres	**—**	**—**	**84,4**	**—**	**(0,7)**	**—**	**—**	**83,7**	**0,3**	**84,0**
Résultat net							136,2	136,2		136,2
Total des produits et charges comptabilisés au titre de la période	**—**	**—**	**84,4**	**—**	**(0,7)**	**—**	**136,2**	**219,9**	**0,3**	**220,2**
Augmentation de capital	0,7	18,5						19,2		19,2
Dividendes		(149,3)		(350,4)				(499,7)		(499,7)
Affectation de résultat				166,4			(166,4)	—		—
Charges liées aux plans d'options					7,5			7,5		7,5
Variation nette des actions propres						0,4		0,4		0,4
Autres										
Intérêts minoritaires des sociétés acquises ou cédées								—	(0,2)	(0,2)
Au 31 décembre 2005, IFRS	**68,5**	**642,6**	**48,6**	**58,0**	**9,4**	**(1,8)**	**136,2**	**961,5**	**3,2**	**964,7**

20.2.1.2.6 | Notes annexes aux états financiers consolidés

1. Informations générales

Depuis sa création en 1967, le Groupe Rexel est devenu, grâce à une stratégie continue de croissance externe et interne, le premier distributeur mondial de matériel électrique basse tension et courants faibles. L'activité de Rexel comprend un unique secteur d'activité, celui de la distribution de matériel électrique, et s'adresse à une grande variété de clients, notamment à des installateurs de tailles variées ainsi qu'à des sociétés industrielles et commerciales. Il offre une gamme variée de produits tels que les équipements d'installation, les conduits et câbles, l'éclairage, le génie climatique, la communication, la sécurité électronique et l'outillage. Rexel exerce principalement

son activité en Europe, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et dans la zone Pacifique (Australie et Nouvelle Zélande).

Le 10 décembre 2004, Ray Investment S.à r.l., une filiale du consortium regroupant les fonds d'investissement Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity, a conclu un contrat d'achat d'actions avec PPR et sa filiale à 100 %, Saprodis, concernant l'achat en bloc de la participation à 73,45 % de Saprodis dans le capital de Rexel.

Le 16 mars 2005, le consortium a finalisé l'acquisition de Rexel S.A. par le rachat en bloc des titres détenus par PPR (73,5 % du capital social) et par une offre d'achat des titres détenus par les minoritaires, suivie d'une procédure de retrait de la cote réalisée dans le respect de la réglementation boursière française. Suite à ces opérations, Ray Acquisition S.C.A. détient 100 % du capital social de Rexel. Rexel S.A. n'est plus cotée à la bourse de Paris depuis le 25 avril 2005.

Les états financiers consolidés (« les états financiers ») de Rexel S.A. (« la Société ») pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 sont composés de la Société et de ses filiales (« le Groupe » ou « Rexel »). Ces états financiers ont été approuvés par le Conseil d'Administration le 2 mars 2006.

2. Principales méthodes comptables

2.1. Déclaration de conformité

Les états financiers au 31 décembre 2005 ont été établis pour la première fois en conformité avec les International Financial Reporting Standards (IFRS) telles qu'approuvées par l'Union Européenne. Les dispositions d'IFRS1 (Première adoption des normes internationales d'information financière) ont été appliquées.

L'impact de la transition aux IFRS sur la situation financière et la performance financière de Rexel est analysé dans la note 19, Explication de la transition aux IFRS. Des informations plus détaillées sont disponibles dans le rapport annuel du 31 décembre 2004 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) dans le document de référence du 11 mars 2005 concernant l'emprunt subordonné de 600 millions d'euros émis par Ray Acquisition S.C.A., la société mère directe de Rexel S.A., le 16 mars 2005.

2.2. Préparation des états financiers

Les états financiers sont présentés en euros. Ils sont préparés sur la base du coût historique à l'exception des actifs et passifs suivants évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction et instruments financiers classés comme disponibles à la vente.

Les actifs non courants et les groupes d'actifs destinés à être cédés sont évalués au montant le plus faible entre la valeur comptable et la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La préparation des états financiers selon les IFRS nécessite de la part de la direction d'exercer des jugements, d'effectuer des estimations et de faire des hypothèses qui ont un impact sur l'application des méthodes comptables et sur les montants des actifs et des passifs, des produits et des charges. Les valeurs réelles peuvent être différentes des valeurs estimées.

La préparation des états financiers selon les IFRS entraîne des changements de méthodes comptables par rapport aux états financiers du 31 décembre 2004 établis selon les normes françaises. Les méthodes comptables exposées ci-dessous ont été appliquées d'une façon permanente à l'ensemble des périodes présentées dans les états financiers consolidés, ainsi que pour la préparation du bilan d'ouverture en IFRS au 1er janvier 2004 pour les besoins de la transition aux IFRS. Les normes IAS 32/39 relatives aux instruments financiers ont été appliquées par anticipation au 1er janvier 2004.

Les normes ou les amendements de normes existant au 31 décembre 2005 et applicables à partir du 1er janvier 2006 ne sont pas appliqués par anticipation.

2.3. Principes de consolidation

2.3.1. Filiales

Les filiales (dont les entités ad-hoc) sont des entités contrôlées par le Groupe. Le contrôle existe lorsque le Groupe a le pouvoir de diriger directement ou indirectement les politiques financière et opérationnelle de l'entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Pour apprécier le contrôle, les droits de vote potentiels qui sont actuellement exerçables ou convertibles sont pris en considération.

Les états financiers des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date à laquelle le contrôle est obtenu jusqu'à la date à laquelle le contrôle cesse.

2.3.2. Transactions intra-groupe

Les soldes bilantiels, les pertes et gains latents, les produits et les charges résultant des transactions intra-groupe sont éliminés lors de la préparation des états financiers consolidés.

2.4. Monnaie étrangère

Les opérations incluses dans les états financiers de chacune des entités du groupe sont évaluées en utilisant la devise de l'environnement économique dans lequel l'entité opère (monnaie fonctionnelle).

La monnaie fonctionnelle de Rexel S.A. et la monnaie de présentation du Groupe sont l'Euro.

2.4.1. Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de la transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant du règlement des transactions en monnaie étrangère et de la conversion au cours de clôture des actifs et passifs non monétaires en monnaie étrangère sont comptabilisés en produits ou en charges sauf lorsque la comptabilité de couverture est appliquée (voir note 2.6). Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction.

2.4.2. Activités à l'étranger

Les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de la consolidation sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger sont convertis en euros en utilisant le cours approchant les cours de change aux dates de transactions. Les écarts de change résultant des conversions sont comptabilisés en réserve de conversion, en tant que composante distincte des capitaux propres.

2.4.3. Investissement net dans une activité à l'étranger

Les écarts de change résultant de la conversion d'un investissement net dans une activité à l'étranger et des emprunts et autres instruments de couverture correspondant sont comptabilisés en réserve de conversion. Ils sont repris lors de la sortie de l'activité à l'étranger, et sont intégrés au résultat de cession.

Les écarts de conversion constatés sur toutes les activités à l'étranger avant le 1er janvier 2004, date de transition aux IFRS ont été transférés définitivement dans les réserves, comme permis par IFRS 1.

2.4.4. Couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger

La part du produit ou de la perte sur un instrument de couverture d'un investissement net dans une activité à l'étranger qui est considérée comme une couverture efficace, est comptabilisée directement en capitaux propres. La part inefficace est comptabilisée immédiatement en résultat. Les gains et pertes accumulés en capitaux propres sont reconnus dans le compte de résultat lorsque l'activité à l'étranger est cédée.

2.5. Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés qui répondent aux critères de la comptabilité de couverture selon IAS 39 sont classés en instruments de couverture. Les instruments dérivés qui ne répondent pas aux critères de la comptabilité de couverture bien que mis en place dans une perspective de gestion des risques (puisque les procédures du Groupe ne permettent pas les transactions spéculatives) sont comptabilisés comme des instruments spéculatifs.

Les instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. Le profit ou la perte résultant de la réévaluation à la juste valeur est comptabilisé immédiatement en résultat. Cependant, lorsque les instruments dérivés répondent aux critères de la comptabilité de couverture, la comptabilisation du profit ou de la perte en résultant est effectuée en fonction de la nature de l'élément couvert (voir la méthode comptable décrite en note 2.6).

2.5.1. Risques de change et de taux d'intérêt

Rexel utilise des instruments financiers dérivés pour se prémunir contre les risques de variations des cours de change et des taux d'intérêt.

L'utilisation des instruments financiers dérivés dans un but spéculatif n'est pas autorisée par les procédures mises en place par le Groupe. Cependant, les instruments dérivés qui ne sont pas qualifiés de couverture sont comptabilisés comme instruments spéculatifs.

2.5.2. Risque sur les matières premières

Rexel a recours à des dérivés sur matières premières dont des options de vente pour couvrir son exposition aux fluctuations de prix de certaines matières premières. De telles transactions sont réalisées en particulier sur le cuivre dans la mesure où le prix du cuivre représente une part importante du prix des câbles distribués par Rexel.

Lorsque ces dérivés ne qualifient pas pour la comptabilité de couverture de flux de trésorerie, ils sont comptabilisés comme des instruments détenus à des fins de transaction et le gain ou la perte résultant de l'évaluation à la juste valeur des dérivés est inclus dans les charges financières nettes au compte de résultat.

2.5.3. Estimation de la juste valeur

La juste valeur des instruments financiers échangés sur des marchés actifs (tels que les dérivés et les placements échangés sur des marchés publics) est basée sur le prix de marché coté à la date de clôture. Le prix de marché coté utilisé pour les actifs financiers détenus par le Groupe est le prix vendeur ; le prix de marché coté approprié pour les dettes financières est le prix acheteur.

La juste valeur des instruments financiers qui ne sont pas échangés sur des marchés actifs (par exemple les dérivés de gré à gré) est déterminée grâce à des techniques d'évaluation. Le Groupe utilise différentes méthodes et a recours à des hypothèses basées sur les conditions de marché existantes à chaque date de clôture. Les prix de marchés cotés ou les cotations de vendeurs pour des instruments similaires sont utilisés pour la dette à long terme. D'autres techniques telles que les flux de trésorerie actualisés sont utilisées pour déterminer la juste valeur des autres instruments financiers. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est calculée d'après la juste valeur des flux de trésorerie futurs estimés. La juste valeur des contrats de change à terme est déterminée en utilisant les taux de change à terme à la date de clôture.

2.6. Comptabilité de couverture

2.6.1. Couverture de flux de trésorerie

Lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné comme instrument de couverture des variations de flux de trésorerie d'un actif ou passif comptabilisé, ou d'une transaction future hautement probable, la part efficace du profit ou de la perte sur l'instrument financier dérivé est comptabilisée directement en capitaux propres. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif non financier ou un passif non financier, le profit ou la perte cumulé correspondant est sorti des capitaux propres et inclus dans le coût initial ou dans tout autre valeur comptable de l'actif ou du passif non financier. Si la transaction future conduit ultérieurement à comptabiliser un actif ou un passif financier, les profits et pertes associés qui ont été comptabilisés directement en capitaux propres sont repris dans le résultat de la, ou des, période(s) au cours desquelles l'actif ou le passif affecte le résultat (par exemple, lorsque le produit ou la charge d'intérêt est comptabilisé).

Pour les couvertures de flux de trésorerie autres que celles adressées par les deux dispositions précédentes, les profits ou pertes associés cumulés sont sortis des capitaux propres et inclus dans le résultat de la ou des période(s) au cours desquelles la transaction future couverte affecte le résultat. La part inefficace du profit ou de la perte est comptabilisée immédiatement en résultat.

Lorsque l'instrument de couverture arrive à échéance, est vendu, résilié ou exercé, ou lorsque le Groupe révoque la désignation de la relation de couverture, mais s'attend toujours à ce que la

transaction couverte prévue soit réalisée, le profit ou la perte cumulé à cette date est maintenu en capitaux propres et est comptabilisé conformément à la méthode précédemment décrite lorsque la transaction se produit. Lorsque le groupe ne s'attend plus à ce que la transaction couverte soit réalisée, le profit ou la perte cumulé latent qui avait été comptabilisé en capitaux propres est comptabilisé immédiatement en résultat.

2.6.2. Couverture de juste valeur

La comptabilité de couverture de juste valeur est utilisée lorsqu'un instrument financier dérivé est désigné en tant que couverture des variations de juste valeur d'un actif ou d'une dette figurant au bilan (ou d'un engagement ferme), dont la dette financière à taux fixe, comme par exemple les obligations indexées et les autres emprunts à taux fixe.

2.6.3. Couverture d'un élément monétaire en devises étrangères

Lorsqu'un instrument financier dérivé est utilisé pour couvrir économiquement une exposition au risque de change sur un actif ou passif monétaire comptabilisé, la comptabilité de couverture n'est pas appliquée et les profits ou pertes sur l'instrument de couverture sont comptabilisés dans le compte de résultat.

2.7. Immobilisations corporelles

2.7.1. Actifs dont le Groupe est propriétaire

Une immobilisation corporelle est évaluée à son coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.13).

Lorsque des composants des immobilisations corporelles ont des durées d'utilité différentes, ils sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles distinctes. Pour les immobilisations en cours, le Groupe a choisi de ne pas capitaliser les coûts des emprunts contractés au cours de la période de développement.

2.7.2. Actifs loués

Les contrats de location ayant pour effet de transférer à Rexel la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif sont classés en tant que contrats de location-financement. Les autres contrats de locations sont classés en tant que contrats de location-simple.

Les actifs acquis dans le cadre d'un contrat de location-financement sont comptabilisés pour un montant égal à la juste valeur du bien loué ou, si celle si est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location au commencement du contrat, diminuée du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.13). Les paiements minimaux de location sont répartis entre la charge financière et la réduction de la dette restant due. La charge financière est allouée pour chaque période durant la durée de location, de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde de la dette. Les gains de cession résultant des opérations de cession-bail d'immobilisations corporelles sont reconnus intégralement lors de la vente lorsque le contrat de location est un contrat de location simple et que la transaction est réalisée à la juste valeur. Ils sont étalés en linéaire sur la durée de location dans le cas d'un contrat de location financement.

Les actifs détenus dans le cadre de locations-financement sont amortis sur leur durée d'utilité attendue, de la même manière que les immobilisations en propre ou, lorsqu'elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

Les paiements réalisés dans le cadre de locations simples sont reconnus dans le compte de résultat de façon linéaire sur la durée du contrat de location. Les primes et avantages reçus lors de l'entrée dans la location sont reconnus en résultat comme faisant intégralement partie de la charge de location.

2.7.3. Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée pour chaque composant d'une immobilisation corporelle.

Les terrains ne sont pas amortis. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Bâtiments commerciaux et administratifs	20 à 35 ans
— Agencements et aménagements, installations générales	5 à 10 ans
— Matériel de transport	3 à 8 ans
— Matériel informatique	3 à 5 ans

2.8. Immobilisations incorporelles

2.8.1. Goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés en appliquant la méthode de l'acquisition.

S'agissant des acquisitions ayant eu lieu après le 1er janvier 2004, le goodwill représente la différence entre le coût d'acquisition et la juste valeur des actifs nets identifiables acquis.

Pour les acquisitions antérieures à cette date, le goodwill est maintenu à son coût présumé qui représente le montant comptabilisé selon le référentiel comptable précédent. Le classement et le traitement comptable des regroupements d'entreprises qui ont eu lieu avant le 1er janvier 2004 n'ont pas été modifiés pour la préparation du bilan d'ouverture de Rexel en IFRS au 1er janvier 2004 (voir note 2.13).

Le goodwill est évalué à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Le goodwill est affecté à des unités génératrices de trésorerie et n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de dépréciation chaque année ou plus fréquemment lorsqu'il existe une indication que l'unité génératrice de trésorerie a perdu de la valeur (voir note 2.13).

Le goodwill négatif résultant de l'acquisition est comptabilisé immédiatement en résultat.

2.8.2. Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et des pertes de valeur (voir note 2.14).

Les logiciels informatiques acquis dans le cadre de l'activité courante sont enregistrés en immobilisations incorporelles et sont généralement amortis dans l'exercice au cours duquel ils ont été acquis. Les logiciels développés par Rexel, améliorant la productivité, sont immobilisés et amortis sur une durée de 5 à 10 ans.

2.8.3. Amortissement

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée des immobilisations incorporelles.

Pour les goodwill, un test de dépréciation est effectué systématiquement au moins à chaque date de clôture. Les autres immobilisations incorporelles sont amorties dès qu'elles sont prêtes à être mises en service. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

— Logiciels informatiques acquis	1 an
— Frais de développement de logiciels activés	5-10 ans

2.9. Actifs financiers

2.9.1. Placements long terme

Les placements long terme incluent principalement les investissements dans les sociétés non consolidées et les autres participations, les dépôts de garantie nécessaires dans le cadre de l'activité, ainsi que les prêts.

Les participations dans les sociétés non consolidées et les autres participations sont classées en tant que placements disponibles à la vente et sont évaluées à la juste valeur. Lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable, les investissements sont présentés à leur coût diminué d'une dépréciation si nécessaire. La juste valeur est déterminée sur la base de la valeur d'utilité pour Rexel ; elle est principalement calculée à partir de la quote-part de Rexel dans les capitaux propres de l'entité, ajustée si nécessaire des estimations de résultats futurs.

Les variations de juste valeur sont reconnues en résultat.

2.9.2. Placements en instruments de dettes et de capitaux propres

Les instruments financiers détenus à des fins de transactions comprennent principalement des valeurs mobilières de placement et sont évalués à la juste valeur, avec les gains et les pertes correspondants reconnus en résultat.

La juste valeur des instruments financiers détenus à des fins de transactions est le prix de marché vendeur à la date du bilan.

2.10. Créances clients et autres créances

Les créances clients et autres créances sont évaluées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, puis à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, diminué du montant des pertes de valeur (voir ci-dessous).

Des pertes de valeur sont comptabilisées en résultat au titre des montants estimés irrécouvrables, lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif a perdu de sa valeur.

Les créances clients en devises étrangères sont réévaluées au taux de change de fin d'exercice.

Les créances clients faisant l'objet d'opérations de cession sont sorties du poste « Créances clients » au bilan dès lors que les droits et obligations attachés à ces créances sont définitivement transférés à des tiers. Le montant des créances sorties correspond à la valeur comptable des créances nettes des paiements différés ou des montants subordonnés.

2.11. Stocks

Les stocks comprennent essentiellement des marchandises. Ils sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est calculé principalement selon la méthode du Premier Entré, Premier Sorti, en incluant les coûts de transport, remises et ristournes fournisseurs déduites. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé, diminué des coûts de cession, en tenant compte de leur obsolescence technique ou commerciale, et des risques liés à leur faible rotation.

2.12. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les fonds de caisse et les dépôts à vue, ainsi que les placements très liquides dont la maturité initiale est de moins de trois mois.

2.13. Dépréciation

La valeur comptables des actifs de Rexel, autres que les stocks (voir note 2.11), les créances clients et autres créances (voir note 2.10), les avantages du personnel (voir note 2.16) et les actifs d'impôt différé (voir note 2.21), sont examinés à chaque date de clôture afin d'apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif a subi une perte de valeur. S'il existe un tel indice, la valeur recouvrable de l'actif est estimée (voir note 2.13.1).

Pour les goodwill et les immobilisations incorporelles qui ne sont pas encore mis en service, la valeur recouvrable est estimée à chaque date de clôture, ainsi que lorsqu'il existe un indicateur de perte de valeur.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif ou de son unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont comptabilisées dans le compte de résultat (dans la rubrique « Autres charges »).

Une perte de valeur comptabilisée au titre d'une unité génératrice de trésorerie est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout goodwill affecté à cette unité génératrice de trésorerie (ou ce groupe d'unités), puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'unité (ou du groupe d'unités) au prorata de la valeur comptable de chaque actif de l'unité.

Un test de dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles a été réalisé au 1^{e} janvier 2004, date de transition aux IFRS conformément à IFRS 1 « Première adoption des IFRS ». La perte de valeur correspondante a été comptabilisée en réduction des capitaux propres.

2.13.1. Calcul de la valeur recouvrable

La valeur recouvrable des placements détenus pas Rexel jusqu'à leur échéance et des créances comptabilisées à leur coût amorti est égale à la valeur des flux de trésorerie futurs estimés,

actualisés au taux d'intérêt effectif initial des actifs financiers (c'est-à-dire au taux d'intérêt effectif calculé lors de la comptabilisation initiale) lorsque l'impact est significatif.

La valeur recouvrable des autres actifs est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de cession et leur valeur d'utilité. Pour apprécier la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés au taux avant impôt, qui reflète l'appréciation actuelle du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour un actif qui ne génère pas d'entrées de flux de trésorerie largement indépendants, la valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient. Le Groupe réalise des tests de dépréciation du goodwill au niveau pays, qui représente le plus petit niveau dans l'entité auquel les opérations sont gérées par le management, afin d'apprécier le retour sur investissement.

2.13.2. Reprise de la perte de valeur

Une perte de valeur constatée sur des prêts et créances ou des placements détenus jusqu'à l'échéance comptabilisés à leur coût amorti est reprise si l'augmentation de la valeur recouvrable peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation.

Les pertes de valeur comptabilisées au titre du goodwill ne sont pas reprises.

Une perte de valeur comptabilisée pour un autre actif est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable.

La valeur comptable d'un actif, augmentée en raison de la reprise d'une perte de valeur ne doit pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

2.14. Capital

2.14.1. Rachat d'instruments de capitaux propres

Lors du rachat de ses propres instruments de capitaux propres par la Société, le montant de la contrepartie payée, y compris les coûts directement attribuables, est comptabilisé en variation des capitaux propres. Les actions rachetées, lorsqu'elles ne sont pas annulées, sont classées en tant qu'actions propres et déduites des capitaux propres.

2.14.2. Dividendes

Les dividendes sont comptabilisés en tant que dette au cours de la période où la distribution a été votée.

2.15. Dettes financières

2.15.1. Emprunts portant intérêts

Les emprunts portant intérêts sont reconnus initialement à leur juste valeur diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la reconnaissance initiale, les emprunts portant intérêts sont évalués à leur coût amorti selon lequel toute différence entre la valeur nominale (nette des coûts de transactions) et la valeur de remboursement est reconnue en résultat sur la durée de l'emprunt, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.15.2. Taux d'intérêt effectif

Le taux d'intérêt effectif est le taux qui permet d'actualiser exactement les flux de trésorerie futurs jusqu'à leur échéance, de façon à obtenir la valeur nette de la dette à la date de reconnaissance initiale. Pour calculer le taux d'intérêt effectif d'une dette financière, les flux de trésorerie futurs sont déterminés à partir des échéances de remboursement contractuelles.

2.15.3. Coûts de transaction

Les coûts de transaction sont les coûts marginaux directement attribuables à la mise en place d'une ligne de crédit. Les coûts de transaction incluent les honoraires et les commissions payés aux agents, aux conseils, aux brokers ainsi que les taxes encaissées par les régulateurs et les commissions de bourse et les droits d'enregistrement. Les coûts de transaction n'incluent ni les primes d'émission, ni l'allocation des frais administratifs internes et les frais de siège.

Concernant les dettes financières évaluées à leur coût amorti, les coûts de transaction sont inclus dans le calcul du coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif et, ainsi, amortis en résultat sur la durée de l'instrument.

2.15.4. Dettes financières nettes

Les dettes financières nettes incluent les emprunts portant intérêt et les intérêts à payer, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

2.16. Provisions pour engagements de retraite et assimilés

Il existe différents régimes de retraite au sein des sociétés du Groupe. Ces régimes sont financés par des paiements à des sociétés d'assurance ou à des fonds, déterminés par des évaluations périodiques réalisées par des actuaires externes au Groupe. Le Groupe gère des régimes à cotisations et à prestations définies.

2.16.1. Régimes à cotisations définies

Dans le cadre des régimes à cotisations définies, le Groupe paye une cotisation fixe à un fonds de pension public ou privé et n'a aucune obligation légale ou implicite de payer des cotisations supplémentaires si le fonds ne dispose plus de suffisamment de ressources pour payer tous leurs droits aux employés, au titre des services rendus dans la période en cours et au titre des périodes passées.

Les obligations de paiement au titre des régimes de retraite à cotisations définies sont enregistrées en charges lorsqu'elles sont dues.

2.16.2. Régimes à prestations définies

Les régimes à prestations définies sont les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi autres que les régimes à cotisations définies. L'obligation nette de Rexel au titre des régimes à prestations définies postérieurs à l'emploi incluant les régimes de retraite, est calculée séparément pour chaque plan, en estimant le montant des avantages futurs auxquels les employés ont droit au titre des services rendus dans la période en cours et dans les périodes passées. Ce montant est actualisé afin de calculer sa valeur actuelle, et la juste valeur des actifs dédiés est déduite de ce montant. Le taux d'actualisation est le taux de rendement à la clôture des obligations de première catégorie, présentant une échéance similaire aux engagements de Rexel. Le calcul est réalisé par un actuaire indépendant à l'aide de la méthode des unités de crédit projetées.

Le passif enregistré au bilan au titre des régies à prestations définies représente la valeur actualisée de l'obligation au titre des plans à prestations définies à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs dédiés, ajustée des gains et pertes actuariels et des coûts de services passés non reconnus.

Lorsque les droits des employés augmentent (ou sont réduits) par suite d'une modification de régime, la part de l'augmentation (ou de la diminution) liée aux services passés rendus par les employés est reconnue en charge (produit) de façon linéaire sur la durée moyenne résiduelle des plans. Lorsque les droits sont acquis immédiatement, la charge (le produit) est reconnu(e) immédiatement au compte de résultat.

Rexel utilise la méthode du corridor pour reconnaître les gains et pertes actuariels résultant des variations des hypothèses actuarielles. Selon cette méthode, lorsque le cumul des gains et pertes actuariels non reconnus excède 10 % de la juste valeur de l'obligation au titre des régimes à prestations définies ou de la juste valeur des actifs des plans si elle est plus élevée, l'excédent est reconnu en résultat sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des employés concernés par ce régime. Sinon, le gain ou la perte actuariel n'est pas comptabilisé. Au 1er janvier 2004, date de transition aux IFRS, tous les gains et pertes actuariels ont été reconnus en application d'IFRS 1.

Lorsque la valeur des actifs du plan excède le montant des engagements de Rexel, l'actif reconnu est limité au total net des pertes actuarielles et coût des services passés non reconnus et à la valeur actualisée des remboursements futurs du régime actuellement disponibles ou des réductions futures dans les cotisations à ce régime.

Le coût des services au titre de la période et des périodes passées est présenté au compte de résultat en charges de personnel.

Les charges et produits liés à l'actualisation de l'obligation au titre des régimes à prestations définies et au rendement des actifs du plan sont présentés en charges et produits financiers.

2.16.3. Avantages à long-terme

Les avantages à long terme comprennent essentiellement les médailles du travail et les congés sabbatiques. L'obligation nette de Rexel au titre des avantages long terme autres que les avantages postérieurs à l'emploi, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. Ce montant est actualisé et minoré de la juste valeur des actifs dédiés. Le taux d'actualisation est égal au taux, à la date de clôture, fondé sur des obligations de première catégorie dont les dates d'échéances sont proches de celles des engagements de Rexel.

2.17. Paiements fondés sur des actions

Le programme de stock-options permet aux membres du personnel du Groupe d'acquérir des actions d'entités du Groupe. La juste valeur des options attribuées est comptabilisée en charges de personnel en contrepartie d'une augmentation des autres réserves, sur la période durant laquelle le personnel acquiert ses droits à l'exercice des options de façon définitive. La charge est déterminée en tenant compte d'une estimation du nombre d'options qui seront finalement exercées et des conditions d'attribution autres que les conditions de marché.

La juste valeur est évaluée à la date d'attribution en utilisant un modèle Black & Scholes pour les plans attribués jusqu'en 2004, en prenant en compte les effets des restrictions liées au transfert et à l'exercice des droits et au comportement des porteurs d'options. Les plans attribués en 2005 et après sont évalués à l'aide d'un modèle binomial. Le montant reconnu en charges est ajusté afin de refléter le nombre de stock-options réellement en circulation.

En application de l'interprétation IFRIC D17, le Groupe comptabilise les transactions basées sur des paiements en actions pour lesquelles une société mère accorde des droits sur ses instruments de capitaux propres directement aux employés du Groupe. Ces transactions sont traitées comme des transactions réglées en instruments de capitaux propres.

Les sommes perçues, nettes des coûts directement attribuables, sont reconnues en augmentation du capital social (pour la valeur nominale) et des primes d'émission à la date d'exercice des options.

2.18. Provisions

Une provision est comptabilisée au bilan lorsque Rexel a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé et lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, le montant de la provision est déterminé en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus au taux reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et lorsque cela est approprié, les risques spécifiques à ce passif.

2.18.1. Provisions pour restructuration

Une restructuration est un programme planifié et contrôlé par la Direction, qui modifie de façon significative soit le champ d'activité de l'entité, soit la manière dont cette activité est gérée.

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque Rexel a approuvé un plan formalisé et détaillé de restructuration et a soit commencé à exécuter le plan, soit rendu public le plan. Les pertes opérationnelles futures ne sont pas provisionnées. Les dépenses de restructuration sont comptabilisées en autres charges. Les coûts de restructuration comprennent principalement les charges de personnel (indemnités pour rupture de contrat de travail, préretraite, préavis non effectués), les fermetures d'établissements, et les indemnités de rupture de contrats non résiliables.

2.18.2. Provisions pour contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les avantages économiques attendus du contrat par Rexel sont inférieurs aux coûts inévitables devant être engagés pour satisfaire aux obligations contractuelles.

2.18.3. Provisions pour litiges et contentieux

Les provisions pour litiges et contentieux comprennent les coûts estimés au titre des litiges, contentieux et réclamations de la part de tiers ainsi que l'effet probable des garanties données par Rexel dans le cadre de cessions d'immobilisations ou de filiales.

Ces provisions incluent également les charges relatives aux contentieux de nature sociale et fiscale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification) par l'administration ne fait pas systématiquement l'objet d'une provision s'il est estimé que les points notifiés ne sont pas fondés ou s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien-fondé de la position de Rexel dans le contentieux en cours l'opposant à l'Administration Fiscale.

La part des redressements non contestés est enregistrée en dettes dès que le montant est connu.

2.19. Produits

2.19.1. Ventes de biens et prestations de services

Les produits provenant de la vente de biens sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acheteur, ce qui est généralement le cas lorsque la livraison a eu lieu.

Les produits sont comptabilisés après déduction des rabais, remises et ristournes accordés aux clients.

Rexel est amené à réaliser des ventes directes (par opposition à des ventes sur stocks) pour lesquelles le produit est expédié directement du fournisseur au client, sans transfert physique dans l'entrepôt du Groupe. Rexel intervient en tant qu'opérateur principal dans ces transactions et les reconnaît pour leur montant brut dans ses ventes.

2.20. Charges

2.20.1. Paiements au titre de contrats de location simple — voir note 2.7.2.

2.20.2. Paiements au titre de contrats de location-financement — voir note 2.7.2.

2.20.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent les intérêts à payer sur les emprunts calculés en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, les dividendes sur les actions préférentielles remboursables, les intérêts à recevoir sur les placements, les produits provenant des autres dividendes, les profits et pertes de change et les produits et charges sur les instruments de couverture qui sont comptabilisés dans le compte de résultat (voir note 2.6).

Les produits provenant des intérêts sont comptabilisés dans le compte de résultat lorsqu'ils sont acquis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les produits provenant des dividendes sont comptabilisés dans le compte de résultat dès que le Groupe acquiert le droit à percevoir les paiements, soit, dans le cas des titres cotés, à la date de détachement du coupon. La charge d'intérêt comprise dans les paiements effectués au titre d'un contrat de location-financement est comptabilisée en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

2.21. Autres produits et autres charges

En application de la Recommandation 2004/R02 du Conseil National de la Comptabilité du 27 octobre 2004, les éléments opérationnels qui affectent de façon significative la performance courante, à l'exception des éléments financiers et de l'impôt, sont présentés sur des lignes séparées « Autres produits » et « Autres charges ». Les produits et charges résultant d'événements anormaux ou inhabituels sont inclus dans ces lignes. Ils comprennent les gains et pertes sur cessions d'actifs, les dépréciations significatives d'actifs, les charges de restructuration, les coûts de cessation d'activité et les autres éléments tels que les provisions pour litiges significatifs.

2.22. Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat comprend la charge (ou le produit) d'impôt exigible et la charge (ou produit) d'impôt différé. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres ; auquel cas il est comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

L'impôt différé est déterminé selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leurs bases fiscales. Les éléments suivants ne donnent pas lieu à la constatation d'impôt différé : le goodwill non déductible fiscalement, la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable et les différences temporelles liées à des participations dans des filiales dans la mesures ou elles ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible. L'évaluation des actifs et passifs d'impôt différé repose sur les hypothèses retenues par le Groupe pour recouvrer la valeur comptable des actifs et passifs, en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé. Les actifs d'impôt différé sont réduits dans la mesure où il devient improbable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés lorsqu'il existe un de compenser les actifs et passifs d'impôt exigible et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale et que le Groupe a l'intention de régler les actifs et passifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net.

L'impôt supplémentaire qui résulte de la distribution de dividendes est comptabilisé lorsque les dividendes à payer sont comptabilisés au passif.

Le calcul de l'impôt sur le résultat de l'exercice est expliqué dans la note 7.

2.23. Information sectorielle

Un secteur est une composante distincte du Groupe qui est engagé soit dans la fourniture de produits ou services liés (secteur d'activité), soit dans la fourniture de produits ou de services dans un environnement économique particulier (secteur géographique) et qui est exposée à des risques et une rentabilité différents de ceux des autres secteurs.

Rexel n'exerce ses activités que dans un seul secteur d'activité qui est la distribution de matériel électrique. De ce fait, le Groupe ne présente qu'une information au titre des secteurs géographiques.

Les activités qui sont substantiellement similaires sont agrégées dans un seul secteur. Les facteurs pris en considération pour identifier des secteurs similaires incluent la similarité des conditions économiques et politiques, la proximité des opérations, et l'absence de risques particuliers associés aux activités dans les différentes zones où le Groupe est implanté. Des secteurs peuvent également être considérés comme similaires lorsqu'ils présentent une rentabilité financière à long terme semblable. De plus, les activités considérées comme non matérielles, non spécifiques ou non stratégiques sont présentées dans la colonne « Autres opérations ».

2.24. Actifs non courant détenus en vue de la vente et activités abandonnées

Les actifs et groupes d'actifs non courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable sera recouvrée au travers d'une transaction de vente plutôt qu'au travers de leur utilisation. Le Groupe considère que cette condition est remplie lorsque la vente est hautement probable et que l'actif (ou le groupe d'actifs) est disponible pour une vente immédiate en l'état. Le Groupe doit être engagé à vendre et la vente doit être finalisée dans l'année qui suit la date de classification. L'évaluation des actifs (et de tous les actifs et passifs d'un groupe détenu en vue de la vente) est mise à jour selon les différentes normes IFRS qui leur sont applicables, immédiatement avant le classement en « détenus en vue de la vente ». Puis, lors du classement en « actifs détenus en vue de la vente », les actifs non courants et les groupes d'actifs sont reconnus au plus faible de la valeur nette comptable et de la juste valeur nette des coûts de cession.

Les pertes de valeur constatées lors du classement en actifs détenus en vue de la vente sont incluses dans le compte de résultat, y compris pour les actifs évalués à la juste valeur. Il en est de même pour les gains et pertes liés à la réévaluation ultérieure.

Une activité abandonnée est une composante du Groupe, qui représente une ligne d'activité ou une zone géographique distincte et significative ou bien une filiale acquise exclusivement en vue de la revente.

Le classement en activité abandonnée a lieu lors de la vente ou dès que l'opération remplit les critères pour être classée en « détenue en vue de la vente ». Un groupe d'actifs abandonnés peut également remplir cette définition.

3. Regroupements d'entreprises

3.1. Acquisitions

Le 17 janvier 2005, Rexel a acquis pour 16,6 millions d'euros, réglés en trésorerie, l'intégralité des titres de la société Elvo a.s., le leader de la distribution professionnelle de matériel électrique en République Tchèque.

Pour renforcer sa position en Europe de l'Est, Rexel a acquis des actifs de deux sociétés : Siba en Slovaquie (le 17 février 2005) et Eltom en Slovénie (le 20 avril 2005), pour respectivement 1,2 million et 0,2 million d'euros.

Le 25 octobre 2005, le Groupe a acquis l'intégralité de Adrem Ducloy Transmission S.A.S. (ADT), une société française, pour 0,8 million d'euros.

En complément, le Groupe a réalisé des achats d'actifs aux Etats-Unis et au Canada pour des montants de moindre importance totalisant 0,8 million d'euros.

L'actif net des sociétés acquises aux dates d'acquisition est détaillé ci-dessous :

(en millions d'euros)

Immobilisation incorporelles	0,4
Immobilisations corporelles	0,2
Stocks	7,8
Créances clients	11,2
Autres créances	1,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	0,9
Dettes porteuses d'intérêt	(2,1)
Dettes fournisseurs	(10,8)
Autres dettes	(3,4)
Actif net	**5,7**
Goodwill	**13,9**
Coût d'acquisition	19,6
Trésorerie acquise	(0,9)
Sortie de trésorerie nette	**18,7**

L'impact de ces acquisitions sur le compte de résultat au 31 décembre 2005 s'est traduit par une augmentation du chiffre d'affaires de 47,8 millions d'euros, de 2,9 millions d'euros sur le résultat opérationnel et de 1,7 million sur le résultat net. Ces impacts sont principalement dus à l'acquisition de la société Elvo a.s.

3.2. Cessions

Suite à un accord de cession de titres conclu avec Hannover Finanz, un fonds d'investissement externe au Groupe, le 14 avril 2005, le Groupe a finalisé, le 31 août 2005, la vente de Shrack et de ses filiales, un sous groupe de sociétés exerçant ses activités en Autriche et en Europe de l'Est, pour un montant total de 32,9 millions d'euros (31,8 millions d'euros, déduction faite des coûts de transaction).

Le 8 décembre 2005, le Groupe a finalisé la vente de ses activités au Brésil, suite à un accord de cession avec Ferrament As Gerais, un des leaders brésiliens de la fourniture de pièces pour la maintenance. Le prix de cession s'élève à 1,6 million d'euros (1,1 million d'euros, déduction faite des coûts de transaction).

Les actifs et les passifs liés à ces investissements étaient classés comme « détenus en vue de la vente » au 30 juin 2005 et faisaient l'objet d'une dépréciation au 30 septembre 2005.

Les pertes de cession sont comptabilisées en autres charges (voir note 5), pour 7,9 millions d'euros.

4. Frais administratifs et commerciaux

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Charges de personnel (salaires & avantages)	883,7	846,6
Charges d'occupation des locaux	163,0	154,8
Autres charges externes	362,8	335,7
Amortissements	55,6	57,5
Créances irrécouvrables	25,9	29,4
Total frais administratifs et commerciaux	**1 491,0**	**1 424,0**

5. Autres produits et charges

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Plus-values de cession	5,3	8,9
Reprises de provisions	1,0	19,2
Autres produits	—	1,0
Total autres produits	**6,3**	**29,1**
Coût de restructuration	(11,4)	(4,4)
Moins values de cession	(0,6)	—
Dépréciations et pertes de valeur	(7,9)	(34,3)
Coûts de sortie du Groupe PPR	(18,7)	(8,1)
Autres dépenses	(2,4)	—
Total autres charges	**(41,0)**	**(46,8)**

5.1. Autres produits

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, les autres produits concernent principalement les plus-values de cession sur immobilisations corporelles. Pour l'exercice clos au 31 décembre 2004, les autres produits incluent (i) les reprises de provision (19,2 millions d'euros) au titre des redressements fiscaux en France et aux Pays Bas et (ii) les plus-values de cession réalisées dans le cadre de cessions d'actifs (8,9 millions d'euros, dont 5,2 millions d'euros liés à la vente d'un investissement dans une société immobilière à PPR).

5.2. Autres charges

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2005, les autres charges sont les suivantes :

Restructuration

Les charges de restructuration s'élèvent à 11,4 millions d'euros et sont principalement liées à la réorganisation des activités de Rexel aux Etats-Unis (fusion des divisions Nord-Est et Mid-Atlantic), en Belgique (restructuration de la logistique), en France (lancement d'un processus de fusion entre les cinq sociétés régionales), au Royaume-Uni (fermeture du siège de la région Europe de l'Ouest et du Sud) et en Australie (arrêt de l'activité vidéo).

Dépréciations

Les dépréciations concernent principalement :

— la perte réalisée sur la cession de Schrack et de ses filiales, du fait de l'évaluation de cet actif à sa juste valeur nette des coûts de cession, pour un montant de 6,9 millions d'euros ;

— la perte relative à la cession des activités de Rexel au Brésil pour un montant d'un million d'euros.

Coûts liés à la sortie de Rexel du Groupe PPR

Les coûts de sortie incluent (a) les coûts liés à l'acquisition accélérée des droits au titre des plans de stock-options du fait d'une offre publique de rachat des titres Rexel initiée par Ray Acquisition S.C.A., la maison mère directe de Rexel S.A. (7 millions d'euros dont 0,5 million d'euros de charges sociales), (b) la perte dégagée lors de la cession d'une créance fiscale (5,4 millions d'euros) liée à la distribution d'un dividende exceptionnel de 499,7 millions d'euros le 4 mars 2005, (c) le passage en pertes des commissions de financement différées sur le crédit syndiqué de 450 millions d'euros

(2,7 millions d'euros), qui a été remboursé à la date d'acquisition de Rexel par Ray Acquisition S.C.A. et (d) les autres coûts liés à la restructuration de la dette (3,6 millions d'euros).

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2004, les autres charges comprennent essentiellement :

— les dépréciations et les pertes de valeur liées au projet informatique (34,3 millions d'euros). Ces projets ont été abandonnés au profit de solutions informatiques standards ;

— des charges de restructuration pour 4,4 millions d'euros liées à la réorganisation des opérations de Rexel en France ;

— des coûts de sortie relatifs à la cession de Rexel par PPR (8,1 millions d'euros).

6. Charges financières nettes

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Intérêts sur dette senior	(56,0)	—
Intérêts sur autres sources de financement	(8,2)	(33,4)
Intérêts sur titrisation	(15,6)	(20,4)
Intérêts sur location-financement	(6,8)	(5,3)
Amortissements des coûts de transaction	(6,6)	0,4
Variation de juste valeur des dérivés de taux et de change	4,1	6,9
Gain (perte) sur couverture (de taux)	(17,9)	(0,1)
Gain (perte) de change sur dette financière	3,1	—
Coût du financement, net	**(103,9)**	**(51,9)**
Autres produits financiers	8,8	6,2
Rendement attendu des actifs de couverture des avantages du personnel	15,1	13,7
Autres produits financiers	**23,9**	**19,9**
Charge d'actualisation sur engagements au titre des avantages du personnel	(17,4)	(16,8)
Perte de change sur les investissements nets dans des activités à l'étranger[1]	(14,7)	—
Variation de juste valeur des dérivés sur matières premières[2]	(6,0)	—
Autres charges financières	(0,7)	—
Autres charges financières	**(38,8)**	**(16,8)**
Charges financières nettes	**(118,8)**	**(48,8)**

(1) En 2005, les pertes de change incluent 14,7 millions d'euros concernant le remboursement de certains prêts intra-groupe précédemment comptabilisés en tant que composants d'un investissement net dans des activités à l'étranger.

(2) Voir note 15.3 « Risque sur matières premières ».

7. Impôt sur les bénéfices

Jusqu'au 31 décembre 2005, Rexel S.A. et la plupart des filiales françaises formaient un groupe d'intégration fiscale. Depuis le 1er janvier 2006, Rexel S.A. et ses filiales françaises ont intégré le Groupe fiscal de Ray Holding S.A.S., sa société mère française ultime. Rexel utilise également les possibilités de consolidation fiscale dans les pays où de tels régimes existent.

7.1. Charge d'impôt

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Impôt courant	(61,8)	(37,5)
Impôt différé	(20,2)	(26,8)
Charge d'impôt totale	**(82,0)**	**(64,3)**

7.2. Impôt différé actif et passif

Les impôts différés nets proviennent des postes suivants :

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Immobilisations incorporelles	(26,1)	(8,9)
Immobilisations corporelles	6,5	8,6
Actifs financiers	(1,9)	(0,9)
Créances clients	11,3	7,3
Stocks	12,4	11,7
Avantages du personnel	29,6	26,9
Provisions pour risques et charges	6,7	0,2
Coûts de transactions sur la dette	(9,3)	4,9
Autres	9,8	4,8
Pertes fiscales reconnues	74,2	57,5
Impôt différé actif / (passif)	**113,2**	**112,1**
Dépréciation des impôts différés actifs	(73,6)	(57,1)
Impôt différé net actif / (passif)	**39,6**	**55,0**

Une dépréciation de 73,6 millions d'euros a été comptabilisée sur les impôts différés actifs (dont les pertes fiscales antérieures et les autres différences temporelles), suite à l'analyse de leur caractère recouvrable réalisée par entité fiscale en prenant en compte la fin du groupe d'intégration fiscale au niveau de Rexel S.A. France.

7.3. Analyse du taux effectif d'impôt

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Résultat avant impôt	218,2	230,8
Taux d'impôt théorique	*34,93 %*	*35,43 %*
Impôt théorique	76,2	81,8
Effets des déficits fiscaux utilisés et non reconnus	0,6	3,9
Effets des différences de taux d'imposition à l'étranger	(5,8)	(14,8)
Charges non déductibles, revenus non imposables et effet des variations de taux	11,0	(6,6)
Impôt réel	**82,0**	**64,3**
Taux d'impôt effectif	***37,58 %***	***27,85 %***

Le taux d'impôt voté a baissé de 35,43 % en 2004 à 34,93 % en 2005, conformément à la réglementation française.

8. Actifs non courants

8.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

(en millions d'euros)	31 Décembre 2004	Augmentations	Diminutions	Variations de périmètre	Ecart de conversion	Reclassements	31 Décembre 2005
Goodwill[1]	1 262,5	—	—	(32,4)	134,9	(3,5)	1 361,5
Dépréciations	(153,3)	—	—	22,8	(9,2)	—	(139,7)
Goodwill, net	**1 109,2**	**—**	**—**	**(9,6)**	**125,7**	**(3,5)**	**1 221,8**
Logiciels	190,8	20,1	(1,5)	(1,1)	5,1	(21,9)	191,5
Autres actifs incorporels	4,9	0,4	(0,1)	0,2	0,4	(1,6)	4,2
Actifs incorporels	***195,7***	***20,5***	***(1,6)***	***(0,9)***	***5,5***	***(23,5)***	***195,7***
Amortissements cumulés	(92,6)	(18,5)	1,6	1,0	(3,0)	24,4	(87,1)
Dépréciations	*(17,3)*						*(17,3)*
Actifs incorporels, net	**85,8**	**2,0**	**—**	**0,1**	**2,5**	**0,9**	**91,3**

(1) La variation du périmètre de consolidation inclut la cession de Schrack et des activités au Brésil pour respectivement 23,5 millions d'euros et 22,8 millions d'euros, et le goodwill relatif à l'acquisition intervenue en 2005 pour 13,9 millions d'euros (voir note 3.1).

Au 31 décembre 2005, le goodwill a fait l'objet d'un test de dépréciation conformément à la méthodologie décrite dans la note 2.13.1. Le calcul de la valeur recouvrable n'a mis en évidence aucune perte de valeur.

Les flux de trésorerie utilisés dans le calcul de la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie sont basés sur un plan prévisionnel à 3 ans extrapolé sur une période de 5 ans, après prise en compte d'une valeur terminale. Le taux d'actualisation appliqué a été déterminé sur la base du coût moyen pondéré du capital déterminé pays par pays. Un taux de croissance à l'infini de 2 % a été utilisé pour le calcul de la valeur terminale.

Le tableau ci-dessous présente les taux d'actualisation utilisés pour le calcul de la valeur d'utilité :

Europe	6,2 % à 9,9%
Amérique du Nord	7,7 % à 7,9%
Pacifique	9,1 % à 9,8%
Autres opérations	9 %

8.2. Immobilisations corporelles

(en millions d'euros)	31 décembre 2004	Augmentations	Diminutions	Variations de périmètre	Variations de change	Reclassements	31 décembre 2005
Terrains et constructions	181,8	3,9	(6,2)	(4,4)	4,0	0,3	179,4
Matériels et outillages	349,0	29,8	(14,9)	(10,2)	23,2	31,6	408,5
Autres actifs	84,5	4,2	(0,9)	0,3	0,7	(32,0)	56,8
Immobilisations corporelles	***615,3***	***37,9***	***(22,0)***	***(14,3)***	***27,9***	***(0,1)***	***644,7***
Amortissements cumulés	(401,5)	(37,3)	18,4	7,0	(20,6)	0,3	(433,7)
Immobilisations corporelles — net	**213,8**	**0,6**	**(3,6)**	**(7,3)**	**7,3**	**0,2**	**211,0**

8.3. Actifs financiers

(en millions d'euros)	31 Décembre 2004	Augmentations	Diminutions	Variations de périmètre	Variations de change	Reclassements	31 Décembre 2005
Prêts	21,4	1,2	(0,4)		0,1	0,1	22,4
Dépôts	12,5	0,4	(1,4)	(0,9)	0,3	6,1	17,0
Autres actifs financiers	5,8	0,7					6,5
Actifs financiers	**39,7**	**2,3**	**(1,8)**	**(0,9)**	**0,4**	**6,2**	**45,9**

Au 31 décembre 2005, les prêts accordés incluent une créance à paiement différé d'un montant de 18,4 millions d'euros relatifs à la vente de Gardiner le 30 juin 2003, société spécialisée dans la distribution d'équipement de sécurité. Cette créance d'une valeur nominale de 16 millions d'euros et les intérêts rattachés au taux annuel de 6 % sont payables au 30 juin 2012.

Au 31 décembre 2005, les autres actifs financiers incluent la juste valeur des dérivés actifs pour un montant de 6,3 millions d'euros (5,5 millions au 31 Décembre 2004), (voir note 15.1 — couverture de juste valeur).

9. Actifs courants

9.1. Stocks

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Coût	916,9	884,9
Dépréciation	(67,1)	(71,4)
Stocks, net	**849,8**	**813,5**

Les écarts de conversion et les variations du périmètre de consolidation sur l'exercice clos au 31 décembre 2005 représentent respectivement une augmentation de 46,5 millions d'euros et une diminution de 11,6 millions d'euros.

9.2. Créances clients

Les créances clients sont analysées comme suit :

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Valeur nominale	1 576,7	1 433,4
Dépréciation	(69,6)	(73,3)
Créances clients	**1 507,1**	**1 360,1**

Les écarts de conversion et les variations du périmètre de consolidation sur l'exercice clos au 31 décembre 2005 représentent respectivement une augmentation de 71,1 millions d'euros et une diminution de 15,6 millions d'euros.

10. Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Valeurs mobilières de placement	327,0	1,2
Disponibilités	87,5	63,6
Fonds de caisses	1,8	24,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**416,3**	**89,5**

11. Capitaux propres

Capital social et primes

Le Groupe a enregistré les montants suivants en capitaux propres suite à l'émission d'actions ordinaires. Les mouvements du capital et des primes résultent de l'attribution d'un dividende exceptionnel versé le 4 mars 2005 et de l'exercice des stocks options suite à l'offre publique d'achat proposée aux actionnaires minoritaires le 22 avril 2005.

(en millions d'euros)	Capital social	Primes
Début d'exercice	67,8	773,4
Dividende exceptionnel	—	(149,3)
Exercice des stocks options par les employés	0,7	18,5
Fin d'exercice	**68,5**	**642,6**

(nombre d'actions)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Début d'exercice	67 777 367	67 751 511
Exercice des stocks options par les employés	755 294	25 856
Fin d'exercice	**68 532 661**	**67 777 367**

Actions propres

Le coût des actions propres supporté par le Groupe a été inscrit en réserves. Au 31 décembre 2005, le Groupe détient 57 480 actions propres d'un montant total de 1,8 millions d'euros (2,2 millions au 31 décembre 2004).

Dividendes

Les dividendes suivants ont été versés par le Groupe.

Exercice clos au 31 décembre 2005

	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Dividendes par action (en euros)	7,4	0,5
Total *(en millions d'euros)*	**499,7**	**36,6**

Les dividendes versés au cours de l'exercice 2005 correspondent au dividende exceptionnel autorisé par l'Assemblée générale des actionnaires tenue le 20 janvier 2005. Le dividende exceptionnel a été versé le 4 mars 2005.

12. Provisions et autres passifs non courants

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Provisions	68,8	53,0
Participation des salariés	5,8	7,1
Autres passifs non courants	—	0,1
Total provisions et autres passifs	**74,6**	**60,2**

Les variations des provisions sur l'exercice clos le 31 décembre 2005 sont détaillées ci-dessous :

(en millions d'euros)	31 décembre 2004	Dotations	Reprises		Variations de change	Reclassements	31 décembre 2005
			Utilisées	Disponibles			
Provision pour immeubles vacants	2,3	1,3	(1,1)	(0,1)	0,2	0,4	3,0
Provisions pour restructurations	11,0	3,8	(1,9)	(0,8)	1,1	(0,6)	12,6
Provisions pour litiges	29,2	5,7	(3,7)	(0,9)	1,9	10,4	42,6
Autres provisions	10,5	3,5	(2,6)	(0,8)	1,9	(1,9)	10,6
Total provisions	**53,0**	**14,3**	**(9,3)**	**(2,6)**	**5,1**	**8,3**	**68,8**

Les provisions sont principalement liées aux litiges ainsi qu'aux contentieux de nature fiscale. Elles concernent la France, les Etats-Unis et le Canada. Les provisions pour restructuration correspondent essentiellement aux opérations aux Etats-Unis et en Belgique.

13. Provisions pour engagements de retraite et assimilés

13.1. Régimes de retraite

Les avantages du personnel dans le Groupe se présentent sous diverses formes, dont des régimes à cotisations définies et des régimes à prestations définies. Les caractéristiques spécifiques de ces plans varient en fonction des réglementations applicables à chaque pays concerné. Les différents types de plans concernent les régimes de retraite, les indemnités de fin de carrière, les médailles du travail, les départs en retraite anticipés, les couvertures médicales et d'assurance vie accordés aux anciens salariés (y compris les retraités). Les régimes de retraite financés les plus importants concernent essentiellement le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Australie et ne sont pas gérés par Rexel. Les régimes de couverture médicale et d'assurance vie sont également financés.

En Europe continentale, les engagements concernent principalement les indemnités de fin de carrière et les gratifications liées à l'ancienneté (médailles du travail) ; ces régimes ne sont généralement pas financés.

13.1.1. Détail des avantages accordés aux salariés

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Valeur actualisée de l'obligation au titre des régimes à prestations définies	390,0	320,0
Juste valeur des actifs	(253,0)	(203,1)
Valeur actualisée des engagements nets	**137,0**	**116,9**
Gains et pertes actuariels non reconnus	(43,6)	(23,9)
Provision comptabilisée pour les régimes à prestations définies	**93,4**	**93,0**

13.1.2. Charges comptabilisées au compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Coût des services de la période	8,7	8,0
Charges d'intérêts	17,5	16,6
Rendement attendu des actifs	(15,1)	(13,9)
Amortissements des gains et pertes actuariels non reconnus	0,1	2,4
Charges comptabilisées	**11,2**	**13,1**

13.1.3. Réconciliation de la valeur actualisée de l'obligation (DBO) et des actifs dédiés

(en millions d'euros)	Valeur actualisée de l'obligation (DBO)
Début d'exercice	**320,0**
Coût des services	8,7
Charges d'intérêts	17,5
Avantages payés	(17,2)
Contribution salariale	2,3
Gains et pertes actuariels	28,3
Ecart de conversion	33,9
Autres	(3,5)
Fin d'exercice	**390,0**

(en millions d'euros)	Juste valeur des actifs
Début d'exercice	**203,1**
Contribution employeur	14,3
Contribution salariale	2,3
Rendements des actifs	25,1
Avantages payés	(17,2)
Ecart de conversion	25,1
Autres	0,3
Fin d'exercice	**253,0**

13.1.4. Hypothèses actuarielles

Les principales hypothèses actuarielles à la date d'évaluation la plus récente (exprimées en taux moyen pondéré) sont les suivantes :

(en %)	Canada	Etats-Unis	Royaume-Uni	Zone Euro
Taux d'actualisation	5.25	5.50	5.00	4.00
Taux de rendement attendu des actifs	7.75	7.75	7.50	5.00
Taux d'augmentation futur des salaires	3.00	n/a	2.75	3.00
Taux d'augmentation futur des retraites	2.00	n/a	1.75	2.00

13.2. Paiements fondés sur des actions

Plans mis en place par Ray Holding S.A.S. en 2005

Le 28 octobre 2005, Ray Holding S.A.S., la maison mère de Rexel SA, a mis en place un programme de stock options destiné aux principaux managers en vue d'achat d'actions de Ray Holding S.A.S.. Le 30 novembre 2005, un autre accord a été signé avec les employés clés du Groupe. Selon ces programmes, le prix d'exercice correspond à la juste valeur des actions à la date d'attribution des options.

Plans mis en place par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition SCA

Préalablement à son acquisition par Ray Acquisition SCA, des plans de stock-options étaient accordés chaque année aux membres du management de Rexel SA. Le 31 janvier 2005, le Directoire a approuvé l'acquisition accélérée des droits relatifs aux plans d'options soumis à conditions de service, qui existaient à cette date. Ainsi, les détenteurs de ces options ont pu exercer leurs droits à l'occasion de l'offre publique de rachat qui s'est déroulée en avril 2005. Les plans de stock-options soumis à des conditions de performance restent inchangés à l'issue du retrait de la cote de Rexel, et les bénéficiaires continuent d'acquérir des droits.

13.2.1. Clauses et conditions contractuelles

Toutes les options donnent droit à attribution physique d'actions. Les conditions d'attribution sont les suivantes :

Date d'attribution/ayants droit	Nombre d'instruments	Conditions d'attribution	Durée de vie des options
Options attribuées au management avant le 7 novembre 2002[1]	933 943	Conditions de service de 5 ans (1998/99) ou 4 ans (2001/02)	
		Attribution progressive pour 2002	10 ans
Options attribuées au management en 2003	623 413	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Options attribuées au management en 2004	782 790	Conditions de service de 4 ans (attribution progressive) ou conditions de performance basées sur l'Ebitda sur 2 ans	10 ans
Total options attribuées par Rexel S.A. préalablement à son acquisition par Ray Acquisition SCA	2 340 146		
Options attribuées aux principaux managers le 28 octobre 2005	2 711 000	Attribution progressive sur 7 ans, ou bien : (i) modification du contrôle du groupe, ou (ii) introduction en bourse, ou (iii) changement de la structure du capital	10 ans
Options attribuées aux employés clés le 30 novembre 2005	260 550	Attribution progressive sur 4 ans, ou bien : (i) modification du contrôle du groupe, ou (ii) introduction en bourse, ou (iii) changement de la structure du capital	10 ans
Total options attribuées en 2005	2 971 550		

(1) Les principes de reconnaissance et d'évaluation énoncés par la norme IFRS 2 ont été appliqués pour les attributions d'options intervenues après le 7 novembre 2002 conformément aux normes IFRS 1 et IFRS 2.

13.2.2. Nombre de stock options (évolution)

Le nombre de stock options est détaillé ci-dessous :

(Nombre d'options)	Plans 2005	Plans 2004	Plans 2003	Plans avant le 7 Novembre 2002
Options existantes en début d'exercice	**—**	**762 081**	**574 029**	**691 244**
Renonciations sur la période	—	(10 173)	(6 122)	(298 947)
Exercices sur la période	—	(429 593)	(325 701)	—
Ajustements sur la période[1]	—	184 987	146 866	163 518
Attributions sur la période	2 971 550	—	—	—
Options existantes en fin d'exercice	**2 971 550**	**507 302**	**389 072**	**555 815**
Options exerçables en fin d'exercice	—	345 461	374 444	555 815

(1) Nombre d'options ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

13.2.3. Hypothèses et juste valeur des stocks options

La juste valeur des services reçus en contrepartie des stock-options attribuées est évaluée par référence à la juste valeur des options attribuées. L'estimation de la juste valeur des services reçus est mesurée par un modèle de valorisation d'options. La durée de vie estimée de l'option est une donnée prise en compte dans le modèle de valorisation.

Le modèle binomial a été utilisé pour les plans 2005 afin de refléter les caractéristiques de ces plans. Des hypothèses d'exercice anticipé ont été introduites dans le modèle binomial.

Hypothèses et juste valeur des stocks options	Plans 2005	Plans 2004	Plans 2003
Juste valeur à la date d'évaluation	19,5 %	23,5 %	23,1 %
Modèle d'évaluation	Binomial	Black & Scholes	Black & Scholes
Prix de l'action	10 €	35,24 €	26,89 €
Prix d'exercice initial	10 €	35,26 €	26,75 €
Prix d'exercice ajusté[1]		28,49 €	21,61 €
Volatilité attendue (moyenne pondérée des volatilités pour le modèle binomial)[2]	45 %	28 %	28 %
Durée de vie de l'option (moyenne pondérée des durées de vie pour le modèle binomial)	2,3 à 2,4 ans	5 ans	5 ans
Taux de distribution	—	2,5 %	2,5 %
Taux sans risque (basé sur les bons du trésor)	3,15 %	3,56 %	3,17 %

(1) Ajusté suite à la distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 499,7 millions d'euros réalisée le 4 mars 2005.

(2) La volatilité attendue pour le plan 2005 est basée sur la volatilité historique observée sur le marché, et ajustée pour prendre en compte la nouvelle structure financière.

13.2.4. Charges comptabilisées au compte de résultat

(en millions d'euros)	2005	2004
Stock options attribués préalablement à l'acquisition par Ray Acquisition S.C.A.	7.0	2.0
Stock options attribués en 2005	0.5	—
Total des charges relatives aux paiements basés sur des actions	7.5	2.0
Dont :		
— charges comptabilisées en charges de personnel	1.0	2.0
— charges comptabilisées en autres charges	6.5	—

Au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2005, le Groupe a comptabilisé une charge de 7,5 millions d'euros relative à la juste valeur des stocks options (exercice clos au 31 décembre 2004 : 2 millions d'euros), qui se décompose comme suit : 6,5 millions d'euros au titre de l'acquisition accélérée des droits sur les plans d'options émis en 2003 et 2004 ; 0,5 million d'euros au titre des options soumises à conditions de performance, toujours en vigueur après l'offre publique de rachat des minoritaires et 0,5 million d'euros au titre des options attribuées en 2005. Les charges relatives à l'acquisition accélérée des droits sur les plans 2003 et 2004 ont été comptabilisées au compte de résultat dans le poste « autres charges » en tant que coût lié à la cession.

14. Endettement financier

Cette note fournit des informations sur l'endettement financier au 31 décembre 2005. L'endettement financier inclut les dettes portant intérêts, emprunts et intérêts courus nets des coûts de transaction.

14.1. Endettement financier net

(en millions d'euros)	31 décembre 2005			31 décembre 2004
	Courant	Non courant	Total	
Obligations	—	52,0	52,0	50,9
Emprunts auprès des établissements de crédit	5,4	8,8	14,2	261,5
Dette senior[1]	26,6	1 027,2	1 053,8	—
Concours bancaires et autres emprunts	37,9	—	37,9	45,2
Titrisation	8,4	716,8	725,2	749,9
Location financement	25,0	74,6	99,6	131,0
Moins coûts de transaction	—	(52,0)	(52,0)	(3,3)
Montant inscrit au passif	**103,3**	**1 827,4**	**1 930,7**	**1 235,2**
Trésorerie et équivalents de trésorerie			(416,9)	(89,5)
Endettement financier net			**1 513,8**	**1 145,7**

(1) Dont intérêts courus pour un montant de 4,1 millions d'euros.

Evolution de l'endettement financier net

Au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2005, l'endettement financier net a évolué de la façon suivante :

(en millions d'euros)	
Début d'exercice	**1 145,7**
Produits nets de l'émission de la dette senior	1 011,8
Moins coûts de transaction	(58,6)
Remboursements nets	(375,5)
Variation nette du passif financier	***577,7***
Variation de trésorerie et équivalents de trésorerie	(323,5)
Ecart de conversion	112,2
Autres variations	1,7
Fin d'exercice	**1 513,8**

Dans le cadre de l'acquisition des actions Rexel du 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a conclu un contrat de dette senior (« Senior Credit Agreement ») s'élevant à 2 427 millions d'euros, sur lesquels 2 251 millions d'euros peuvent être tirés par Rexel S.A. et ses filiales sous diverses formes.

Ces facilités de crédit ont par la suite été utilisées par Rexel S.A. pour rembourser les dettes à long terme existantes à la date d'acquisition ainsi que pour refinancer les accords de titrisation antérieurs à la date d'acquisition.

Depuis l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition le 16 mars 2005, les emprunts existant avant l'acquisition et soumis à une clause de remboursement anticipé en cas de changement de contrôle ont été remboursés en totalité. Ces facilités concernaient principalement deux lignes de crédit syndiqué multidevises, de 500 millions et 450 millions d'euros respectivement. Au 31 décembre 2004, la part tirée sur chaque ligne de crédit s'élevait respectivement à 114,5 millions et 100 millions d'euros. Ces deux crédits ont été refinancés par des tirages sur la dette senior décrits ci-dessous :

14.1.1. Dette senior

Dans le cadre de l'acquisition de Rexel, Ray Acquisition S.C.A. a contracté une dette senior d'un montant total maximum de 2 427 millions d'euros, composé de cinq lignes de crédit, un crédit revolving (Revolving Credit Facility « RCF ») et une ligne destinée à refinancer les programmes de titrisation (Borrowing Base Facility « BBF »). Bien que Ray Acquisition S.C.A. soit le souscripteur,

Rexel et certaines de ses filiales peuvent disposer de la plupart des crédits. Les facilités de la dette senior sont les suivantes :

Lignes de crédit (Term Loan)	Tranche	Engagement	Souscripteur	Solde restant du au 31 décembre 2005[1]	Échéance	Taux
A	1	76,0	Ray Acquisition S.C.A.	76,0	16/03/2001	3M Euribor + 2,25%
Revolver	RCF	100,0	Ray Acquisition S.C.A.	32,5	16/03/2012	3M Euribor + 2,25%
Sous total Ray Acquisition		**176,0**		**108,5**		
A	2A	158,0	Rexel	155,7	16/03/2010	3M Euribor/Libor[2] + 2,25%
		20,0	Rexel Inc.	22,8	16/03/2010	3M Libor[2] + 2,25%
	2B	86,0	Rexel North America	101,2	16/03/2012	3M Libor[2] + 2,25%
	2C	62,0	Rexel	64,9	16/03/2012	3M Libor[2] + 2,25%
B	B1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2013	3M Euribor + 2,75%
		95,0	Rexel Inc.	108,4	16/03/2013	3M Libor[2] + 2,75%
	B2	55,0	Rexel North America	64,8	16/03/2013	3M Libor[2] + 2,75%
C	C1	150,0	Rexel	150,0	16/03/2014	3M Euribor + 3,25%
		95,0	Rexel Inc.	108,4	16/03/2014	3M Libor[2] + 3,25%
	C2	55,0	Rexel North America	64,8	16/03/2014	3M Libor[2] + 3,25%
D	D	200,0	Rexel		16/03/2012	3M Euribor + 2,25%
E	E[4]	125,0	Rexel		16/03/2008	3M Euribor + 1,50%
Revolver	RCF[5]	200,0	Rexel		16/03/2012	3M Euribor + 2,25%
BBF	BBF[6]	800,0	Rexel & subsidiaries	58,7	16/03/2012	3M Euribor/Libor[2] + 0,75%[3]
Sous total Rexel		**2 251,0**		**1 049,7**		
TOTAL		**2 427,0**		**1 158,2**		

(1) Les tirages réalisés par les filiales étrangères peuvent être plus élevés que l'engagement initial en raison de la fluctuation des taux de change entre la date de l'engagement et le 31 décembre 2005.

(2) Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(3) Spread de 0,75 % jusqu'au 16 mars 2006, 1,50 % du 16 mars 2006 au 16 mars 2007 et 2,25 % au-delà. Le taux Libor applicable est celui de la devise concernée.

(4) En mai 2005, la ligne E initialement dédiée au financement du prélèvement du dividende exceptionnel d'un montant de 499,7 millions d'euros a été annulée ; la créance relative au prélèvement exceptionnel sur cette distribution a été cédée à une banque par « cession Dailly ».

(5) Sur lequel la part utilisée par le biais de lettres de crédit se monte à 39 millions d'euros.

(6) Réduit à 71,3 millions d'euros suite à la modification de la titrisation américaine datant du 18 septembre 2005 pour 220 millions de dollars et à la mise en place de programmes de titrisation en France et au Canada pour respectivement 450 millions d'euros le 21 novembre 2005 et pour CAD 140 millions de dollars canadiens le 15 décembre 2005.

Cautions et garanties relatives au contrat de crédit senior

Pour garantir ses obligations liées à la dette senior, Ray Acquisition S.C.A. a octroyé aux créanciers un nantissement sur les actions Rexel qu'il détient.

La dette senior est également garantie par Rexel et ses filiales en Australie, Canada, France, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Suède, Suisse, Etats-Unis et Royaume-Uni. Les filiales ont également consenti des garanties par le nantissement d'actions du capital et accordé des sûretés sur les principaux actifs, contrats, emprunts intragroupe, créances (autres que celles faisant partie d'un programme de titrisation), comptes bancaires, droits de propriété intellectuelle et immobilisations en pleine propriété.

Au 31 décembre 2005, les montants tirés sur la dette senior s'élèvent à 1 158,2 millions d'euros.

Engagements

L'accord sur la dette senior est soumis au respect de certains engagements financiers de la part de Ray Acquisition S.C.A., qui imposent à Ray Acquisition S.C.A. et ses filiales consolidées de respecter des ratios financiers spécifiques. Les engagements sont mesurés sur la base des données des états financiers ajustés conformément aux clauses de l'accord du crédit senior. Ces ajustements, principalement relatifs aux éléments non cash et non récurrents, incluent notamment les charges de restructuration, les ajustements de juste valeur, les écarts de conversion relatifs à l'endettement. Au 31 décembre 2005, tous les engagements ont été respectés par Ray Acquisition S.C.A.

— Le ratio EBITDA (Résultat avant intérêts, impôts, amortissements et provisions) sur Charges d'Intérêts (« *Interest Cover* ») ne doit pas être inférieur aux ratios indiqués ci-dessous :

31 décembre 2005	1,73:1
31 mars 2006	1,73:1
30 juin 2006	1,78:1
30 septembre 2006	1,78:1

31 décembre 2006	1,83:1
31 mars 2007	1,83:1
30 juin 2007	1,92:1
30 septembre 2007	1,92:1
31 décembre 2007	2,00:1
31 mars 2008	2,00:1
30 juin 2008	2,10:1
30 septembre 2008	2,10:1
31 décembre 2008	2,20:1
31 mars 2009	2,20:1
30 juin 2009	2,32:1
30 septembre 2009	2,32:1
31 décembre 2009	2,44:1
31 mars 2010	2,44:1
30 juin 2010	2,58:1
30 septembre 2010	2,58:1
31 décembre 2010	2,71:1
31 mars 2011	2,71:1
30 juin 2011	2,86:1
30 septembre 2011	2,86:1
31 décembre 2011	3,02:1
31 mars 2012	3,02:1
30 juin 2012	3,26:1
30 septembre 2012	3,26:1
31 décembre 2012	3,51:1
31 mars 2013	3,51:1
30 juin 2013	3,75:1
30 septembre 2013	3,75:1
31 décembre 2013	4,00:1
Trimestres suivants	4,00:1

— Le ratio des Flux de trésorerie ajustés comparé au Service de la Dette (« *Fixed Charge Cover* »), pour chaque trimestre à compter du 31 décembre 2005, ne doit pas être inférieur à 1:1. Les flux de trésorerie ajustés sont définis par l'EBITDA ajusté des variations du besoin en fonds de roulement et après déduction de certains éléments tels que les charges inhabituelles et non récurrentes décaissées, les dépenses d'investissements, et l'impôt sur le résultat. Le Service de la Dette correspond au total des charges d'intérêts (incluant les intérêts relatifs aux contrats de location financement) et des remboursements contractuels des emprunts.

— Le ratio Endettement financier sur EBITDA (« *Debt Cover* ») ne doit pas être supérieur aux ratios décrits ci-dessous :

31 décembre 2005	8,15:1
31 mars 2006	8,15:1
30 juin 2006	7,90:1
30 septembre 2006	7,90:1
31 décembre 2006	7,40:1
31 mars 2007	7,40:1
30 juin 2007	7,00:1
30 septembre 2007	7,00:1
31 décembre 2007	6,25:1
31 mars 2008	6,25:1
30 juin 2008	5,90:1
30 septembre 2008	5,90:1
31 décembre 2008	5,55:1
31 mars 2009	5,55:1
30 juin 2009	5,20:1

30 septembre 2009	5,20:1
31 décembre 2009	4,85:1
31 mars 2010	4,85:1
30 juin 2010	4,55:1
30 septembre 2010	4,55:1
31 décembre 2010	4,20:1
31 mars 2011	4,20:1
30 juin 2011	3,85:1
30 septembre 2011	3,85:1
31 décembre 2011	3,50:1
Trimestres suivants	3,50:1

— De plus, les dépenses d'investissement ne doivent pas être supérieures aux seuils ci-dessous (hors effet de croissance externe) :

Fin de période	en millions d'euros
31 décembre 2005	65,0
31 décembre 2006	67,5
31 décembre 2007	70,0
31 décembre 2008	70,0
31 décembre 2009	72,5
31 décembre 2010	75,0
31 décembre 2011	75,0
31 décembre 2012	77,5
31 décembre 2013	80,0
31 décembre 2014	85,0
Trimestres suivants	85,0

14.1.2. Titrisation

Suite à l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A., la plupart des programmes de titrisation qui avaient été mis en place par le passé ont été annulés et refinancés par la Borrowing Base Facility (BBF) au titre du contrat de crédit senior.

Au cours du quatrième trimestre 2005, le Groupe a mis en place de nouveaux programmes de titrisation de créances pour les opérations en France et au Canada pour 7 ans. Le 21 novembre 2005, le programme français a été conclu. Le financement perçu suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 450 millions d'euros porte intérêt au taux Euribor 1 mois plus commissions et autres frais.

Le programme canadien a été conclu le 14 décembre 2005. La somme levée suite à la cession des créances est d'un montant maximum de 140 millions de dollars canadiens et porte intérêt au taux des emprunts d'entreprises canadiennes, plus commissions et autres frais.

Suite à la mise en place de ces programmes de titrisation, les sommes disponibles par le biais de l'emprunt lié à l'accord de dette senior ont été réduites à 58,7 millions d'euros au 31 décembre 2005 et la somme maximum disponible a été réduite à 71,3 millions d'euros.

Les caractéristiques des programmes de titrisation sont synthétisées dans le tableau suivant :

	(en millions de devises locales)				*(en millions d'euros)*		
Programme	**Devises**	**Engagements**	**Sommes tirées au 31 décembre 2005**	**Montant des créances nanties au 31 décembre 2005**	**Restant du au 31 décembre 2005**	**Échéance**	**Taux**
France	EUR	450,0	440,4	516,7	440,4	20/11/2012	1M Euribor + commission
Etats-Unis	USD	220,0	220,0	339,4	187,0	17/09/2012	US commercial paper + commission
Canada	CAD	140,0	122,6	197,4	89,4	13/12/2012	Canadian commercial paper + commission
TOTAL					716,8		

En complément à ce programme de titrisation, le groupe a poursuivi son programme d'affacturage en Italie pour 8,4 millions d'euros, mis en place avant l'acquisition de Rexel S.A. par Ray Acquisition S.C.A.

Ces programmes sont soumis à certains engagements concernant la qualité du portefeuille de créances incluant la dilution (ratio avoirs sur créances éligibles), le retard et le défaut de paiement (ces ratios sont calculés respectivement par comparaison des créances douteuses et impayées avec les créances éligibles).

14.1.3. Endettement pré-acquisition

Avant l'acquisition, l'endettement au 31 décembre 2005 est principalement composé de :

— Emprunt obligataire d'un montant de 45,7 millions d'euros (à l'origine 300 millions de francs) indexé sur le prix de l'action Rexel, à échéance du 11 mars 2008, avec un prix minimum de 185,83 euros (1 219 francs) et un maximum de 396,67 euros (2 600 francs) par obligation, selon les performances de l'action Rexel. Le risque de taux attaché à l'emprunt a été couvert par un swap payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 %. Rexel a choisi de comptabiliser cet emprunt selon le modèle de couverture de juste valeur comme la norme IAS 39 le permet. Au 31 décembre 2005, le coût amorti de l'emprunt (nominal) s'élève à 45,7 millions d'euros et la juste valeur est estimée à 52 millions d'euros.

— Contrats de location financement d'un montant de 99,6 millions d'euros au 31 décembre 2005 relatifs aux biens immobiliers et au matériel informatique.

14.2. Remboursements

L'échéancier de remboursements contractuels des dettes financières est le suivant :

(en millions d'euros)	**31 décembre 2005**
Échéances :	
Un an	103,4
Deux ans	46,5
Trois ans	107,5
Quatre ans	45,7
Cinq ans	20,6
Au-delà	1 607,0
Total à rembourser	**1 930,7**

14.3. Analyse par devise

Le remboursement des dettes financières par devise s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	**31 décembre 2005**
Euro	932,5
Dollar US	432,7
Dollar canadien	323,3
Dollar australien	118,1
Livre Sterling	38,2
Couronne suédoise	71,4
Autres devises	14,5
Total dettes financières	**1 930,7**

14.4. Analyse par type de taux

(en millions d'euros)	31 décembre 2005
Taux fixe avant couverture	7,5
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	1 426,4
Taux fixe après couverture	*1 433,9*
Contrats de location financement à taux fixe	59,0
Sous total taux fixe après couverture	**1 492,9**
Taux variable avant couverture	1 864,2
Swaps receveurs du taux variable et payeurs du taux fixe	(1 426,4)
Sous total taux variable après couverture	**437,8**
Total dettes financières	**1 930,7**

15. Instruments financiers

15.1. Couverture du risque de taux

Le Groupe s'assure qu'environ 80 % du risque net d'exposition aux fluctuations des taux d'intérêt sur ces emprunts est à taux fixe. Les swaps de taux, libellés en euros, dollars US, dollars canadien, dollars australien, couronne suédoise et livre sterling ont été souscrits afin de rechercher l'équilibre entre taux fixe et taux variable en ligne avec la politique du Groupe. Les swaps tombent à échéance au cours des cinq prochaines années, et suivent ou précèdent l'échéance des emprunts couverts. Le Groupe a l'intention de renouveler les swaps de façon à couvrir intégralement la dette sous-jacente jusqu'à maturité. La plupart des swaps de taux sont payeurs du taux fixe entre 2,55 % et 6,10 %, en fonction des devises.

Les swaps payeurs du taux fixe sont classés en instruments de couverture de flux de trésorerie et évalués à la juste valeur. Les swaps payeurs du taux variable sont classés en instruments de couverture de juste valeur et évalués à la juste valeur.

Juste valeur des dérivés de taux au 31 décembre 2005 :

Dérivés de couverture de juste valeur

	Total nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur *(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor − 0,08 %	6,3
Total	**45,7**			**6,3**

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel (voir note 12 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 % et reçoit le prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur ainsi que les passifs sous-jacents sont comptabilisés en « charges financières nettes ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, représentent un produit de 0,8 million d'euros, compensant la perte résultant de la variation de juste valeur de la dette financière correspondante.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal en devise	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swap payeur du taux fixe				
Euro	733,0	3M Euribor	3,06 %	(1,0)
Dollar américain	337,0	3M Libor	4,57 %	1,4
Dollar canadien	344,0	3M Libor	3,77 %	1,6
Couronne suédoise	430,0	3M Stibor	3,36 %	(0,2)
Dollar australien	124,0	3M Libor	6,10 %	(1,6)
Livre sterling	23,5	3M Libor	5,09 %	(0,8)
Total				**(0,6)**

Au 31 décembre 2005, le montant nominal total des swaps de couverture de flux de trésorerie est de 1 426,4 millions d'euros. Les variations de juste valeur des instruments de couverture de flux de trésorerie pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 sont comptabilisées en diminution des capitaux propres et s'élèvent à 0,8 millions d'euros (avant impôt).

Juste valeur des dérivés de taux au 31 décembre 2004 :

Dérivés de couverture de juste valeur

(en millions d'euros)	Nominal	Taux moyen pondéré fixe reçu	Taux variable payé	Juste valeur
Swaps payeurs du taux variable				
Euro	45,7	(1)	3M Euribor−0.08 %	5,1
Euro	31,7	4,40 %	6M Euribor+0.33 %	0,4
Euro	2,4	5,25 %	3M Euribor	—
Total	79,8			5,5

(1) Concerne l'émission de l'emprunt obligataire 1998 d'un montant de 45,7 millions d'euros indexé sur la valeur de l'action Rexel. Cet emprunt a fait l'objet d'un equity swap pour faire face au risque lié à l'évolution de la valeur de l'action Rexel (voir note 12 pour la description des caractéristiques de l'emprunt). Cet equity swap est payeur EURIBOR 3 mois moins 0,08 % et receveur du prix de remboursement à l'échéance de l'obligation indexée. Il est qualifié de couverture de juste valeur.

Les variations de juste valeur des dérivés destinés à couvrir les variations de juste valeur des passifs sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des dérivés de couverture de juste valeur ainsi que des passifs sous-jacents sont comptabilisées en « charges financières nettes ». Les variations de juste valeur des swaps de taux pour l'exercice clos au 31 décembre 2004, représentent un produit de 5,5 millions d'euros, compensant la perte résultant de la variation de juste valeur de la dette financière correspondante.

Dérivés de couverture de flux de trésorerie

	Total nominal	Taux variable reçu	Taux moyen pondéré fixe payé	Juste valeur
	(en millions de devises)			*(en millions d'euros)*
Swaps payeurs du taux fixe				
Euro	300,0(1)	3M Euribor	5,20 %	(7,7)
USD	35,0	3M Libor	1,97 %	—
Options(*)				
Euro	380,0	3M Euribor	3,04 %	(0,2)
USD	105,0	3M Libor	2,83 %	—
CAD	50,0	3M Libor	3,25 %	—
Total				(7,9)

(1) Les swaps ne qualifiant pas pour la comptabilité de couverture ont été résiliés le 14 mars 2005 avec un paiement de 6,8 millions d'euros comptabilisé en « charges financières nettes » au compte de résultat.

(*) Les options existantes au 31 décembre 2004 et éligibles à la comptabilité de couverture » selon les normes IFRS sont de simples collars vanille avec montants nominaux symétriques.

Au 31 décembre 2004, le montant nominal des instruments de couverture de flux de trésorerie s'élève à 325,7 millions d'euros pour les swaps payeurs du taux fixe et 487,5 millions d'euros pour les options soit un nominal total de 813,1 millions d'euros.

Concernant les instruments de couverture de flux de trésorerie, les variations de juste valeur au 31 décembre 2004 sont comptabilisées au compte de résultat pour un montant total de (7,7) millions d'euros (ce montant correspond aux swaps payeurs du taux fixe). Ces swaps payeurs du taux fixe n'étaient pas éligibles à la comptabilité de couverture selon la norme IAS 39. Les variations de juste valeur des options éligibles à la comptabilité de couverture selon IAS 39 ont été comptabilisées en diminution des capitaux pour un montant de (0,2) million d'euros.

15.2. Couverture du risque de change

En raison du caractère local des activités de Rexel, les entités sont rarement exposées au risque de change, leurs dettes et créances étant libellées dans la devise locale. Le risque de change est couvert uniquement par des achats/ventes à terme pour des montants limités et à échéance court terme.

L'utilisation d'autres instruments de couverture du risque de change est limitée à la couverture du risque de change résultant du financement du/par les entités du Groupe par/de la maison mère dans leur devise locale. Le risque est géré uniquement par des contrats de change à terme.

Reconnaissance des actifs et passifs

Les variations de juste valeur des contrats de change à terme qui couvrent naturellement des actifs et passifs monétaires libellés en devise étrangère et pour lesquels la comptabilité de couverture n'est pas appliquée sont comptabilisées en résultat. Les variations de juste valeur des contrats à terme ainsi que les gains et pertes de change relatifs à des éléments monétaires sont comptabilisés en "charges financières nettes".

Pour l'exercice clos au 31 décembre 2005, les variations de juste valeur sur les contrats à terme comptabilisées en résultat en « charges financières nettes » s'élèvent à 3,6 millions d'euros. L'impact à été intégralement compensé par les pertes de change sur les actifs et passifs couverts.

Juste valeur

Au 31 décembre 2005, la valeur nette comptable et la juste valeur des instruments financiers de couverture du risque de change s'élèvent respectivement à 10,4 millions d'euros (vente à terme) et (0,1) million d'euros (au 31 décembre 2004 : valeur nette comptable de 27,4 millions d'euros (achat à terme) avec une juste valeur de 2,5 millions d'euros).

15.3. Risque sur les matières premières

En juin 2005, Rexel a souscrit un contrat d'option de vente sur le cuivre afin de couvrir les effets défavorables d'une diminution du prix du cuivre et des câbles sur la marge opérationnelle. Ces options de ventes couvrent la période de janvier 2006 à juin 2007. La prime payée s'élève à 6,1 millions d'euros. Au 31 décembre 2005, la juste valeur de ces options est de 0,1 million d'euros. La variation de juste valeur constitue une charge de 6 millions d'euros comptabilisée en résultat en « charges financières nettes » étant donné que ces instruments ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture selon les normes IFRS.

15.4. Risque de contrepartie

Les instruments financiers pouvant exposer Rexel au risque de contrepartie sont principalement les instruments de couverture et les créances clients. Le risque de contrepartie concernant les créances clients est limité du fait du grand nombre de clients, et de la diversité de leurs activités (installateurs, industries, administrations publiques), et leur dispersion géographique en France et à l'étranger. Le risque de contrepartie concernant les instruments financiers de couverture est également limité du fait de la souscription de swaps de taux et de contrats à terme avec les banques de grande réputation.

16. Litiges et passifs éventuels

Le Groupe peut être partie à des litiges en matière commerciale, sociale, fiscale ou autres dans le cours normal de son activité. Dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de la Société ou l'une de ses filiales, Le Groupe constitue une

provision à cet effet. À la connaissance de Rexel, il n'existe pas d'événement exceptionnel, d'arbitrage ou de litige ayant eu dans un passé récent, ou étant susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité ou le résultat de Rexel. Le Groupe souhaite néanmoins signaler les litiges décrits ci-dessous.

En 2000, Rexel North America Inc, filiale canadienne du Groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, le Groupe a cédé les activités ne faisant pas partie du cœur de métier de Westburne Inc. à une société tierce et a transféré les autres activités de distribution électrique réalisées aux Etats-Unis à sa filiale américaine Rexel Inc.

Dans le cadre de cet accord, Rexel North America Inc. a consenti une garantie de passif susceptible d'engendrer des obligations financières résultant des activités cédées, au titre des réclamations ou des actions instruites avant le 1er juillet 2005 pour des produits vendus avant la cession de ces activités et pour lesquelles l'acquéreur aurait notifié Rexel North America Inc. Les activités de Westburne Inc. cédées par Rexel ont fait l'objet d'assignations devant les tribunaux californiens, ainsi qu'une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ 935 plaintes depuis 1992 de la part de plusieurs milliers de plaignants. Au 31 décembre 2005, seulement 105 poursuites sont en cours et feront l'objet d'une indemnisation de la part de Rexel North America Inc. Dans la plupart des cas, les plaintes résultent de dommages corporels potentiellement provoqués par une exposition à de l'amiante présente dans des produits distribués notamment par ces sociétés cédées, durant les années 1950 à 1970. Les autres défendeurs incluent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits. Rexel est impliqué dans ces poursuites en raison de la garantie de passif évoquée ci-dessus, consentie par Rexel North America Inc. aux acquéreurs des activités non-électriques de Westburne Inc. Le Groupe a contesté ou a l'intention de contester les allégations formulées dans le cadre de ces différentes actions. Rexel considère que le risque de mise en jeu de sa responsabilité est limité, dans la mesure où la responsabilité liée à la présence d'amiante dans des produits qu'il distribue incombe principalement à leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des sommes peu importantes qui ont été substantiellement couvertes par les polices d'assurance du Groupe. Selon les estimations de Rexel, il est probable que la plupart des autres réclamations seront également rejetées ou seront indemnisées pour des montants couverts partiellement ou en totalité par ses polices d'assurance.

Rexel Inc. a été assigné, conjointement à plus de 100 autres sociétés tierces, dans le cadre d'une soixantaine de procédures regroupant plusieurs centaines de demandeurs en Louisiane, ainsi que dans onze poursuites comparables impliquant treize plaignants dans l'état de New York, au New Jersey, en Californie et au Texas. Au 31 décembre 2005, Rexel a été acquitté pour les poursuites au New Jersey et au Texas. Concernant les 11 affaires évoquées ci-dessous, seulement 4 sont encore en cours dans les états de New York et Californie. Dans la plupart des cas de Louisiane, il est généralement allégué que les employés des entreprises de Westburne Supply Inc. reprises par Rexel ont effectué des travaux dans les locaux de sociétés tierces en présence des demandeurs, entre les années 1950 et 1970.

Les plaintes concernent généralement des dommages corporels soit disant causés par une exposition à l'amiante dégagée dans l'air lors des travaux. Dans ces cas, les autres défendeurs ne sont pas des sociétés affiliées à Rexel et comprennent notamment les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments en cause ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Le Groupe a contesté ou a l'intention de contester les allégations formulées dans le cadre de ces différentes actions. Rexel considère que la responsabilité éventuellement encourue au titre de ces procédures est principalement imputable aux autres parties, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux. Les montants que Rexel serait amené, le cas échéant, à supporter, sont difficilement quantifiables. Rexel considère que sa responsabilité n'est qu'éventuelle. Par ailleurs, le Groupe estime que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges est limité. Au cours du second trimestre 2005, un accord de « coût partagé » a été conclu avec tous les assureurs de la SKRLA dans le but d'indemniser Rexel Inc. pour une part importante des montants éventuels qu'elle serait susceptible de payer.

Bien que le Groupe considère que ces litiges n'auront pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, il ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard.

En plus des poursuites décrites ci-dessus, le Groupe a donné des garanties dans le cadre de certaines transactions. A cette date, ces garanties n'ont pas été mises en oeuvre.

Litiges environnementaux

En vertu d'un contrat conclu le 28 février 2003 avec la société Ashtenne, une société immobilière, relatif à la cession-bail de 45 sites en Europe, le Groupe s'est engagé à indemniser l'acquéreur pour tous les préjudices environnementaux, liés à toutes réclamations d'un tiers ou d'une injonction gouvernementale. Cette garantie est donnée pour un montant maximum de 4 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble des immeubles vendus avec un seuil minimum de trente mille euros. Cet engagement expire dans les 5 ans suivants la date de fin du contrat de location.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Gardiner

Dans le cadre de la cession de la société Gardiner au fonds d'investissement Electra Partners, le Groupe a accordé à l'acquéreur une garantie de passif fiscal expirant le 30 juin 2010. Ces garanties ont été octroyées pour des montants maximum de 60 millions d'euros avec un seuil minimum de 1 million d'euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de Schrack et ses filiales

Conformément à l'accord de cession de la société Schrack et de ses filiales conclu avec Hannover Finanz, le Groupe a octroyé des garanties sur les actifs et passifs transférés à l'acquéreur. Dans le cas où le Groupe viendrait à manquer à ses obligations, Hannover Finanz serait en droit de demander une réduction de prix pour couvrir les éventuels préjudices. Les garanties expirent 24 mois après la date de clôture du 31 août 2005 et 48 mois après s'il s'agit de problèmes fiscaux. Les garanties données sont limitées à 7 millions d'euros avec un montant minimum de 0,1 million d'euros. De plus, le Groupe a accordé des garanties à l'acquéreur au titre des réclamations clients au titre des produits défaillants livrés jusqu'à la date de cession. Ces garanties sont limitées à 15 millions d'euros et expirent dans les 24 mois suivant la date de clôture.

17. Parties liées

Rémunération des dirigeants

Les membres du conseil d'administration ne reçoivent aucune rémunération au titre d'un contrat de travail à l'exception du président du conseil d'administration, qui perçoit une rémunération sous forme d'avantage à court terme, avantages en nature, avantages postérieurs à l'emploi et avantages en capitaux propres.

Les avantages à court terme sont composés (i) d'une rémunération fixe ou variable pour respectivement 0,8 million d'euros et 0,4 million (31 décembre 2004, 0,7 million d'euros et 0,1 million d'euros), (ii) un bonus relatif à la cession de Rexel par PPR pour 3,1 millions d'euros (sur lesquels 2,8 millions d'euros concernent le bonus spécial décrit ci-dessous) et (iii) et des stocks-options accordées en 2003 et 2004 pour respectivement 86 702 et 71 233 options (voir description de ces plans dans la note 13.2).

De plus, le Président bénéficie d'une indemnité contractuelle en cas de licenciement équivalente à 24 mois de salaire et un plan de retraite chapeau mis en place le 31 mai 2005 pour certains cadres supérieurs de Ray Acquisition S.C.A. La dotation annuelle au titre de la provision constituée pour ce plan représente 2,5 % des rémunérations de référence (définies comme étant les 3 dernières années de rémunération, i.e. salaire et bonus) par année de service, limité à 12,5 % des rémunérations de référence.

Plan d'intéressement du management

Rexel et PPR ont conclu un plan d'intéressement du management dans lequel certains responsables et employés de Rexel ont droit à un bonus spécial à la vente de la participation de PPR dans Rexel à Ray Acquisition S.C.A. Ces bonus récompensent les efforts des managers dans le cadre de la cession et la période de transition qui s'ensuit. 30 % de ces bonus sont à la charge de Rexel et 70 % à la charge de PPR. Les bonus ont concerné 12 personnes, dont le président du conseil d'administration. Le montant total de ces bonus s'élève 9,9 millions d'euros (hors charges salariales). Le montant supporté par Rexel en 2004 s'élève à 3,6 millions d'euros (en tenant compte des charges sociales mais hors TVA).

Accord de prestation de services

Rexel et sa maison mère Ray Acquisition S.C.A. ont conclu un accord de prestation de services le 30 mars 2005 par lequel Rexel Développement, une filiale de Rexel, fournit à Ray Acquisition S.C.A.

certains services dans les domaines du marketing, des achats, de l'informatique, des ressources humaines, de la communication et de la finance. Ces services permettent à Ray Acquisition S.C.A. de gérer les opérations de Rexel. Conformément à cet accord, Rexel a facturé un montant de 20,6 millions d'euros à Ray Acquisition pour l'année 2005.

Accord de management services

Ray Acquisition S.C.A. et les filiales de Rexel ont conclu un accord de management services le 30 mars 2005 par lequel Ray Acquisition S.C.A. fournit certains services relatifs à la politique opérationnelle et financière du Groupe. Conformément à cet accord, Ray Acquisition a facturé à Rexel et ses filiales un montant de 22,8 millions d'euros, dont 1,6 millions d'euros sont dus au 31 décembre 2005.

Coûts de transactions financières

Ray Acquisition S.C.A., la société mère du Groupe, a supporté certains coûts de transactions dans le cadre de l'accord de financement. Ces coûts ont été refacturés aux filiales de Rexel qui ont bénéficié des fonds levés (21,6 millions d'euros).

Accord de souscription d'actions

Le 30 juin 2005, Rexdir, une entité ad hoc créée pour gérer l'investissement de plusieurs cadres dirigeants du Groupe dans l'opération de LBO sur Rexel et initiée par un consortium de fonds d'investissement, a été autorisée à souscrire des actions avec bons de souscription d'actions (ABSA) de Ray Holding S.A.S., la maison mère française de Rexel S.A. 304 404 ABSA ont été émis par Ray Holding et souscrites par Rexdir pour un montant de 4,7 millions d'euros. L'exercice des bons attachés aux actions est conditionné par la réalisation d'un taux interne de retour sur investissement déterminé, lors du désinvestissement de Rexel par ses actionnaires.

18. Engagements contractuels

Le tableau ci-dessous présente les échéances des dettes financières, contrats de location simple, et contrats de prestation de services :

	Total	2006	2007	2008	2009	> à 2009
Dettes financières[(1)]	1 930,7	103,4	46,5	107,5	45,7	1 627,6
Contrats de location simple	354,3	101,6	76,9	56,3	40,0	79,5
Contrats de prestation de services	154,5	28,6	27,7	24,9	18,5	54,8

(1) Dont location-financement.

Engagements sur contrat de location simple

Le tableau ci-dessus présente les paiements minimums au titre des contrats de location simple non résiliables pour les immeubles et installations dont l'échéance est supérieure à 1 an.

Les dépenses totales sur contrats de location simple s'élèvent à 114,2 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2005 (124,6 millions d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2004).

Contrats de prestation de services non résiliables

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, Rexel a conclu des contrats de prestation de services aux Etats-Unis, en France et au Canada. Ces contrats de services viennent à échéance en 2008 pour le Canada et en 2012 pour la France et les Etats-Unis. Ils comprennent des engagements de paiement et des pénalités pour résiliation anticipée. Le montant des redevances restant à payer au titre de ces contrats de prestation de services s'élevait au 31 décembre 2005 à 154,5 millions d'euros (164,7 millions d'euros au 31 décembre 2004).

Garanties données au banques et autres engagements

Au 31 décembre 2005, les autres engagements incluant les garanties données aux banques et les lettres de crédits s'élèvent à 30,3 millions d'euros (29,4 millions au 31 décembre 2004).

19. Information sectorielle

Rexel exerce son activité dans le domaine de la distribution de matériel électrique qui constitue son unique secteur d'activité. L'information sectorielle est donc organisée en fonction des segments géographiques du Groupe qui constituent le premier niveau d'information sectorielle. Les segments géographiques présentés ont été déterminés par référence aux critères définis par la norme IAS 14.

Rexel a défini les secteurs géographiques comme étant les zones continentales dans lesquelles le Groupe opère. Les opérations dans chaque zone géographique présentent des caractéristiques similaires en termes de modèle économique. Les conditions économiques et de marché sont généralement comparables au sein d'un même continent. Le secteur « autres opérations » inclut les sociétés holdings et les opérations en Amérique latine et en Chine.

Le résultat sectoriel inclut les éléments directement rattachables au segment ainsi que ceux qui peuvent lui être alloués sur une base raisonnable.

Informations par secteur géographique pour les exercices clos au 31 décembre 2005 et 2004

	Europe		Amérique du nord		Pacifique		Autres opérations		Consolidé	
(en millions d'euros)	**2005**	**2004**	**2005**	**2004**	**2005**	**2004**	**2005**	**2004**	**2005**	**2004**
Principaux éléments du compte de résultat										
Ventes nettes	3 919,5	3 710,5	2 736,1	2 404,8	573,3	519,5	148,4	170,1	7 377,3	6 804,9
Résultat opérationnel avant amortissements, autres produits & charges	247,2	218,8	134,6	103,5	36,0	29,6	9,5	2,9	427,3	354,8
Amortissement	(28,5)	(29,8)	(11,4)	(10,8)	(3,7)	(3,5)	(12,0)	(13,4)	(55,6)	(57,5)
Résultat opérationnel avant autres produits & charges	218,7	189,0	123,2	92,7	32,3	26,1	(2,5)	(10,5)	371,7	297,3
Principaux éléments du tableau de flux de trésorerie										
Dépenses d'investissements (nets des cessions)	(29,6)	(19,0)	(16,5)	(12,4)	(2,9)	(2,7)	(0,2)	(0,2)	(49,2)	(34,3)
Principaux éléments du bilan										
Goodwill	312,6	301,3	747,0	638,6	117,5	108,2	44,7	61,1	1 221,8	1 109,2
Actifs non courants (hors impôts différés actifs & Goodwill	187,5	188,6	59,7	47,5	15,8	9,5	85,2	94,3	348,2	339,9
Actifs courants (hors créances d'impôt, trésorerie et équivalents de trésorerie)	1 692,4	1 673,1	756,7	580,2	181,5	168,0	44,6	78,7	2 675,2	2 500,0
Passifs (hors dettes d'impôt et endettement financier)	1 160,8	1 100,0	472,0	324,8	107,1	100,4	58,0	81,1	1 797,9	1 606,3

20. Evénements postérieurs à la clôture

Le 1er février 2006, Rexel a achevé l'acquisition de Elektro-Material A.G., le leader sur le marché suisse de la distribution de matériel électrique. Le montant total de la transaction s'élève à 320 millions de francs suisses. Au travers de cet accord, Rexel a acquis la totalité des actions de la société.

21. Analyse du passage aux normes IFRS

Comme exposé en note 2, ces états financiers constituent les premiers états financiers du Groupe, préparés conformément aux normes IFRS.

Les principes comptables décrits dans la note 2 ont été appliqués pour la préparation des états financiers de l'exercice clos au 31 décembre 2004 et la préparation du bilan d'ouverture IFRS au 1er janvier 2004 (la date de transition du Groupe).

Pour la préparation du bilan d'ouverture et du compte de résultat aux normes IFRS pour l'exercice clos au 31 décembre 2004, le Groupe a retraité les montants publiés auparavant dans les états financiers préparés selon les normes françaises.

Les impacts du passage aux normes IFRS sur la situation et sur les performances financières du Groupe Rexel aux 1er janvier 2004 et 31 décembre 2004 ont été décrits dans le rapport de gestion pour l'exercice clos au 31 décembre 2004 inclus dans le Document de référence enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 2 mars 2005 et dans l'Offering Memorandum déposé le 11 mars 2005 suite à l'émission de la dette senior subordonnée d'un montant de 600 millions

d'euros par Ray Acquisition SCA, la société mère directe de Rexel S.A. Les informations présentées ci-dessous font référence aux informations déjà publiées, afin de fournir des informations sur la transition aux normes IFRS conformément à la norme IFRS 1.

21.1. Description des choix faits dans le cadre de la première adoption des normes IFRS

Rexel est un premier adoptant des normes IFRS, et applique les dispositions transitoires préconisées par la norme IFRS 1 « Première adoption des normes internationales d'information financière ». De manière générale, les normes IFRS doivent être appliquées de manière rétrospective, comme si les normes avaient toujours été appliquées. IFRS 1 inclut un certain nombre d'exemptions et d'exceptions afin de faciliter la première adoption des normes. Le tableau ci-dessous décrit les principaux choix faits par Rexel :

Exemptions autorisées par IFRS 1	Note	Position adoptée par Rexel
Regroupements d'entreprises (IFRS 1.15)	(a)	Retenue
Juste valeur ou réévaluation au coût supposé (IFRS 1.16-17)	(b)	Retenue
Gains et pertes actuariels relatifs aux avantages du personnel (IFRS 1.20)	(c)	Retenue
Remise à zéro des écarts de conversion (IFRS 1.21)	(d)	Retenue
Exemption de application des normes IAS 32 et IAS 39 au 1er janvier 2004	(e)	Non Retenue
Application rétrospective des principes de décomptabilisation des actifs et passifs financiers (IFRS 1.27A)	(f)	Retenue
Autres exemptions		Non Retenue ou non applicable

(a) Rexel a choisi de ne pas appliquer la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » de manière rétrospective (au 1er janvier 2004) pour les regroupements d'entreprises passés.

(b) Rexel a choisi d'utiliser les montants réévalués comme coût supposé des immobilisations corporelles dans certains cas. Cette option n'a pas d'impact significatif.

(c) Rexel a reconnu tous les gains et pertes actuariels relatifs aux régimes à prestations définies (IAS 19, Avantages du personnel) à la date de transition.

(d) Rexel a choisi de considérer comme nuls les écarts de conversion cumulés à la date de transition aux normes IFRS.

(e) Rexel a choisi d'appliquer les normes IAS 32 et IAS 39 à partir du 1er janvier 2004.

(f) Rexel a choisi d'appliquer rétrospectivement les principes de décomptabilisation de la norme IAS 39 pour les actifs et passifs financiers, afin d'améliorer la comparabilité des états financiers.

21.2. Impacts des principales différences entre les normes françaises et les normes IFRS sur les capitaux propres au 31 décembre 2004

(en millions d'euros)	Au 1er janvier 2004	Au 31 décembre 2004
Capitaux propres, Normes françaises	**1.383,5**	**1.437,6**
Dépréciation du goodwill (IAS 36)	(154,4)	(124,8)
Avantages du personnel (IAS 19)	(61,9)	(59,8)
Location financement (IAS 17)	(35,4)	(35,8)
Charges différées (IAS 38)	(26,8)	(23,2)
Instruments financiers (IAS 32/39)	(16,3)	(10,0)
Autres ajustements	(6,3)	(0,6)
Effet impôt des retraitements (IAS 12)	42,4	33,9
Sous total	(258,7)	(220,4)
Capitaux propres, normes IFRS	**1.124,8**	**1.217,3**

21.3. Réconciliation du bilan et du compte de résultat en normes IFRS et normes françaises, pour l'exercice clos au 31 Décembre 2004

Compte de résultat — exercice clos au 31 décembre 2004	Normes françaises	IAS 36 Dépréciation des actifs	IAS 19 Avantages du personnel	IAS 17 Contrats de location	IAS 38 Actifs incorporels (charges différées)	IAS 39 Instruments financiers : Reconnaissance et évaluation	IFRS 2 Paiements fondés sur des actions	IAS 12 Impôts sur le résultat	Reclassements	Autres retraitements	Normes IFRS
(en millions d'euros)											
Ventes	**6.804,9**										**6.804,9**
Coûts des produits vendus	(5.089,4)								5,8		(5.083,6)
Marge brute	1.715,5								5,8		1.721,3
Charges opérationnelles	(1.408,5)		5,1	0,8	3,9		(2,0)		(22,8)	(0,5)	(1.424,0)
Résultat opérationnel net avant autres produits et charges	**307,0**		**5,1**	**0,8**	**3,9**		**(2,0)**		**(17,0)**	**(0,5)**	**297,3**
Autres produits et charges	(21,2)		(0,8)	1,6				(3,2)	1,5	4,4	(17,7)
Résultat opérationnel net	**285,8**		**4,3**	**2,4**	**3,9**		**(2,0)**	**(3,2)**	**(15,5)**	**3,9**	**279,6**
Charges financières nettes	(55,7)		(2,9)	(5,3)	0,1	7,3			7,9	(0,2)	(48,8)
Impôts sur le résultat	(71,3)		(0,4)	0,9	(1,0)	(2,7)		3,2	7,6	(0,6)	(64,3)
Intérêts minoritaires	(0,2)										(0,2)
Amortissement du goodwill	(30,5)	30,5									—
Résultat net part du groupe	**128,1**	**30,5**	**1,0**	**(2,0)**	**3,0**	**4,6**	**(2,0)**	**(0,0)**	**(0,0)**	**3,1**	**166,3**

Bilan au 31 décembre 2004	Normes françaises	IAS 36 Dépréciation des actifs	IAS 19 Avantages du personnel	IAS 17 Contrats de location	IAS 38 Actifs incorporels (charges différées)	IAS 39 Instruments financiers : reconnaissance et évaluation	IAS 12 Impôts sur le résultat	Reclassements	Autres retraitements	Normes IFRS
(millions d'euros)										
Actifs										
Goodwill	994,5	113,7							1,0	1.109,2
Immobilisations incorporelles	302,4	(238,5)		24,6					(2,7)	85,8
Immobilisations corporelles	194,7			17,6					1,5	213,8
Actifs financiers	34,5					5,6			(0,4)	39,7
Impôts différés actifs	98,1		19,2	17,2	7,0	9,7	(90,3)		3,2	64,1
Actifs non courants	**1.624,2**	**(124,8)**	**19,2**	**59,4**	**7,0**	**15,3**	**(90,3)**		**2,6**	**1.512,6**
Stocks	815,2								(1,7)	813,5
Créances clients	609,0					750,0			1,1	1.360,1
Autres actifs courants	357,2				(23,2)	(9,1)			1,5	326,4
Trésorerie et équivalents trésorerie	90,6					(2,2)		0,5	0,6	89,5
Actifs courants	**1.872,0**				**(23,2)**	**738,7**		**0,5**	**1,5**	**2.589,5**
TOTAL ACTIF	**3.496,2**	**(124,8)**	**19,2**	**59,4**	**(16,2)**	**754,0**	**(90,3)**	**0,5**	**4,1**	**4.102,1**
Dettes et capitaux propres										
Capitaux propres	**1.434,5**	**(124,8)**	**(40,8)**	**(23,4)**	**(14,5)**	**(7,2)**	**(9,8)**		**0,2**	**1.214,2**
Intérêts minoritaires	3,1									3,1
TOTAL CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE	**1.437,6**	**(124,8)**	**(40,8)**	**(23,4)**	**(14,5)**	**(7,2)**	**(9,8)**		**0,2**	**1.217,3**
Dettes à long terme	194,2			67,2		593,1		(6,1)		848,4
Engagements retraites	27,4		59,8						5,8	93,0
Autres passifs non courants	1,4						(7,5)	15,8	1,0	10,7
Impôts différés passifs	69,5		0,2	4,8	(1,7)	6,9	(73,0)		2,4	9,1
Passifs non courants	**292,5**		**60,0**	**72,0**	**(1,7)**	**600,0**	**(80,5)**	**(9,7)**	**9,2**	**961,2**
Dettes à court terme	202,1			24,7		160,1		(0,5)	0,2	386,6
Dettes fournisseurs	1.180,1								(3,9)	1.176,2
Autres passifs courants	383,9			(13,9)		1,1		(8,7)	(1,6)	360,8
Passifs courants	**1.766,1**			**10,8**		**161,2**		**(9,2)**	**(5,3)**	**1.923,6**
TOTAL DETTES	**2.058,6**		**60,0**	**82,8**	**(1,7)**	**761,2**	**(80,5)**	**0,5**	**3,9**	**2.884,8**
Total dettes et capitaux propres	**3.496,2**	**(124,8)**	**19,2**	**59,4**	**(16,2)**	**754,0**	**(90,3)**	**0,5**	**4,1**	**4.102,1**

22. Principales filiales consolidées

	Siège social	Intérêt	% Contrôle
France			
Holding et sociétés de services du Groupe			
Rexel Services	Paris	100,0	100,0
Rexel France	Paris	100,0	100,0
Rexel Développement	Paris	100,0	100,0
Société Immobilière d'Investissement Parisienne	Paris	100,0	100,0
Société Logistique Appliquée	Paris	100,0	100,0
Rexel Financement	Paris	100,0	100,0
Asfordis Association	Paris	100,0	100,0
Sotel	Compiègne	100,0	100,0
Rexcourta	Paris	100,0	100,0
Sociétés d'exploitation			
Rexel Management France	Paris	100,0	100,0
SRP Ile de France / Centre	Neuilly-Plaisance	100,0	100,0
SRP Nord-Est	Lille	100,0	100,0
SRP Ouest	Nantes	100,0	100,0
SRP Sud-Ouest	Bordeaux	100,0	100,0
SRP Sud-Est	Lyon	100,0	100,0
Dismo France	Gonesse	100,0	100,0
ADT France	Evreux	100,0	100,0
ADT Sud — Ouest	Bordeaux	100,0	100,0
Bizline	Paris	100,0	100,0
Conectis	Paris	100,0	100,0
EUROPE			
Allemagne			
Rexel GmbH	Francfort	100,0	100,0
Rexel Deutschland	Hanovre	100,0	100,0
Cosy Electronics	Kernen	100,0	100,0
Royaume-Uni			
CDME UK Ltd	Londres	100,0	100,0
Rexel Senate	Londres	100,0	100,0
Denmans Electrical Wholesalers	Hertfordshire	100,0	100,0
Suède			
Selga	Alvsjô	100,0	100,0
Autriche			
Rexel Austria & Central Europe	Vienne	100,0	100,0
Schäcke	Vienne	100,0	100,0
Regro	Vienne	100,0	100,0
Finelec Central Europe	Vienne	100,0	100,0
Pays-Bas			
CDME BV	Amsterdam	100,0	100,0
Rexel Nederland BV	Gouda	100,0	100,0
Italie			
Rexel Italia	Milan	100,0	100,0
Elfin	Milan	100,0	100,0
Confordis	Milan	100,0	100,0
Espagne			
Utisan	Barcelone	100,0	100,0
Belgique			
Rexel Belgium	Brussels	100,0	100,0
Portugal			
Rexel Distribuição de Material Electrico	Lisbonne	100,0	100,0
Suisse			
Finelec Développement SA	Sion	100,0	100,0
Finelec SA	Sion	100,0	100,0

	Siège social	Intérêt	% Contrôle
Luxembourg			
Mexel	Luxembourg	100,0	100,0
HTF	Luxembourg	100,0	100,0
Chypre			
CDME Middle East	Nicosia	100,0	100,0
République Tchèque			
Rexel CZ	Prague	100,0	100,0
Elvo	Tisnov	100,0	100,0
Slovaquie			
Hagard Hal	Nitra	100,0	100,0
Hongrie			
Mile	Budapest	100,0	100,0
Slovénie			
Elektronabava	Ljubljana	99,9	99,9
Russie			
Est-Elec	Moscou	100,0	100,0
AMERIQUE DU NORD			
Etats-Unis			
Rexel Inc.	Texas	100,0	100,0
Eureka Holdings Inc	Delaware	100,0	100,0
SPT Holdings Inc	New Jersey	100,0	100,0
Southern Electric Supply Company Inc	Delaware	100,0	100,0
CES Bahamas Limited	Bahamas	99,8	99,8
Summers Group Inc	Delaware	100,0	100,0
Branch Group Inc	Nevada	100,0	100,0
SKRLA LLC	Texas	100,0	100,0
Rexel of America	Delaware	100,0	100,0
Canada			
Rexel North America Inc	Montréal	100,0	100,0
Rexel Canada Electrical Inc	Montréal	100,0	100,0
AMERIQUE DU SUD			
Chili			
Rexel Chile	Huechuraba	100,0	100,0
Electra	Santiago	100,0	100,0
Flores y Kersting	Santiago	100,0	100,0
ASIE — OCEANIE			
Chine			
Rexel Hailongxing	Pékin	65,0	65,0
Comrex International Trading Shanghai	Shanghai	100,0	100,0
Comrex Hong Kong	Hong-Kong	100,0	100,0
Australie			
Rexel Pacific	Sydney	100,0	100,0
Rexel Australia	Sydney	100,0	100,0
ARW	Milton	100,0	100,0
Rexel Page	Sydney	100,0	100,0
Nouvelle Zélande			
Redeal Limited	Auckland	100,0	100,0

20.2.1.3.1 | Compte de résultat consolidé au 31 décembre 2004

(en millions d'euros à l'exception des données par action)	Notes	Exercice clos le 31 décembre 2004	2003	2002
Chiffre d'affaires	4	**6 804,9**	**6 658,4**	**7 374,4**
Achats consommés		(5 089,4)	(5 005,6)	(5 560,7)
Marge brute		**1 715,5**	**1 652,8**	**1 813,7**
Charges et coût externes		(555,8)	(553,3)	(588,9)
Charges de personnel		(844,4)	(852,1)	(921,4)
Dotation aux amortissements		(47,5)	(51,1)	(56,6)
Pertes et provisions sur actifs circulants		(20,4)	(13,9)	(15,5)
Autres produits et charges d'exploitation		59,6	65,6	60,7
RESULTAT D'EXPLOITATION	5	**307,0**	**248,0**	**292,0**
RESULTAT FINANCIER	6	**(55,7)**	**(69,1)**	**(97,6)**
RESULTAT COURANT		**251,3**	**178,9**	**194,4**
Produits et charges exceptionnels nets	7	(21,2)	(20,3)	(162,7)
RESULTAT AVANT IMPÔT		**230,1**	**158,6**	**31,7**
Impôt sur les bénéfices	8	(71,3)	(50,4)	(27,7)
Résultat net des sociétés intégrées avant amortissement des écarts d'acquisition		**158,8**	**108,2**	**4,0**
Part revenant aux intérêts minoritaires		(0,2)	(0,3)	—
RESULTAT NET PART DU GROUPE AVANT AMORTISSEMENT DES ECARTS D'ACQUISITION		**158,6**	**107,9**	**4,0**
Amortissement des écarts d'acquisition	10	(30,5)	(32,1)	(35,2)
RESULTAT NET — PART DU GROUPE		**128,1**	**75,8**	**(31,2)**
Résultats par action (en euros)	2.16			
Résultat net — part du Groupe		1,89	1,31	(0,65)
Résultat dilué		1,85	1,29	(0,65)

(en millions d'euros)	Notes	Exercice clos le 31 décembre 2004	2003	2002
ACTIF				
Immobilisations incorporelles	9	**302,4**	**323,3**	**334,7**
Ecarts d'acquisition	10	**994,5**	**1 052,1**	**1 173,4**
Immobilisations corporelles	11	**194,7**	**182,2**	**228,2**
Terrains et constructions		116,5	93,5	136,5
Autres immobilisations corporelles		78,2	88,7	91,7
Immobilisations financières	12	**34,5**	**46,0**	**36,1**
ACTIF IMMOBILISE		**1 526,1**	**1 603,6**	**1 772,4**
Stocks et en cours	13	815,2	812,9	929,3
Clients	14	609,0	536,0	551,1
Autres créances	15	455,3	497,1	607,8
Valeurs mobilières de placement		3,0	2,0	1,6
Disponibilités		87,6	178,0	238,0
ACTIF CIRCULANT		**1 970,1**	**2 026,0**	**2 327,8**
TOTAL DE L'ACTIF		**3 496,2**	**3 629,6**	**4 100,2**
PASSIF				
Capital social	16	67,8	67,7	47,4
Réserves, primes et écarts de réévaluation		798,3	791,3	404,1
Réserves de consolidation et écarts de conversion		440,3	445,6	600,2
Résultat de l'exercice		128,1	75,8	(31,2)
CAPITAUX PROPRES (Part du Groupe)		**1 434,5**	**1 380,4**	**1 020,5**
INTERETS MINORITAIRES	17	**3,1**	**3,1**	**3,7**
CAPITAUX PROPRES DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE		**1 437,6**	**1 383,5**	**1 024,2**
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	18	**103,2**	**127,9**	**160,3**
Emprunts obligataires	19.1	45,7	228,7	228,7
Emprunts et dettes financières	19.1	350,6	376,2	1 039,4
Fournisseurs	20	1 180,1	1 160,6	1 269,7
Autres dettes	21	379,0	352,7	377,9
DETTES		**1 955,4**	**2 118,2**	**2 915,6**
TOTAL DU PASSIF		**3 496,2**	**3 629,6**	**4 100,2**

20.2.1.3.3 | Tableau des flux de trésorerie au 31 décembre 2004

(en millions d'euros)	Notes	Exercice clos le 31 décembre 2004	2003	2002
Résultat net des sociétés intégrées après amortissement des écarts d'acquisitions		128,3	76,1	(31,2)
Dotation nette aux amortissements et aux provisions		72,3	108,0	133,4
Autres éléments		13,6	(21,6)	36,8
Capacité d'autofinancement	23	**214,2**	**162,5**	**139,0**
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	24	**1,7**	—	**109,7**
Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation		**215,9**	**162,5**	**248,7**
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles		(51,9)	(58,0)	(82,7)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles		10,5	53,7	51,5
Investissements d'exploitation nets		**(41,4)**	**(4,3)**	**(31,2)**
Investissements financiers nets	25	0,4	56,7	(17,3)
Variation de trésorerie issue des opérations d'investissement		**(41,0)**	**52,4**	**(48,5)**
Variations des emprunts et dettes financières		(231,5)	(653,9)	(139,1)
Augmentations de capital		0,6	407,5	0,2
Dividendes versés par Rexel, société-mère		(36,6)	(45,0)	(105,3)
Dividendes versés aux minoritaires des filiales consolidées		(0,1)	—	—
Variation de trésorerie issue des opérations de financement		**(267,6)**	**(291,4)**	**(244,2)**
Incidence des écarts de conversion sur la trésorerie		3,3	16,9	42,4
Annulation des actions propres		—	—	(31,9)
Variation nette de la trésorerie		**(89,4)**	**(59,6)**	**(33,5)**
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice		**180,0**	**239,6**	**273,1**
Trésorerie à la clôture de l'exercice		**90,6**	**180,0**	**239,6**

20.2.1.3.4 | Variation des capitaux propres consolidés au 31 décembre 2004

(en millions d'euros excepté le nombre d'actions)	Nombre d'actions[1]	Capital	Réserves Primes d'émission	Ecarts de conversion	Réserves consolidées	CAPITAUX PROPRES GROUPE	Intérêts minoritaires	CAPITAUX PROPRES TOTAUX
Au 1er janvier 2002	**47 939 129**	**47,9**	**434,8**	**89,7**	**766,7**	**1 339,1**	**4,3**	**1 343,4**
Augmentations de capital	8 188		0,2			0,2		0,2
Dividendes versés					(105,3)	(105,3)		(105,3)
Annulation des actions propres	(524 719)	(0,5)	(31,4)			(31,9)		(31,9)
Ecarts de conversion et autres			0,5	(150,6)	(0,3)	(150,4)	(0,5)	(150,9)
Acquisition d'intérêts minoritaires							0,3	0,3
Intérêts hors Groupe dans les sociétés comprises dans la variation de périmètre							(0,4)	(0,4)
Résultat de l'exercice					(31,2)	(31,2)		(31,2)
Au 31 décembre 2002	**47 422 598**	**47,4**	**404,1**	**(60,9)**	**629,9**	**1 020,5**	**3,7**	**1 024,2**
Augmentations de capital	20 328 913	20,3	387,2			407,5		407,5
Dividendes versés					(45,0)	(45,0)		(45,0)
Ecarts de conversion et autres				(78,1)	(0,3)	(78,4)	(0,9)	(79,3)
Résultat de l'exercice					75,8	75,8	0,3	76,1
Au 31 décembre 2003	**67 751 511**	**67,7**	**791,3**	**(139,0)**	**660,4**	**1 380,4**	**3,1**	**1 383,5**
Augmentations de capital	25 856	0,1	0,5			0,6		0,6
Dividendes versés					(36,6)	(36,6)	(0,1)	(36,7)
Ecarts de conversion et autres[2]			6,5	(38,3)	(6,5)	(38,3)	(0,1)	(38,4)
Changement de méthode (voir note 2.1)					0,3	0,3		0,3
Résultat de l'exercice					128,1	128,1	0,2	128,3
Au 31 décembre 2004	**67 777 367**	**67,8**	**798,3**	**(177,3)**	**745,7**	**1 434,5**	**3,1**	**1 437,6**

(1) Valeur nominale des actions : 1 euro.

(2) Dont incidence affectation du résultat de l'exercice précédent de Rexel SA.

20.2.1.3.5 | Informations par zone géographique au 31 décembre 2004

Les informations ci-dessous correspondent aux zones d'implantation des sociétés du Groupe consolidées par intégration globale.

(en millions d'euros)	Europe	Amérique	Asie/Pacifique	TOTAL CONSOLIDE
Exercice clos le 31 décembre 2004				
Chiffre d'affaires	3 809,2	2 468,4	527,3	**6 804,9**
Résultat d'exploitation	181,5	99,4	26,1	**307,0**
Actif immobilisé[(1)]	712,3	696,0	117,8	**1 526,1**
Effectif moyen	11 911	7 202	2 007	**21 120**
Exercice clos le 31 décembre 2003				
Chiffre d'affaires	3 740,8	2 452,2	465,4	**6 658,4**
Résultat d'exploitation	139,2	87,9	20,9	**248,0**
Actif immobilisé[(1)]	728,0	752,7	122,9	**1 603,6**
Effectif moyen	12 742	7 369	2 029	**22 140**
Exercice clos le 31 décembre 2002				
Chiffre d'affaires	3 990,4	2 933,0	451,0	**7 374,4**
Résultat d'exploitation	154,4	113,2	24,4	**292,0**
Actif immobilisé[(1)]	784,4	867,2	120,8	**1 772,4**
Effectif moyen	13 864	7 906	2 002	**23 772**

(1) Après réaffectation des écarts d'acquisition.

20.2.1.3.6 | Annexes aux comptes consolidés

1. Description de l'activité

Depuis sa création en 1967, le groupe Rexel (« Rexel ») s'est développé sous l'effet d'une politique continue de croissance externe et interne pour devenir un leader mondial de la distribution de matériel électrique basse tension et courants faibles.

Rexel intervient sur un secteur d'activité unique, la distribution de matériel électrique et s'adresse à une grande variété de clients au sein des marchés résidentiel, non-résidentiel et industriel. L'offre de Rexel couvre une gamme étendue de produits dans les domaines de l'éclairage, des conduits et câbles, des équipements d'installation, du génie climatique, de la sécurité et de l'outillage.

Les principaux marchés sur lesquels Rexel opère sont situés en Europe, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada), ainsi qu'en Océanie (Australie et Nouvelle-Zélande).

Au terme d'un accord conclu le 10 décembre 2004 avec un consortium regroupant plusieurs fonds d'investissement, le groupe PPR qui détient 73,45 % du capital de Rexel s'est engagé à céder sa participation. Consécutivement à cette offre du consortium, celui-ci s'est engagé à son tour dans une procédure de garantie de cours auprès des actionnaires minoritaires. Dans le cas où il viendrait à détenir plus de 95 % du capital et des droits de vote à l'issue de la garantie de cours, il est dans son intention de déposer une offre publique de retrait suivie immédiatement d'une procédure de retrait obligatoire.

2. Principes et méthodes comptables

Les comptes consolidés du groupe Rexel ont été établis en application de la méthodologie des comptes consolidés (Règlement 99-02), approuvée par le Comité de la Réglementation Comptable.

Rexel n'applique pas par anticipation le règlement 2002-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs.

2.1 Changement de méthode au 1er janvier 2004

Le Comité de la Réglementation comptable a publié le 4 mai 2004 un règlement (n°2004-03) modifiant le traitement de la consolidation des structures juridiques distinctes créées spécifiquement pour gérer une opération ou un groupe d'opérations similaires pour le compte d'une entreprise (« entité ad hoc »).

Ce nouveau règlement applicable aux exercices ouverts à compter du 4 août 2003 constitue un changement de méthode comptable. En application de ce règlement, Rexel consolide à compter du 1er janvier 2004 les « entités ad hoc » dans lesquelles il dispose de la majorité des risques et avantages.

L'impact du changement lié à la première application de ce règlement, calculé de façon rétrospective, est imputé sur les capitaux propres à l'ouverture de l'exercice pour un montant net d'impôt, soit 0,3 million d'euros. L'incidence de ce changement de méthode s'est traduite par une augmentation de 25,4 millions d'euros sur l'endettement financier net (voir note 19.2).

Ce règlement a introduit une particularité de traitement relative aux « entités ad hoc » issues d'opérations de cessions de créances (les fonds communs de créances et assimilés) : l'exclusion du périmètre de consolidation de ces entités dépend de la perte du pouvoir de décision.

Les éléments suivants, pris en compte de manière cumulative afin d'apprécier la perte du pouvoir effectif sur les créances cédées, ont conduit à exclure du périmètre de consolidation les « entités ad hoc » issues des opérations de cessions de créances.

La gestion de « l'entité ad hoc » est assurée par une structure indépendante du cédant (« la société de gestion »), sans possibilité de délégation à ce dernier ou à une société faisant partie du même groupe que le cédant.

La capacité pour la société de gestion de substituer un autre prestataire que le cédant pour le recouvrement des créances transférées est prévue contractuellement, la rémunération de cette prestation étant définie à des conditions de marché.

Il n'existe pas de possibilité de rachat des créances par le cédant, à l'exception de la substitution des créances devenues inéligibles sans que celle-ci soit sous le contrôle du cédant et qu'elle demeure marginale.

Les garanties données par le cédant sont adossées à des liquidités mises à la disposition des « entités ad hoc » sous la forme d'un dépôt de garantie ou de parts subordonnées.

2.2 Présentation des états financiers

Le bilan, le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie consolidés sont établis en euros.

Le résultat d'exploitation comprend la participation des salariés aux fruits de l'expansion, intégrée dans les charges de personnel, ainsi que les escomptes obtenus des fournisseurs et accordés aux clients.

Le résultat financier inclut les frais et commissions bancaires ainsi que les charges relatives à la cession des créances clients.

Le résultat exceptionnel enregistre les événements dont la réalisation n'est pas liée à l'exploitation courante de Rexel, soit parce qu'ils sont anormaux dans leur montant ou leur incidence, soit parce qu'ils surviennent rarement. Ces opérations concernent notamment les restructurations et cessions d'activité, certains litiges et contentieux ainsi que les dépréciations d'actifs. Les reprises de provisions non utilisées sont enregistrées en produits exceptionnels lorsque les coûts estimés ont été comptabilisés initialement en charges exceptionnelles.

Le tableau des flux de trésorerie présente la variation de la trésorerie y compris les valeurs mobilières de placement. L'effet des dotations et reprises de provisions pour risques est neutralisé dans la détermination de la capacité d'autofinancement.

2.3 Méthodes de consolidation

Les comptes des sociétés, retraités aux normes du groupe, dont Rexel S.A. détient directement ou indirectement plus de 40 % du capital avec le contrôle de fait sont consolidés par intégration globale. Les droits des autres actionnaires dans les capitaux propres sont reconnus et inscrits sous la rubrique « intérêts minoritaires ».

Les comptes des sociétés, éventuellement retraités aux normes du groupe, dans lesquelles Rexel S.A. détient directement ou indirectement une influence notable avec plus de 20 % du capital, sont mis en équivalence.

Les participations qui ne présentent pas à leur date d'acquisition un caractère durable de détention sont exclues du périmètre de consolidation.

Les états financiers des sociétés consolidées, établis selon les règles comptables en vigueur dans leurs pays respectifs, sont retraités afin d'appliquer les principes comptables de Rexel.

Toutes les transactions, dettes et créances significatives entre sociétés intégrées, ainsi que les résultats internes à l'ensemble consolidé (dividendes, plus ou moins-values sur cession d'actif, dotations et reprises des provisions pour dépréciation des titres de participation) sont éliminés.

Les dotations et reprises de provisions à caractère purement fiscal sont neutralisées.

Les résultats des sociétés entrées ou sorties du périmètre de consolidation sont consolidés respectivement à compter de leur date d'acquisition ou jusqu'à leur date de cession.

2.4 Conversion des comptes et opérations en devises

2.4.1 Etats financiers des filiales étrangères

Les comptes des filiales étrangères libellés en devise locale sont convertis en euros selon la méthode suivante :

— les actifs et les passifs sont convertis au taux de clôture ;

— le compte de résultat est converti au taux moyen de l'exercice ;

— les écarts de conversion résultant de l'application de ces différents taux figurent dans un poste spécifique des capitaux propres. Les écarts de conversion relatifs aux comptes des filiales implantées dans les pays membres de la zone euro ont été figés sur la base des parités officielles arrêtées le 31 décembre 1998.

Les différences de change se rapportant à :

— un élément monétaire qui fait en substance partie intégrante de l'investissement net des entreprises étrangères,

— une dette libellée en monnaie étrangère et comptabilisée comme couverture de l'investissement net d'une filiale consolidée,

sont inscrites dans les capitaux propres sous la rubrique « Ecarts de conversion » jusqu'à la cession de cet investissement net.

2.4.2 Opérations en devises

En fin d'exercice, les actifs et les passifs libellés en devises étrangères sont actualisés au cours de change en vigueur à la clôture. Les différences de change nettes résultant de cet ajustement sont enregistrées dans les comptes d'écarts de conversion correspondants et sont présentées dans les lignes « autres dettes » et « autres créances » du bilan.

Les pertes et gains de change latents font l'objet de compensation pour les opérations libellées dans une même devise et ayant des termes voisins. Les gains de change nets latents ne sont pas pris en compte dans le résultat, les pertes nettes latentes sont enregistrées dans le résultat de change.

2.5 Instruments financiers de taux de change et de taux d'intérêt

Dans le cadre de l'optimisation de la gestion de sa dette financière, Rexel utilise des instruments dérivés pour se prémunir contre les risques de marché liés aux variations des taux d'intérêt et des cours de change, notamment des contrats d'échange de taux d'intérêt et de devises, des contrats de change à terme, des options de taux d'intérêt et de change.

Les produits et charges qui résultent de l'utilisation de ces instruments sont constatés en résultat de manière symétrique à l'enregistrement des charges et produits des opérations couvertes.

Les différentiels d'intérêts à recevoir ou à payer résultant des opérations de contrats d'échange de taux et d'options sont constatés en résultat sur la durée de vie des contrats comme un ajustement de la charge d'intérêt.

Les instruments financiers dérivés n'ayant pas la qualification d'opérations de couverture sont évalués à leur valeur de marché à la clôture et font l'objet d'une provision pour risques et charges en cas de moins value latente.

2.6 Regroupements d'entreprises, écarts d'acquisition et parts de marché

Lors de l'acquisition des titres d'une filiale consolidée, la totalité des éléments identifiables de l'actif acquis et du passif pris en charge est évaluée en fonction de l'usage prévu par Rexel. Les actifs non destinés à l'exploitation sont évalués à leur valeur de marché. Les actifs destinés à l'exploitation sont évalués à leur valeur d'utilité pour Rexel. Celui-ci dispose de l'année qui suit l'exercice de l'acquisition pour finaliser ces évaluations. L'écart entre le prix d'acquisition des titres, y compris les frais accessoires, et la quote-part correspondante dans l'actif net identifiable à la date de reprise de participation, est inscrit à l'actif du bilan sous la rubrique « Ecarts d'acquisition ».

Les écarts d'acquisition sont généralement amortis linéairement sur une période de 40 ans, sauf lorsque les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition motivent une durée inférieure.

Le groupe apprécie la valeur d'utilité des écarts d'acquisition au niveau des zones géographiques continentales. Rexel identifie et mesure les éventuelles pertes de valeur par la méthode des flux financiers actualisés qui sont comparés à la valeur comptable des actifs de chaque zone géographique prise séparément lorsque des circonstances indiquent qu'une perte de valeur est susceptible d'être intervenue ou au moins une fois par an. De telles circonstances comprennent des changements significatifs défavorables et durables dans les plans d'affaires. Les taux d'actualisation retenus s'appuient sur les coûts moyens du capital. Ces taux sont déterminés en fonction du risque lié à l'activité et peuvent varier selon les zones en fonction de leur situation économique. Les flux financiers résultent des plans stratégiques extrapolés sur un horizon de cinq ans. Lorsque la valeur d'utilité est inférieure à la valeur nette comptable, une dépréciation exceptionnelle est enregistrée pour la différence.

Rexel a reconnu en tant qu'éléments d'actifs identifiables les parts de marché constatées lors des prises de contrôle d'entreprises consolidées antérieures à 1996. La valeur des parts de marché était appréciée en fonction du niveau de l'activité de la société dans son contexte national ou régional et dans sa contribution au développement et à la rentabilité de Rexel.

Les parts de marché ne sont pas amorties. Lorsqu'il apparaît un indice de perte de valeur profonde et durable, une dépréciation exceptionnelle est enregistrée. La position des sociétés sur leur marché, la réduction significative et durable de leur rentabilité d'exploitation et l'évolution des prix de transaction dans le secteur d'activité constituent de tels indices qui sont appréciés sur une durée minimale de trois ans.

2.7 Autres immobilisations incorporelles

Les logiciels informatiques acquis dans le cadre des opérations courantes sont enregistrés en immobilisations incorporelles et sont généralement amortis dans l'exercice au cours duquel ils ont été acquis.

Les logiciels développés par Rexel, permettant une amélioration de la productivité, sont immobilisés et amortis sur une durée de 5 à 10 ans.

Les fonds de commerce issus des opérations de restructuration interne sont neutralisés. Les fonds de commerce acquis depuis 1990 sont considérés comme des parts de marché et ne font pas l'objet d'amortissement. Les fonds de commerce acquis avant 1990 sont amortis sur 25 ans.

2.8 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur coût d'acquisition ou comptabilisées au coût de revient direct lorsqu'elles sont créées par l'entreprise.

Leurs amortissements sont fixés selon la durée probable d'utilisation :

Bâtiments commerciaux et administratifs	20 à 25 ans
Agencements et matériels pour l'exploitation	7 à 10 ans
Matériels de transport et d'informatique	3 à 5 ans

Les amortissements peuvent être pratiqués selon le mode dégressif lorsque celui-ci est admis fiscalement.

En conformité avec le règlement du CRC n° 99-02, les biens mobiliers et immobiliers acquis dans le cadre de contrats de location-financement sont comptabilisés comme si les biens concernés avaient été acquis en pleine propriété. Sont considérés comme des contrats de location-financement, ceux

qui ont pour effet de transférer au preneur l'essentiel des avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien.

Les plus-values générées par les cessions réalisées dans le cadre d'opérations de cession-bail sont constatées intégralement en résultat au moment de la cession lorsque le bail est qualifié de location simple.

2.9 Immobilisations financières

Elles comprennent principalement les titres de participation non consolidés et autres titres immobilisés, les dépôts et cautionnements nécessités par les besoins de l'exploitation et les prêts.

La valeur brute des titres de participation des sociétés non consolidées et autres titres immobilisés figurant au bilan est constituée par leur coût d'acquisition. Une provision est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur d'acquisition. La valeur d'inventaire correspond à la valeur d'utilité pour Rexel ; celle-ci est déterminée notamment en tenant compte de la quote-part de situation nette détenue éventuellement réévaluée et des perspectives de rentabilité.

2.10 Stocks et en-cours

Les stocks et en-cours, représentés essentiellement par des stocks de marchandises, sont évalués au coût d'approvisionnement ou au prix du marché à la clôture de l'exercice si ce dernier lui est inférieur, remises et ristournes fournisseurs déduites.

La dépréciation des stocks est calculée en fonction de la valeur économique des produits en tenant compte de leur obsolescence technique ou commerciale, et des risques liés à leur faible rotation.

2.11 Clients et comptes rattachés

Les créances d'exploitation sont enregistrées à leur valeur historique, les créances en devises étant réévaluées au taux de fin d'exercice.

Aux dépréciations individualisées des créances irrécouvrables, litigieuses ou contentieuses, s'ajoutent les provisions statistiques calculées sur les retards de paiement par rapport aux échéances conventionnelles, après prise en compte des couvertures d'assurance crédit et des sûretés réelles.

Les créances clients faisant l'objet d'opérations de cession sont sorties du poste « Créances clients » au bilan dès lors que les droits et obligations attachés à ces créances sont définitivement transférés à des tiers. Le montant des créances sorties correspond à la valeur des créances nettes du prix différé ou des parts subordonnées.

2.12 Charges à répartir

Les dépenses engagées dans le cadre de la mise en œuvre des projets d'externalisation des ressources informatiques et qui ne correspondent pas à la définition d'une immobilisation sont comptabilisées en charges à répartir jusqu'à la mise en exploitation effective des développements, dès lors que le projet contribue à des améliorations de performance. Les dépenses engagées postérieurement à la mise en exploitation sont constatées dans les charges de la période au cours de laquelle elles sont encourues. Les charges à répartir sont amorties sur une durée de 5 ans à compter de la mise en service.

Les frais d'émission d'emprunts ainsi que les frais d'études sont comptabilisés en charges à répartir et amortis prorata temporis sur la durée de l'emprunt.

Les charges à répartir sont présentées dans la rubrique « Autres créances ».

2.13 Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement sont comptabilisées à leur coût d'achat. Elles sont évaluées au plus bas de leur coût d'achat et de leur valeur d'utilité déterminée sur la base du cours de bourse moyen du dernier mois. Les actions propres, affectées explicitement à l'attribution aux salariés ou destinées à la régularisation du cours de bourse sont comptabilisées en valeurs mobilières de placement.

2.14 Provisions pour risques et charges

2.14.1 Provisions pour engagements de retraite et assimilés

Rexel est engagé dans différents régimes de retraite et autres avantages à prestations définies accordés aux salariés. Les caractéristiques spécifiques de ces plans varient en fonction des réglementations applicables dans les pays concernés. Les différents types de plans concernent les régimes de retraite, les indemnités de fin de carrière, les médailles du travail, les couvertures médicales et d'assurance vie accordées aux anciens salariés (dont les retraités).

Les régimes de retraite financés en externe (dont les actifs financiers sont gérés séparément de Rexel) les plus importants concernent essentiellement le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Australie. Les régimes de couverture médicale et de prévoyance ne sont pas financés en externe.

En Europe continentale, les engagements concernent principalement les indemnités de fin de carrière et les gratifications liées à l'ancienneté (médailles du travail) ; ces régimes ne sont généralement pas financés en externe.

Les engagements sont déterminés selon la méthode actuarielle des unités de crédit projetées. Les hypothèses actuarielles utilisées varient selon les conditions démographiques et économiques prévalant dans le pays dans lequel le régime est en vigueur.

Les gains et pertes actuariels sont reconnus dans les comptes consolidés lorsque leur valeur cumulée pour chaque régime excède 10 % de la valeur la plus élevée entre la dette actuarielle et la valeur des actifs financiers du régime. Ces gains ou pertes sont constatés selon un amortissement calculé sur la durée de vie active moyenne résiduelle attendue des participants. La valeur des actifs financiers retenue pour le calcul de l'amortissement des gains et pertes relatifs au rendement des actifs de couverture est déterminée sur la base de leur valeur de marché lissée sur 3 ans.

Une provision est enregistrée pour le montant correspondant à l'engagement actuariel, net de la valeur de marché des actifs du régime et des écarts actuariels non amortis.

2.14.2 Autres provisions pour risques et charges

Ces provisions sont destinées à couvrir les risques et charges liés à des obligations vis à vis de tiers dont il est probable qu'elles entraînent des sorties de ressources sans contrepartie attendue. Ces obligations sont nettement précisées quant à leur objet mais leur réalisation, leur échéance ou leur montant sont incertains.

Elles concernent notamment les litiges et contentieux ainsi que les charges de restructuration et les impôts différés passifs à long terme.

Provision pour litiges et contentieux

Les provisions pour litiges et contentieux comprennent les débours estimés au titre des litiges, contentieux et réclamations de la part de tiers ainsi que l'effet probable des garanties données par Rexel dans le cadre de cessions d'immobilisations ou de filiales.

Elles incluent également les charges relatives aux contentieux de nature sociale et fiscale. Le montant des redressements notifiés (ou en cours de notification) par l'administration ne fait pas systématiquement l'objet d'une provision s'il est estimé que les points soulevés ne sont pas fondés ou s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien-fondé de la position de Rexel dans le contentieux en cours l'opposant à l'administration. La part des redressements non contestés est enregistrée en dettes dès que le montant est connu.

Provisions pour restructuration

Le coût des restructurations est intégralement provisionné lorsque les conditions suivantes sont remplies :

— le plan de restructuration est formalisé et détaillé,

— le plan de restructuration est connu des tiers concernés à la date de clôture.

Les charges de restructuration correspondent essentiellement aux coûts sociaux (indemnités de licenciement, préretraites, préavis non effectués) aux fermetures d'établissements et aux indemnités de rupture de contrats non résiliables.

Provisions pour impôts différés à long terme

Les impôts différés dont l'échéance de reprise peut être déterminée avec une précision suffisante sont classés dans la rubrique « Autres provisions pour risques et charges » lorsqu'ils concernent des éléments à plus d'un an.

2.15 Emprunts obligataires

Les primes de remboursement relatives aux emprunts obligataires sont prises en charge au prorata de la période courue, nettes de l'effet d'impôt.

2.16 Impôt

Rexel comptabilise les impôts différés selon la méthode du report variable pour l'ensemble des différences temporaires entre les valeurs fiscales et les valeurs comptables des actifs et passifs enregistrés au bilan.

Les soldes d'impositions différées sont déterminés sur la base de la situation fiscale de chaque société ou du résultat d'ensemble des sociétés comprises dans les périmètres d'intégration fiscale. Les actifs nets d'impôts différés ne sont comptabilisés que si la société ou l'ensemble intégré fiscalement a une assurance raisonnable de les récupérer au cours des années ultérieures.

Les actifs et passifs d'impôt ne sont pas actualisés dès lors qu'ils concernent des éléments dont l'échéance de reprise est inférieure à cinq ans (effet non significatif) ou qu'ils portent sur des différences temporaires engendrées par des opérations comptabilisées pour des valeurs actualisées.

2.17 Résultats par action

Deux types de résultat par action sont présentés : le résultat avant dilution et le résultat dilué. Le résultat avant dilution est le rapport entre le résultat net part du groupe et le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le nombre d'actions utilisé pour le calcul du résultat dilué tient compte de la conversion en actions ordinaires des instruments dilutifs. Le résultat dilué est obtenu à partir du résultat net part du groupe retraité des charges financières nettes d'impôt liées à ces instruments dilutifs.

2.18 Recours à des estimations

La préparation des états financiers, établis conformément aux principes comptables généralement admis, conduit la direction à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui affectent les états financiers, notamment en ce qui concerne les immobilisations incorporelles, les impôts différés actifs et les provisions pour risques. Les montants réels pourraient s'avérer différents des estimations.

3. Evolution du périmètre de consolidation

La liste des filiales consolidées au 31 décembre 2004 figure en note 29.

Les entrées de périmètre de l'exercice clos le 31 décembre 2004 concernent les entités suivantes :

— Consolidation de la S.A.R.L. Italiens Financement et Participations et de ses filiales, à la date du 1er janvier 2004 (voir note 2.1). Cette entité est dédiée au financement des plateformes logistiques en France ;

— Acquisition de la société Schrack Serbia, consolidée au 1er janvier 2004 ;

— Acquisition des actifs de trois sociétés en Australie où Rexel a renforcé sa position sur le marché industriel, Hitech (30 juin 2004), Robtec et A-P Controls (30 septembre 2004) ;

— Acquisition des actifs de la société Bestel en République Tchèque (1er août 2004) ;

— Acquisition des actifs de la société Braid Electric aux Etats-Unis (1er novembre 2004) permettant à Rexel de compléter sa couverture régionale et de poursuivre son développement sur le secteur de la construction résidentiel.

L'ensemble de ces acquisitions, réalisées pour un prix global de 10,4 millions d'euros n'est pas significatif en regard de l'ensemble consolidé et n'affecte pas la comparabilité des comptes par rapport à l'exercice précédent.

Les sorties de périmètre de l'exercice concernent la cession d'une société immobilière à Discodis, filiale de PPR, au 31 mars 2004, pour un montant de 33,8 millions d'euros, générant une plus-value de cession nette d'impôt de 4,2 millions d'euros.

4. Chiffre d'affaires par zone géographique

(en millions d'euros)	2004	%	2003	%	% Variation 2004/2003
Europe	3.809,2	56,0	3.740,8	56,2	1,8 %
Amérique	2.468,4	36,3	2.452,2	36,8	0,7 %
Asie-Pacifique	527,3	7,7	465,4	7,0	13,3 %
Total	6.804,9	100,0	6.658,4	100,0	2,2 %

L'évolution nette des cours de change a eu une incidence défavorable à hauteur de 149,1 millions d'euros en raison principalement de la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro. En outre, l'effet périmètre résulte d'une part de la cession des sociétés du groupe Gardiner en juin 2003 (impact négatif de 99,5 millions d'euros) et d'autre part des acquisitions réalisées en 2004 (impact positif de 9,5 millions d'euros).

A périmètre, taux de change et nombre de jours comparables, le chiffre d'affaires est en croissance de 5,0 % au 31 décembre 2004 par rapport à l'exercice précédent.

5. Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation s'élève à 307,0 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre 248,0 millions d'euros au 31 décembre 2003, en augmentation de 59,0 millions d'euros par rapport à l'exercice précédent. Les évolutions des cours de change moyens et les effets de périmètre ont contribué à la baisse du résultat d'exploitation respectivement à hauteur de 4,1 millions d'euros et 3,9 millions d'euros.

6. Résultat financier

Le résultat financier s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	2004	2003
Frais financiers générés par l'endettement	(34,4)	(47,9)
Frais financiers liés aux cessions de créances	(20,3)	(22,6)
Résultat financier sur placements de trésorerie	0,2	1,6
Dividendes reçus et intérêts sur prêts	1,1	—
Résultat généré par les opérations d'exploitation	(2,3)	(0,2)
Total	**(55,7)**	**(69,1)**

Le taux effectif d'intérêt moyen annuel s'établit à 4,3 % en 2004 contre 3,8 % en 2003.

7. Résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004 présente une charge nette de 21,2 millions d'euros contre 20,3 millions d'euros au 31 décembre 2003. Il comprend notamment les éléments suivants :

— des dépréciations d'actifs informatiques pour un montant de 36,0 millions d'euros liées principalement à l'abandon de certains développements au profit de solutions plus standardisées et mieux adaptées à l'évolution des besoins de Rexel (voir notes 9 et 18),

— des coûts liés à la sortie du groupe PPR pour un montant de 8,1 millions d'euros,

— des coûts de restructuration en France pour un montant 4,4 millions d'euros,

— des plus-values de cession pour un montant global de 8,4 millions d'euros, dont 5,2 millions d'euros se rapportent à la cession d'une société immobilière à une filiale de PPR (voir note 3) et,

— un produit de 19,2 millions d'euros au titre de reprises de provisions non utilisées concernant des litiges fiscaux en France et aux Pays-Bas, ayant fait l'objet respectivement d'un dégrèvement et d'une transaction au cours de l'exercice 2004 (voir note 18).

8. Impôt sur les bénéfices

Rexel S.A. et la plupart des filiales françaises ont opté pour le régime de l'intégration fiscale. Rexel utilise également les possibilités de consolidation fiscale dans les pays où de tels régimes existent.

8.1 Analyse de la charge d'impôt

(en millions d'euros)	2004	2003
Résultat avant impôts[1]	230,1	158,6
Impôt courant	(48,3)	(31,8)
Impôt différé	(23,0)	(18,6)
Charge totale d'impôt	(71,3)	(50,4)
Taux effectif d'imposition	31,0%	31,8%

(1) résultat net des sociétés intégrées augmenté de la charge d'impôt sur les bénéfices.

8.2. Analyse du taux effectif d'impôt

Le rapprochement entre le taux légal d'impôt applicable en France et le taux effectif d'imposition de Rexel se présente ainsi :

	2004	2003
Taux légal d'imposition en France	35,4 %	35,4 %
Effet des différences de taux d'imposition à l'étranger	(6,4)%	(12,4)%
Effet des déficits fiscaux non reconnus	1,7 %	4,5 %
Effet des impositions à taux réduit	(0,2)%	(2,2)%
Effet des différences permanentes et autres	0,5 %	6,5 %
Taux effectif d'imposition	31,0 %	31,8 %

La rubrique « Effet des différences permanentes et autres » comprend principalement l'effet fiscal relatif à des opérations internes neutralisées en consolidation, les incidences des litiges fiscaux ainsi que les variations des taux d'imposition sur les impôts différés. L'effet fiscal relatif à des opérations internes neutralisées en consolidation a représenté un allègement du taux effectif d'imposition de 0,8 % en 2004 contre 7,3 % en 2003. L'effet de la baisse du taux d'impôt en France sur les actifs nets d'impôt différés a représenté un accroissement du taux effectif d'imposition de 0,1 %

8.3. Déficits fiscaux reportables

Les économies d'impôts potentielles, résultant des déficits fiscaux reportables, non reconnues dans les comptes consolidés sont détaillées dans le tableau suivant :

(en millions d'euros)	2004	2003
Déficits reportables à échéance limitée	13,9	15,0
Déficits reportables indéfiniment	43,3	41,1
Total	57,2	56,1

9. Immobilisations incorporelles

Les variations de l'exercice s'analysent de la façon suivante :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Parts de marché	245,1	(21,2)	223,9	229,4
Fonds de commerce	16,3	(1,7)	14,6	14,2
Logiciels informatiques et logiciels en cours de développement	110,4	(50,3)	60,1	75,7
Autres immobilisations incorporelles	5,2	(1,4)	3,8	4,0
Total	377,0	(74,6)	302,4	323,3

La valeur nette des parts de marché se ventile ainsi (en millions d'euros) :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Etats-Unis	71,9	77,6
France	70,6	70,6
Allemagne	30,1	30,1
Royaume-Uni	27,8	27,6
Autres	23,5	23,5
Total	223,9	229,4

Au 31 décembre 2004, il n'existait pas d'indice de perte de valeur durable sur les parts de marché. La diminution de ce poste par rapport à l'exercice précédent est liée à la dépréciation du dollar américain contre l'euro.

Par ailleurs, au 31 décembre 2003, une provision pour dépréciation de 11,8 millions d'euros avait été constatée notamment sur les parts de marché en Allemagne et au Royaume-Uni.

Les variations des immobilisations incorporelles sont les suivantes :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Solde début d'exercice	368,0	(44,7)	323,3	334,7
Variation de périmètre	0,3	—	0,3	(1,6)
Ecarts de conversion	(7,3)	0,4	(6,9)	(21,3)
Acquisitions	22,1	—	22,1	26,4
Cessions et transferts	(6,1)	5,3	(0,8)	11,2
Dotation aux amortissements	—	(35,6)	(35,6)	(26,1)
Solde fin d'exercice	377,0	(74,6)	302,4	323,3

Les acquisitions de la période concernent les coûts de développements de logiciels informatiques relatifs notamment à un nouveau système de gestion commerciale.

La rubrique « Dotation aux amortissements » intègre des dépréciations exceptionnelles pour un montant de 28,5 millions d'euros liées à l'abandon de développements informatiques (voir note 7).

10. Ecarts d'acquisition

La valeur nette comptable des écarts d'acquisition par zone géographique se ventile de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2004 Net	31.12.2003 Net
Europe	318,3	330,7
Amérique	572,5	615,5
Asie-Pacifique	103,7	105,9
Total	994,5	1.052,1

Les variations s'analysent de la façon suivante :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Solde début d'exercice	1.209,9	(157,8)	1.052,1	1.173,4
Ecarts de conversion	(34,4)	3,6	(30,8)	(55,9)
Augmentations et transferts	(0,2)	3,9	3,7	5,9
Dotation aux amortissements	—	(30,5)	(30,5)	(32,1)
Cessions	—	—	—	(39,2)
Solde fin d'exercice	1.175,3	(180,8)	994,5	1.052,1

Au 31 décembre 2004, les augmentations concernent principalement l'acquisition de la société Braid aux Etats-Unis ainsi que les sociétés australiennes Hitech, Robtec et A-P Controls et la société Bestel en République Tchèque (voir note 3).

Au 31 décembre 2003, les augmentations de l'exercice concernaient principalement les acquisitions des sociétés autrichiennes Ermann et Highspeed Cabling. La cession de l'activité de distribution

spécialisée de matériel de sécurité s'était traduite par la diminution du poste « Ecarts d'acquisition » pour un montant de 39,2 millions d'euros.

L'appréciation de la valeur d'utilité au 31 décembre 2004 des écarts d'acquisition selon la méthode décrite dans la note 2.6 n'a pas révélé de situations nécessitant l'enregistrement de dépréciations exceptionnelles. Les taux d'actualisation retenus sont les suivants : Europe 7,8 % ; Amérique 8,1 % ; Asie-Pacifique 9,4 %. Le taux de croissance à l'infini des flux de trésorerie s'établit à 2,0 %.

11. Immobilisations corporelles

La ventilation par nature des immobilisations corporelles s'analyse de la façon suivante :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Terrains et constructions	212,8	(96,3)	116,5	93,5
Installations techniques, matériel et outillage	108,9	(80,7)	28,2	32,0
Matériel de transport	19,1	(13,9)	5,2	4,6
Matériel de bureau et matériel informatique	105,1	(88,5)	16,6	20,5
Autres immobilisations corporelles	85,3	(57,1)	28,2	31,6
Total	531,2	(336,5)	194,7	182,2

Les variations des immobilisations corporelles s'analysent de la façon suivante :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Solde début d'exercice	513,0	(330,8)	182,2	228,2
Variations de périmètre	37,3	(3,3)	34,0	(4,4)
Ecarts de conversion	(6,8)	5,2	(1,6)	(7,9)
Acquisitions	28,5	—	28,5	31,8
Cessions	(40,8)	33,5	(7,3)	(27,4)
Dotation aux amortissements	—	(41,1)	(41,1)	(38,1)
Solde fin d'exercice	531,2	(336,5)	194,7	182,2
dont locations-financements	26,4	(13,7)	12,7	17,5

Au 31 décembre 2004, les variations de périmètre comprennent une augmentation nette de 33,6 millions d'euros relative à la consolidation de « l'entité ad hoc » S.A.R.L. Italiens Financement et Participations, propriétaire de plates-formes logistiques en France (voir notes 2.1 et 3).

Au cours de l'exercice 2003, Rexel avait réalisé plusieurs cessions d'agences en Europe et aux Etats-Unis pour un montant global de 60,0 millions d'euros dégageant une plus-value globale de 32,5 millions d'euros.

12. Immobilisations financières

Elles s'analysent de la façon suivante :

	31.12.2004			31.12.2003
(en millions d'euros)	Brut	Amortissement Dépréciation	Net	Net
Titres de participation et autres titres immobilisés	2,8	(2,1)	0,7	1,8
Prêts et créances rattachés à des participations	20,8	(0,1)	20,7	27,4
Autres immobilisations financières	13,1	—	13,1	16,8
Total	36,7	(2,2)	34,5	46,0

Les variations des immobilisations financières se présentent ainsi :

(en millions d'euros)	31.12.2004 Brut	Amortissement Dépréciation	Net	31.12.2003 Net
Solde début d'exercice	51,5	(5,5)	46,0	36,1
Variations de périmètre	(7,6)	—	(7,6)	(0,2)
Ecarts de conversion	—	—	—	(5,6)
Augmentations	2,3	—	2,3	18,6
Cessions et transferts	(9,5)	—	(9,5)	(2,9)
(Dotations) / Reprises	—	3,3	3,3	—
Solde fin d'exercice	36,7	(2,2)	34,5	46,0

L'effet des variations de périmètre est relatif à la consolidation de la S.A.R.L. Italiens Financement et Participations (voir note 3) pour un montant de 7,6 millions d'euros.

Les cessions et transferts réalisés au cours de l'exercice 2004 concernent principalement des cessions de titres en Australie pour un montant de 3,3 millions d'euros et en Autriche pour un montant de 1,2 million d'euros ainsi que des remboursements de dépôts de garantie en Grande-Bretagne pour un montant de 2,5 millions d'euros.

Au 31 décembre 2003, les augmentations de l'exercice comprenaient un crédit vendeur de 16,0 millions d'euros, à échéance 30 juin 2012 et portant intérêt au taux annuel de 6 %, relatif à la cession des activités de distribution spécialisée en matériel de sécurité.

13. Stocks et en-cours

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Valeur brute	886,6	885,3
Provision pour dépréciation	(71,4)	(72,4)
Valeur nette	815,2	812,9

L'effet des écarts de conversion s'est traduit par une diminution du poste "stocks et en cours" pour 12,2 millions d'euros et l'effet de périmètre a contribué à la hausse de ce poste pour 3,1 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

14. Clients

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Valeur brute	683,5	614,1
Provision pour dépréciation	(74,5)	(78,1)
Valeur nette	609,0	536,0

L'effet des écarts de conversion s'est traduit par une diminution du poste « clients » pour un montant de 6,5 millions d'euros et l'effet de périmètre a contribué à la hausse de ce poste à hauteur de 2,4 millions au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2004.

Au titre de son programme de cession de créances commerciales, Rexel décomptabilise la partie des créances cédées aux établissements financiers, nette de la réserve de garantie (prix différé ou parts subordonnées), en contrepartie du financement reçu (voir note 26.3). Au 31 décembre 2004, le montant brut des créances cédées au titre des programmes de cessions de créances commerciales s'établissait à 940,8 millions d'euros contre 964,0 millions d'euros au 31 décembre 2003. Les liquidités nettes reçues à ce titre s'établissaient à 750,0 millions d'euros (770,2 millions au 31 décembre 2003 d'euros).

15. Autres créances

Ce poste s'analyse de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Créances d'exploitation et diverses[1]	318,1	338,3
Impôts différés actifs	98,1	94,9
Charges à répartir	24,2	29,7
Autres comptes de régularisation actif	14,9	34,2
Total	455,3	497,1

(1) Cette rubrique concerne essentiellement la TVA déductible ainsi que des remises sur volume à recevoir des fournisseurs.

Le montant des impôts différés actifs relatifs aux déficits fiscaux reportables s'élève à 34,0 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre 35,1 millions d'euros au 31 décembre 2003. Ces déficits sont, pour la plupart, reportables indéfiniment.

Au 31 décembre 2004, les charges à répartir comprennent des études engagées dans le cadre de la mise en œuvre d'un nouveau système intégré de gestion commerciale et administrative pour un montant de 17,9 millions d'euros, des frais de démarrage et des dépenses liées au montage de financements. La diminution de ce poste par rapport à l'exercice précédent est principalement relative à la charge d'amortissement qui s'est élevée à 5,5 millions d'euros au titre de l'exercice 2004.

16. Capital

16.1 Evolution du capital social et opérations sur actions propres

(nombre d'actions)	31.12.2004	31.12.2003
Au 1er janvier	67.751.511	47.422.598
Augmentation capital	—	20.324.997
Actions émises dans le cadre des plans de souscription d'actions des salariés	25.856	3.916
Au 31 décembre	67.777.367	67.751.511

Au 31 décembre 2004, le capital social de Rexel s'élève à 67,8 millions d'euros, représenté par 67.777.367 actions de 1 euro chacune, dont 35.345.166 actions à droit de vote double, 32.372.201 actions à droit de vote simple et 60.000 actions au titre du contrat de liquidité, sans droit de vote.

Les mouvements de l'exercice 2003 concernaient principalement la réalisation en date du 30 juin 2003 d'une augmentation de capital en numéraire de Rexel S.A. avec maintien du droit préférentiel de souscription pour un montant de 416,7 millions d'euros, prime d'émission comprise, par création de 20.324.997 actions nouvelles au prix unitaire de 20,5 euros, à raison de 3 actions nouvelles pour 7 actions anciennes. Les frais relatifs à cette opération se sont élevés à 9,2 millions d'euros et ont été imputés, pour leur montant avant impôt, sur la prime d'émission afférente à l'augmentation de capital, dont le montant s'est établi à 387,1 millions d'euros.

16.2 Répartition du capital

	31.12.2004		31.12.2003		31.12.2002	
	% capital	% droits de vote	% capital	% droits de vote	% capital	% droits de vote
Groupe Pinault-Printemps-Redoute	73,45	81,76	73,8	81,9	72,8	83,4
Autres actionnaires	26,55	18,24	26,2	18,1	27,2	16,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

16.3 Valeurs mobilières donnant accès au capital de Rexel

En vertu des résolutions de l'assemblée générale du 24 mai 2004, le Conseil d'administration est autorisé à procéder à l'augmentation de capital par attribution d'options de souscription aux dirigeants sociaux et aux salariés dans la limite d'un montant nominal de 1,3 million d'euros correspondant à 1,3 million d'actions nouvelles. Cette autorisation a une durée de 38 mois à compter de la décision de l'assemblée générale. Au cours de l'exercice 2004, il a été procédé à l'attribution aux dirigeants et aux salariés de 792.790 options donnant droit chacune à la souscription d'une action.

Le nombre d'actions susceptibles d'être créées du fait de l'exercice des options de souscription accordées s'établit à 1.871.622 au 31 décembre 2004 (1.254.594 au 31 décembre 2003).

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, 25.856 options de souscription d'actions ont été exercées et se sont traduites par une augmentation de capital et des primes d'émission pour un montant global de 0,6 million d'euros.

Le Conseil d'administration dispose, en vertu des délégations qui lui ont été consenties par l'assemblée générale extraordinaire du 19 octobre 2004, pour une durée de 26 mois à compter de cette date, la faculté de procéder à des émissions de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de Rexel avec ou sans maintien du droit préférentiel de souscription. Le montant nominal des augmentations de capital réalisées dans le cadre de cette autorisation ne peut être supérieur à 80,0 millions d'euros pour les actions créées avec maintien du droit préférentiel de souscription et 80,0 millions d'euros pour les actions créées avec suppression du droit préférentiel de souscription, auquel s'ajoute, le cas échéant, le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des titulaires de valeurs mobilières donnant droit à des actions. Le montant nominal maximum des titres d'emprunt susceptibles d'être émis dans le cadre de ces opérations ne peut excéder 1 milliard d'euros.

Par ailleurs, ladite assemblée a autorisé le Conseil d'administration à procéder à une augmentation de capital, en une ou plusieurs fois, réservée aux salariés adhérents à un plan d'épargne entreprise d'un montant nominal limité à 1,3 million d'euros et pour une durée de 5 ans. Aucune émission de valeurs mobilières n'est intervenue au cours de l'exercice 2004 au titre de cette autorisation.

Actions propres

En vertu de la délégation qui lui a été consentie pour une durée de 18 mois par l'assemblée générale ordinaire du 24 mai 2004, le Conseil d'administration de Rexel a reçu l'autorisation d'acquérir ses propres titres dans la limite de 10 % du capital de la société au 31 décembre 2003, soit 6.775.151 actions.

Dans le cadre de cette autorisation, Rexel a confié à un établissement financier un mandat visant à favoriser la liquidité du titre sur le marché. La part de Rexel dans ce contrat, plafonnée à 5,4 millions d'euros, est de 95,8 %. Les acquisitions de l'exercice 2004 ont porté sur 1.566.458 titres pour un montant de 54,4 millions d'euros. Les cessions de l'exercice 2004 ont représenté 1.512.798 titres pour un montant total de 52,5 millions d'euros. Au 31 décembre 2004, le nombre d'actions détenues par le mandataire s'élevait à 60.000, dont 95,8 % représente la part de Rexel pour une valeur de 2,2 millions d'euros. Au 31 décembre 2004, Rexel détient 57.498 actions propres affectées à la régularisation de cours.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2003, Rexel avait acquis, en deux tranches, des options d'achat sur actions propres destinées à couvrir ses plans d'attribution d'options d'achat d'actions aux salariés. La première tranche porte sur 74.680 options donnant droit chacune à l'achat d'une action Rexel au prix de 84,63 euros et arrive à échéance le 3 juin 2008. La deuxième tranche porte sur 147.515 options donnant droit chacune à l'achat d'une action Rexel au prix de 68,09 euros et arrive à échéance le 7 décembre 2009.

17. Intérêts minoritaires

Les intérêts minoritaires représentent la quote-part de capitaux propres revenant aux intérêts locaux dans la société Rexel Hailongxing, spécialisée dans la distribution de matériel électrique dans la région de Pékin.

18. Provisions pour risques et charges

Elles s'analysent de la façon suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2003	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	Ecart de conversion et variation de périmètre	Reclassement	31.12.2004
Provisions pour retraites et engagements similaires	29,5	13,1	(15,7)	—	0,1	0,4	27,4
Provisions pour restructuration	43,3	2,3	(14,0)	(3,5)	(0,2)	(9,9)	18,0
Provisions pour litiges et contentieux	40,7	5,3	(9,0)	(20,0)	(3,1)	16,4	30,3
Autres provisions pour risques et charges	14,4	16,7	(14,7)	(0,1)	(0,2)	11,4	27,5
TOTAL	127,9	37,4	(53,4)	(23,6)	(3,4)	18,3	103,2
Incidence							
— sur le résultat d'exploitation		(12,6)		—			
— sur le résultat financier		(0,2)		—			
— sur le résultat exceptionnel		(24,6)		23,6			

Les dotations aux provisions pour litiges et contentieux concernent principalement des litiges avec les salariés et contentieux avec les administrations fiscales dans les différents pays.

Les dotations relatives aux « autres provisions pour risques et charges » correspondent à des risques probables de sortie de ressources dont l'évaluation a pu être estimée de manière suffisamment fiable à la date d'arrêté des comptes. Les dotations relatives au poste « Autres provisions pour risques et charges » comprennent un montant de 7,6 millions d'euros relatif aux engagements liés à l'abandon de développements informatiques (voir note 7). Ce montant est imputé en résultat exceptionnel.

Les reprises des provisions pour restructuration concernent principalement les coûts engagés au cours de l'exercice, en Allemagne à la suite principalement de fermetures d'agences et en France notamment au titre de la mise en œuvre d'un contrat d'infogérance et de restructurations.

Les reprises non utilisées concernent pour un montant de 12,3 millions d'euros un litige fiscal au Pays-Bas ayant fait l'objet d'une transaction au cours de l'exercice et pour un montant de 6,9 millions d'euros des dégrèvements accordés au titre d'un contentieux fiscal en France (voir note 7).

Les reclassements correspondent essentiellement à des ré-allocations de montants relatifs à des obligations dont la réalisation, l'échéance ou le montant sont incertains, ainsi qu'à un reclassement de 7,5 millions d'euros relatif à des impôts différés passifs dont l'échéance de reprise est supérieure à un an.

Les engagements de Rexel en matière de retraite et avantages similaires se présentent ainsi :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Valeur actualisée des obligations	319,3	297,3
Juste valeur des actifs des régimes	(203,1)	(190,4)
Situation financière nette	116,2	106,9
Ecarts actuariels non comptabilisés	(88,8)	(77,4)
Dette totale	27,4	29,5

La charge relative aux régimes à prestations définies s'analyse ainsi :

(en millions d'euros)	2004	2003
Coût des services de la période	8,0	7,3
Charge d'intérêt	16,6	16,4
Rendement attendu des actifs	(13,9)	(14,4)
Amortissement des écarts actuariels et coûts des services passés	2,4	0,8
Total	13,1	10,1

Les principales hypothèses actuarielles utilisées pour l'évaluation des obligations des régimes de retraite sont les suivantes :

(en %)	Canada	Etats-Unis	Royaume-Uni	Australie	Suisse	Zone Europe
Taux d'actualisation au 31/12/2004	6,00	5,75	5,25	5,50	3,00	4,50
Taux de rendement des actifs sur l'année 2004	7,75	7,75	7,50	7,50	3,75	5,00
Taux d'actualisation des salaires au 31/12/2004	3,00	n/a	3,00	3,50	2,00	3,00

Le taux d'actualisation est déterminé par référence au rendement des obligations des entreprises de premier rang d'une maturité équivalente aux plans évalués.

Le taux de rendement des actifs résulte de la rentabilité moyenne pondérée des différents types de placements des fonds. Le taux de rendement des placements à taux fixe est supposé égal au taux d'actualisation retenu; le taux de rendement des actions est majoré d'une prime de risque par rapport à ce rendement.

Le taux d'augmentation des salaires est déterminé par référence au taux d'inflation moyen à long terme majoré pour tenir compte du mérite et des promotions.

19. Endettement financier net

19.1 Analyse par catégorie

L'analyse des dettes financières par nature est la suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Emprunts obligataires	45,7	228,7
Emprunts et dettes financières		
Emprunts à moyen et long terme	274,9	265,5
Fonds bloqués de participation des salariés	7,1	10,2
Crédits à court terme	60,9	87,7
Dettes sur locations-financements	7,7	11,2
Autres dettes financières	—	1,6
Endettement brut	396,3	604,9
Valeurs mobilières de placement	(3,0)	(2,0)
Disponibilités	(87,6)	(178,0)
Endettement financier net	305,7	424,9

19.2 Evolution de l'endettement net

Au cours de l'exercice 2004, l'endettement net a évolué de la façon suivante (en millions d'euros) :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003[(1)]
Solde début d'exercice	424,9	1.028,5
Flux net de remboursement des dettes financières	(231,5)	(653,9)
Variation de la trésorerie	89,4	59,6
Ecarts de conversion	(1,4)	(9,7)
Dépréciation actions propres	—	—
Changement de méthode (voir note 2)	25,4	—
Autres variations	(1,1)	0,4
Solde fin d'exercice	305,7	424,9

(1) Après reclassement des écarts de conversion et des variations de périmètre liés à la trésorerie.

19.3 Emprunts obligataires

En 1998, Rexel a émis un emprunt obligataire d'un montant de 300 millions de francs (45,7 millions d'euros), constitué de 300.000 obligations zéro coupon de 1.000 francs (152,45 euros) de nominal, indexé sur le cours de l'action Rexel. Il est remboursable le 11 mai 2008 à un prix dépendant du cours de l'action Rexel, compris entre un minimum de 1.219 francs (185,83 euros) par obligation et un maximum de 2.600 francs (396,37 euros). Cette opération a fait l'objet d'un contrat d'equity swap payeur du taux Euribor 3 mois minoré de 0,08 %.

Par ailleurs, le 3 août 2004, Rexel a remboursé un emprunt obligataire émis en 1998 pour un montant de 1.200 millions de francs (183 millions d'euros), représenté par 240.000 obligations d'un nominal de 5.000 francs (762,25 euros) émises à 5.047,10 francs (769,43 euros).

19.4 Lignes de crédit

Rexel dispose de facilités sous forme de deux lignes de crédit syndiqué. Ces lignes peuvent être tirées en différentes devises. La première, d'un montant de 500 millions d'euros est à échéance du 13 septembre 2005. La deuxième, négociée le 22 octobre 2003 pour une durée de 5 ans, s'élève à 450 millions d'euros. Ces lignes portent intérêt au taux Euribor (ou au taux Libor applicable si la ligne est tirée en devise autre que l'euro) majoré d'une marge indexée sur l'évolution de la structure financière de Rexel.

Au 31 décembre 2004, la part tirée s'élève à 100,0 millions d'euros sur la ligne de 450 millions d'euros et 114,5 millions d'euros sur la ligne de 500 millions d'euros. Les montants confirmés disponibles et non tirés s'établissent à 350,0 millions d'euros au titre de la ligne de 450 millions d'euros et 385,5 millions d'euros au titre de la ligne de 500 millions d'euros.

De plus, Rexel bénéficie, depuis le mois de décembre 2004, d'une ligne de crédit de 500,0 millions d'euros bilatérale dédiée exclusivement au financement de la distribution exceptionnelle de dividende décidée le 20 janvier 2005 par l'assemblée générale (voir note 28 « Evénements postérieurs à la clôture de l'exercice »). Cette facilité arrive à échéance le 20 juin 2005 et porte intérêt au taux EONIA majoré de 0,2 % et n'est pas utilisée au 31 décembre 2004.

Rexel dispose également d'autres lignes de crédit bilatérales confirmées auprès d'établissements bancaires pour un montant de 156,2 millions d'euros et dont les échéances se situent entre octobre 2005 et novembre 2008. Au 31 décembre 2004, la part tirée sur ces lignes de crédit confirmées s'élevait à 11,2 millions d'euros, les montants disponibles et non tirés s'établissant à 145,0 millions d'euros.

Ces lignes de crédit contiennent des restrictions usuelles telles que des ratios financiers, des clauses de maintien de l'emprunt à leur rang et des limitations quant à la capacité de Rexel de constituer des sûretés sur ses actifs ou revenus ou de céder des actifs significatifs, ainsi que des cas de défauts usuels. Les montants tirés font l'objet d'une clause d'exigibilité anticipée ou de notification en cas de changement de contrôle de Rexel.

Par ailleurs, les créanciers ont la faculté d'exiger le remboursement anticipé des montants tirés sur ces lignes si Rexel ne parvenait pas à respecter les niveaux contractuels relatifs aux ratios financiers suivants : dette nette / EBITDA (Résultat d'exploitation avant dotation aux amortissements) ; dette nette / capitaux propres ; résultat d'exploitation / charges financières nettes. Les niveaux contractuels de ces ratios sont respectés au 31 décembre 2004.

Au total, les montants non tirés des lignes de crédit confirmées s'élèvent à 1.380,5 millions d'euros au 31 décembre 2004.

Les montants tirés au titre de ces lignes de crédit feront l'objet d'un remboursement anticipé lors de la réalisation définitive de la cession au consortium du bloc de titres Rexel détenu par PPR, qui devrait intervenir le 16 mars 2005.

Le refinancement de la dette existante du groupe Rexel (y compris les programmes de cessions de créances) sera assuré par un financement senior consenti par un syndicat bancaire pour un montant total maximum de 2.351 millions d'euros pour des durées de 7, 8 et 9 ans.

19.5 Autres emprunts auprès d'établissements financiers

En juillet 1999, Rexel a souscrit un emprunt à taux fixe auprès d'un syndicat de banques d'un montant nominal de 126,4 millions d'euros à échéance du 30 mars 2006 au taux annuel de 4,40 %. Cet emprunt a fait l'objet d'un contrat de swap à taux variable contre Euribor 6 mois majoré de 0,33 %. Au 31 décembre 2004, le montant résiduel de cet emprunt s'élevait à 31,7 millions d'euros.

En mars 2000, Rexel a souscrit un emprunt à taux fixe d'un montant nominal de 12,2 millions d'euros à échéance du 31 mars 2005 au taux annuel de 5,25 %. Cet emprunt a fait l'objet d'un contrat de swap à taux variable contre Euribor 3 mois majoré de 0,05 %. Au 31 décembre 2004, le montant résiduel de cet emprunt s'élevait à 2,4 millions d'euros.

19.6 Analyse par échéance

La ventilation de la dette financière brute par échéance s'analyse ainsi :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Echéances à moins d'un an	202,1	304,5
Echéances de 1 an à 5 ans	176,0	300,4
Echéances à plus de 5 ans	18,2	—
Total endettement brut	396,3	604,9

19.7 Analyse par devise de remboursement

La ventilation des dettes financières par devise de remboursement, avant prise en compte des opérations de couverture de change, est la suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Euro	239,7	460,8
Dollar des Etats-Unis	18,7	38,1
Dollar Canadien	122,3	90,5
Autres devises	15,6	15,5
Total endettement brut	396,3	604,9

20. Fournisseurs

Les dettes auprès des fournisseurs s'élèvent à 1.180,1 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre 1.160,6 millions d'euros au 31 décembre 2003. L'incidence liée aux conversions s'est traduite par une diminution du poste « Fournisseurs » pour un montant de 13,4 millions d'euros, l'effet de variation de périmètre représente une augmentation de 1,9 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

21. Autres dettes

Ce poste se détaille ainsi :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Dettes sur immobilisations	5,6	6,6
Dettes fiscales et sociales	206,7	189,9
Impôts différés passifs	69,5	69,7
Autres dettes	84,0	83,2
Comptes de régularisation	13,2	3,3
Total	379,0	352,7

22. Risques de marché

Dans le cadre de son activité, Rexel est exposé aux risques de marché liés à la gestion du coût de sa dette et de certaines opérations en devises. Rexel utilise divers instruments financiers afin d'optimiser le coût de son financement.

22.1 Exposition aux risques de taux d'intérêt

Les principaux instruments de financement utilisés sont les emprunts obligataires classiques et indexés, les emprunts bancaires (crédits syndiqués et lignes bilatérales). Rexel utilise essentiellement les swaps de taux et les options de taux afin de modifier la structure de son endettement et se prémunir contre les hausses de taux d'intérêt dans les devises d'endettement.

Afin d'optimiser sa charge d'intérêt Rexel combine des instruments à taux variable et à taux fixe pour chaque devise d'endettement. Au 31 décembre 2004, la répartition de l'endettement brut par type de taux avant et après prise en compte des opérations de couverture de risque de taux est la suivante :

	Avant gestion			Après gestion		
(en millions d'euros)	Taux fixe	Taux variable	Total	Taux fixe	Taux variable	Total
Emprunts obligataires	—	45,7	45,7	45,7	—	45,7
Autres dettes	35,0	315,6	350,6	194,8	155,8	350,6
Endettement brut au 31.12.2004	35,0	361,3	396,3	240,5	155,8	396,3

Les opérations permettant l'optimisation de la gestion de l'exposition de Rexel aux risques de variation des taux d'intérêts de sa dette sont présentées dans le tableau ci-après :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Swaps prêteurs du taux fixe	34,1(1)	178,6
Swaps emprunteurs du taux fixe	325,7(2)	327,7
Autres swaps	45,7(3)	45,7
Options de taux d'intérêt — achats/ventes caps et floor	487,5(4)	683,5

(1) 31,7 millions d'euros adossés à l'emprunt syndiqué à échéance du 30 mars 2006 et 2,4 millions d'euros adossés à l'emprunt à échéance du 31 mars 2005 (voir note 19.5).

(2) dont 86,0 millions d'euros adossés à des opérations de cession de créances.

(3) contrat adossé à l'emprunt obligataire 1998 indexé sur la performance de l'action Rexel, payeur Euribor 3 mois moins 0,08 % (voir note 19.3).

(4) dont 487,5 millions d'euros adossés à des opérations de cession de créances.

L'encours des instruments dérivés de taux au 31 décembre 2004 échu à moins d'un an s'élève à 815,6 millions d'euros et à 77,4 millions d'euros pour les échéances comprises entre un et cinq ans.

Au 31 décembre 2004, une hausse instantanée de 1 % des taux d'intérêt à court terme conduirait à une augmentation de la charge financière d'environ 6,9 millions d'euros en supposant constants la dette à taux variable et les cours de conversion et, après prise en compte des programmes de cession de créances.

22.2 Exposition aux risques de change

Les transactions réalisées par Rexel sur des instruments dérivés de change concernent des achats et ventes à terme de devises et ont pour seul objet de neutraliser l'exposition au risque de change des opérations libellées dans des devises différentes des devises de fonctionnement des entités du groupe. Les dettes et créances libellées en devises font l'objet de couvertures systématiques. Le tableau ci-dessous présente les couvertures sur dettes et créances en devises et sur les engagements.

(en millions d'euros) Achats/(Ventes) à terme	Euro	Dollar américain	Dollar canadien	Autres devises
Couverture sur dettes et créances en devises	5,6	(70,5)	27,4	37,5
Couverture sur flux de trésorerie en devises	(85,0)	—	—	85,0

La ventilation des dettes financières par devise de remboursement, après prise en compte des opérations de couverture de change, est la suivante :

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Euro	234,1	311,1
Dollar des Etats-Unis	89,2	127,6
Dollar Canadien	94,9	133,6
Autres devises	(21,9)	32,6
Total endettement brut	396,3	604,9

La répartition de l'endettement par devise reflète les financements dans la devise locale des différentes filiales de Rexel. Il n'existe pas de risques de change significatifs, susceptibles d'affecter le résultat, provenant des actifs ou passifs monétaires libellés dans une devise autre que la devise locale de chaque société.

22.3 Gestion du risque de contrepartie

Les instruments financiers susceptibles d'exposer Rexel à une concentration du risque de contrepartie sont essentiellement les instruments financiers de couverture et les créances clients.

Le risque de contrepartie lié aux créances commerciales est limité du fait du grand nombre de clients, de leur diversité (installateurs, industriels, administrations) et de leur dispersion géographique en France et à l'étranger.

Le risque de contrepartie lié aux instruments financiers de couverture est également limité, Rexel concluant des contrats de taux d'intérêt et de gestion du risque de change avec des banques de premier rang.

22.4 Valeur de marché des instruments financiers

La valeur de marché des contrats de change à terme a été estimée en utilisant les taux de change à la clôture de l'exercice. La valeur de marché des contrats d'échange de devises et de taux d'intérêt a été estimée en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus avec les taux de change et les taux d'intérêt à la clôture de l'exercice sur la période restant à courir des contrats.

La valeur de marché des options a été déterminée en utilisant les modèles d'évaluation usuels pour ce type d'opérations.

(en millions d'euros)	31.12.2004	31.12.2003
Instruments de taux	(2,4)	(7,8)
Instruments de change	2,5	2,5
Total	0,1	(5,3)

23. Capacité d'autofinancement

Elle s'analyse ainsi :

(en millions d'euros)	2004	2003
Résultat d'exploitation	307,0	248,0
Dotation aux amortissements d'exploitation	47,5	51,1
Variation nette des provisions à caractère d'exploitation	(1,8)	(6,4)
Capacité d'autofinancement d'exploitation	352,7	292,7
Eléments financiers à caractère monétaire	(54,5)	(66,5)
Eléments exceptionnels à caractère monétaire	(35,7)	(40,4)
Impôt courant	(48,3)	(23,3)
Capacité d'autofinancement	214,2	162,5

24. Variation du besoin en fonds de roulement

La variation monétaire des postes du besoin en fonds de roulement est la suivante :

(en millions d'euros)	2004	2003
Variation des stocks	(15,2)	56,5
Variation des clients	(71,8)	43,8
Variation des fournisseurs	39,9	(41,9)
Variation du besoin en fonds de roulement d'exploitation	(47,1)	58,4
Variation des autres dettes et créances	55,5	14,2
Variation de l'encours des cessions de créances commerciales	(6,7)	(72,6)
Total	1,7	—

25. Investissements financiers nets

Le détail des investissements financiers nets est le suivant :

(en millions d'euros)	2004	2003
Acquisitions de participations[1]	(10,3)	(8,9)
Produit de cession de participations	7,7	81,1
Variation des dettes et créances sur opérations financières	—	(1,4)
Sous-total	(2,6)	70,8
Flux nets sur autres immobilisations financières	3,0	(14,1)
Investissements financiers nets	0,4	56,7

(1) Acquisitions nettes de la trésorerie apportée par les sociétés acquises (0,1 million d'euros en 2004 et 0,2 million d'euros en 2003).

26. Obligations contractuelles et engagements commerciaux

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des engagements et obligations contractuelles de Rexel au 31 décembre 2004, hormis les engagements de retraite et avantages similaires présentés dans la note 18 ainsi que les engagements divers décrits dans la note 26.4 :

		Echéance			
Obligations contractuelles	**Total au 31.12.2004**	**A moins d'un an**	**De un à cinq ans**	**A plus de 5 ans**	**Total au 31.12.2003**
(en millions d'euros)					
Dettes financières (note 19)	396,3	202,1	176,0	18,2	604,9
Contrats de location simple irrévocables (note 26.1)	419,8	112,9	237,2	69,7	462,6
Contrats de prestations de service irrévocables (note 26.2)	164,7	25,0	89,2	50,5	191,8
Cessions de créances (note 26.3)	750,0	161,0	589,0	—	770,2
Total	1.730,8	501,0	1.091,4	138,4	2.029,5

Les autres engagements commerciaux s'établissent ainsi au 31 décembre 2004 :

		Echéance			
Autres engagements commerciaux	**Total au 31.12.2004**	**A moins d'un an**	**De un à cinq ans**	**A plus de 5 ans**	**Total au 31.12.2003**
(en millions d'euros)					
Lignes de crédit confirmées[1]	1.606,2	1.024,3	581,9	—	1.123,6
Cautions bancaires dans le cadre de l'activité courante	29,4	13,4	12,7	3,3	20,0

(1) Montants tirés et non tirés des lignes de crédit confirmées dont 225,7 millions d'euros déjà inclus dans les obligations contractuelles.

Les éléments présentés ci-dessus n'omettent pas d'engagements hors bilan significatifs selon les normes comptables en vigueur.

26.1 Contrats de location simple

Les engagements minimaux de Rexel au titre des contrats de location simple de biens mobiliers et immobiliers irrévocables et d'une durée supérieure à un an au 31 décembre 2004 s'analysent ainsi :

(en millions d'euros)	*31.12.2004*	*31.12.2003*
Echéances à moins d'un an	112,9	114,4
Echéances de 1 à 5 ans	237,2	263,8
Echéances à plus de 5 ans	69,7	84,4
Total loyers dus	419,8	462,6

Le montant des loyers enregistrés dans les charges de l'exercice 2004 s'est élevé à 132,9 millions contre 136,6 millions d'euros l'exercice précédent.

26.2 Contrats de prestations de services irrévocables

Dans le cadre d'une politique d'externalisation de ses ressources informatiques, Rexel a conclu des contrats de services. Le montant des redevances restant à payer au 31 décembre 2004 au titre de ces contrats de prestations de services s'élève à 164,7 millions d'euros, dont 25,0 millions d'euros sont dus à moins d'un an, 89.2 millions d'euros entre un an et cinq ans et 50,5 millions au delà.

26.3 Cessions de créances commerciales

Rexel est engagé dans plusieurs programmes continus de cessions de créances commerciales, comprenant des opérations d'affacturage et de titrisation. Ces programmes permettent à Rexel de mobiliser certaines de ses créances commerciales afin d'obtenir un financement global à un coût moindre que celui des emprunts obligataires ou bancaires. Les programmes d'affacturage sont utilisés en Autriche, en Espagne, en Italie, et au Royaume Uni, et les programmes de titrisation sont utilisés en Australie, au Canada, aux Etats-Unis et en France. Ces opérations sont réalisées sous la forme d'une cession sans recours à des fonds commun de créances ou à des organismes financiers. La gestion du recouvrement est assurée par Rexel pour le compte des cessionnaires. Le montant des créances cédées fait l'objet de garanties sous forme de parts subordonnées des fonds communs de créances, ou selon le cas, de prix différé. Dans le cadre de la cession de ses créances commerciales, Rexel reçoit des cessionnaires un paiement en numéraire représentant la valeur des créances cédées, diminuée d'un montant destiné à les garantir, lequel est payé après le recouvrement des créances cédées. Les programmes de cessions de créances pluriannuels sont réalisés conformément aux dispositions du droit applicable dans le pays concerné. Ils impliquent généralement des cessions récurrentes de créances commerciales sans recours autres que ceux fondés dans certains cas sur la non conformité des créances cédées aux critères d'éligibilité définis dans la documentation de ces programmes. Des avenants aux programmes français et australien ont été conclus en août 2004 prévoyant notamment le versement à Rexel d'une rémunération par le fonds commun de créances au titre des prestations de recouvrement assurées par le cédant et l'impossibilité pour Rexel de racheter les créances cédées, à l'exception de la substitution des créances devenues non éligibles. En outre, ils comprennent généralement l'émission par une entité dédiée de titres de dette à court terme (billets de trésorerie ou US commercial paper) dans le cadre de programmes d'émission notés par une ou plusieurs agences de notation.

Au 31 décembre 2004, le montant brut des créances cédées au titre des programmes de cessions de créances commerciales s'établissait à 940,8 millions d'euros contre 964,0 millions d'euros au 31 décembre 2003. Au 31 décembre 2004, les liquidités nettes reçues à ce titre s'établissaient à 750,0 millions d'euros (770,2 millions au 31 décembre 2003) d'euros dont 84,9 millions d'euros (127,6 millions au 31 décembre 2003) au titre des programmes d'affacturage et 665,1 millions d'euros (642,6 millions d'euros au 31 décembre 2003) au titre des programmes de titrisation. Les charges relatives à ces programmes sont présentées en résultat financier (voir note 6).

26.4 Engagements divers

En dehors des engagements décrits ci-dessus, Rexel a fourni des garanties à l'occasion de certaines transactions décrites ci-après. A ce jour, ces garanties n'ont pas été appelées.

Garantie environnementale

En vertu d'un contrat cadre conclu avec la société Ashtenne le 28 février 2003 relatif à la cession d'un parc immobilier de 45 sites en Europe, Rexel s'est engagé à indemniser l'acquéreur pour tous les préjudices environnementaux, liés à toute pollution, subis ou encourus par l'acquéreur du fait d'une réclamation d'un tiers ou d'une injonction de mise en conformité. Cette garantie est donnée pour un montant maximum de 4,0 millions d'euros hors taxes pour l'ensemble des immeubles vendus avec un seuil minimum de trente mille euros.

Garanties données dans le cadre de la cession de la société Gardiner

Dans le cadre de la cession de la société Gardiner au fonds d'investissement Electra Partners, Rexel a accordé à l'acquéreur une garantie de passif couvrant les pertes résultant d'événements antérieurs au 31 décembre 2002 et expirant le 30 juin 2005, ainsi qu'une garantie fiscale expirant le 30 juin 2010. Ces garanties ont été octroyées pour des montants maximum de respectivement 35,0 millions d'euros et 60,0 millions d'euros avec un seuil minimum de 1,0 million d'euros.

27. Litiges

Rexel peut être partie à des litiges en matière commerciale, sociale, fiscale ou autres dans le cours normal de son activité. Dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de la Société ou l'une de ses filiales, Rexel constitue une provision à cet effet. A la connaissance de Rexel, il n'existe pas de fait exceptionnel, d'arbitrage ou de litige ayant eu dans un passé récent, ou étant susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité ou le résultat de Rexel. La Société souhaite néanmoins signaler les litiges décrits ci-dessous.

En 2000, Rexel North America Inc, filiale canadienne du groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, le groupe a cédé les activités non-électriques de Westburne Inc. à une société tierce et a transféré les autres activités de cette société réalisées aux Etats-Unis à sa filiale américaine Rexel Inc. Dans le cadre de cette cession, Rexel North America Inc. a consenti une garantie de passif, incluant un engagement d'indemnisation.

Les sociétés cédées ont été assignées devant les tribunaux californiens, conjointement avec plus d'une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ 850 plaintes par plusieurs milliers de demandeurs. Ces derniers réclament réparation de leur préjudice résultant d'une exposition alléguée à de l'amiante présente dans des produits qui auraient été distribués notamment par ces sociétés cédées, durant les années 1950 à 1970. Les autres défendeurs incluent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits. La Société est impliquée dans ces procédures en raison de la garantie de passif évoquée ci-dessus consentie par Rexel North America Inc. Le groupe conteste les demandes formulées dans le cadre de ces différentes actions. Il considère que le risque de mise en jeu de sa responsabilité est limité dans la mesure où la responsabilité liée à la présence d'amiante dans des produits pèse principalement sur leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des sommes couvertes par les polices d'assurance du groupe. Selon les estimations de Rexel, il est probable que la plupart des autres réclamations seront rejetées ou feront l'objet d'accords transactionnels pour des montants qui devraient être couverts par ses polices d'assurance.

Rexel Inc. a été assigné, conjointement avec une centaine d'autres sociétés tierces, dans le cadre d'une quarantaine de procédures regroupant plusieurs centaines de demandeurs en Louisiane et d'une dizaine de procédures comparables à New York, dans le New Jersey et au Texas, impliquant une dizaine de demandeurs. Dans ces instances, il est généralement allégué que les employés des entreprises de Westburne reprises par Rexel ont effectué des travaux généraux dans les locaux de sociétés tierces à des moments où les demandeurs étaient également présents, entre les années 1950 et 1970. Selon ces allégations, la fourniture de ces services aurait notamment contribué à répandre dans l'air de l'amiante qui aurait été présente sur ces sites, exposant ainsi les demandeurs aux risques d'inhalation associés. Les autres défendeurs comprennent notamment les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments en cause ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Rexel conteste les demandes formulées dans le cadre de ces différentes actions. Il considère que la responsabilité éventuellement encourue au titre de ces procédures est principalement imputable aux autres parties, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux.

Les montants que Rexel North America Inc. et Rexel Inc. seraient amenés le cas échéant à supporter sont difficilement quantifiables. Rexel considère que sa responsabilité n'est qu'éventuelle. Par ailleurs, le groupe estime que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges est limité. Bien que le groupe considère que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, il ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard.

28. Evénements postérieurs à la clôture de l'exercice

L'assemblée générale ordinaire réunie extraordinairement le 20 janvier 2005 a décidé une distribution exceptionnelle de 500.196.969 euros soit 7,38 euros par action. Cette distribution sera effectuée en numéraire et mise en paiement le 4 mars 2005.

Par ailleurs, les lignes de crédit syndiqué multidevises d'un montant de 500 millions d'euros et de 450 millions d'euros, ainsi que la plupart des lignes bancaires bilatérales confirmées sont assorties de clauses d'exigibilité anticipée en cas de changement de contrôle de la Société qui seront déclenchées par la cession de la participation de PPR dans le capital de Rexel. Ces crédits devront être refinancés à la date de réalisation de la cession de la participation de PPR dans le capital de

Rexel, prévue à la fin du 1er trimestre 2005. Le refinancement de la dette existante du groupe Rexel (y compris les programmes de cessions de créances) sera assuré par un financement senior qui sera consenti par un syndicat bancaire pour un montant total maximum de 2.351 millions d'euros pour des durées de 7, 8 et 9 ans.

29. Liste des filiales consolidées

	Siège social	Pourcentage d'intérêt	Pourcentage de contrôle
Par intégration globale			
FRANCE			
Financières et services			
Rexel Services	Paris	100,0	100,0
Rexel France	Paris	100,0	100,0
Rexel Développement	Paris	100,0	100,0
Société Immobilière d'Investissement Parisienne	Paris	100,0	100,0
Société Logistique Appliquée	Paris	100,0	100,0
Rexel Financement	Paris	100,0	100,0
Asfordis Association	Paris	100,0	100,0
Sotel	Compiègne	100,0	100,0
SARL Italiens Financement Participations	Paris	—	100,0
Rexcourta	Paris	100,0	100,0
Exploitation			
Rexel Management France	Paris	100,0	100,0
SRP Ile de France / Centre	Neuilly-Plaisance	100,0	100,0
SRP Nord-Est	Lille	100,0	100,0
SRP Ouest	Nantes	100,0	100,0
SRP Sud-Ouest	Bordeaux	100,0	100,0
SRP Sud-Est	Lyon	100,0	100,0
DXI	Lyon	100,0	100,0
Dismo France	Gonesse	100,0	100,0
CDME World Trade	Paris	100,0	100,0
Conectis	Paris	100,0	100,0
Bretagne Entraînement	Landivisiau	100,0	100,0
EUROPE			
Allemagne			
Rexel GmbH	Francfort	100,0	100,0
Rexel Deutschland	Hanovre	100,0	100,0
Cosy Electronics	Kernen	100,0	100,0
Grande-Bretagne			
CDME UK Ltd	Londres	100,0	100,0
Rexel Senate	Londres	100,0	100,0
Denmans Electrical Wholesalers	Hertfordshire	100,0	100,0
Suède			
Selga	Alvsjô	100,0	100,0
Autriche			
Rexel Austria & Central Europe	Vienne	100,0	100,0
Schäcke	Vienne	100,0	100,0
Regro	Vienne	100,0	100,0
Schrack Energietechnik GmbH	Vienne	100,0	100,0
Pays-Bas			
CDME BV	Amsterdam	100,0	100,0
Rexel Nederland BV	Gouda	100,0	100,0
Italie			
Rexel Italia	Milan	100,0	100,0
Elfin	Milan	100,0	100,0
Confordis	Milan	100,0	100,0
Espagne			
Utisan	Barcelone	100,0	100,0

	Siège social	Pourcentage d'intérêt	Pourcentage de contrôle
Belgique			
Rexel Belgium	Bruxelles	100,0	100,0
Schrack	Nazareth	100,0	100,0
Portugal			
Rexel Distribuição de Material Electrico	Lisbonne	100,0	100,0
Suisse			
Finelec Développement SA	Sion	100,0	100,0
Finelec SA	Sion	100,0	100,0
Luxembourg			
Mexel	Luxembourg	99,99	99,99
HTF	Luxembourg	100,0	100,0
Chypre			
CDME Middle East	Nicosie	100,0	100,0
République Tchèque			
Rexel CZ	Prague	100,0	100,0
Schrack	Prague	100,0	100,0
Slovaquie			
Hagard Hal	Nitra	100,0	100,0
Schrack	Martin	100,0	100,0
Hongrie			
Mile	Budapest	100,0	100,0
Schrack	Budapest	100,0	100,0
Slovénie			
Elektronabava	Ljubljana	99,9	99,9
Schrack	Slovenj Gradec	100,0	100,0
Pologne			
Schrack	Varsovie	100,0	100,0
Croatie			
Schrack	Zagreb	100,0	100,0
Roumanie			
Schrack	Oradea	100,0	100,0
Serbie			
Schrack	Belgrade	100,0	100,0
Russie			
Est-Elec	Moscou	100,0	100,0
AMERIQUE DU NORD			
Etats-Unis			
Rexel Inc.	Texas	100,0	100,0
Eureka Holdings Inc	Delaware	100,0	100,0
SPT Holdings Inc	New-Jersey	100,0	100,0
Southern Electric Supply Company Inc	Delaware	100,0	100,0
CES Bahamas Limited	Bahamas	100,0	100,0
Summers Group Inc	Delaware	100,0	100,0
Branch Group Inc	Nevada	100,0	100,0
SKRLA LLC	Texas	100,0	100,0
Canada			
Rexel North America Inc	Montréal	100,0	100,0
Rexel Canada Electrical Inc	Montréal	100,0	100,0
AMERIQUE LATINE			
Rexel Amérique Latine	Paris (France)	100,0	100,0
Brésil			
Rexel Distribuição	Sao Paulo	100,0	100,0

	Siège social	Pourcentage d'intérêt	Pourcentage de contrôle
Chili			
Rexel Chile	Huechuraba	100,0	100,0
Electra	Santiago	100,0	100,0
Flores y Kersting	Santiago	100,0	100,0
ASIE ET OCEANIE			
Chine			
Rexel Hailongxing	Pekin	65,0	65,0
Comrex International Trading Shanghai	Shanghai	100,0	100,0
Comrex Hong-Kong	Hong-Kong	100,0	100,0
Australie			
Rexel Pacific	Sydney	100,0	100,0
Rexel Australia	Sydney	100,0	100,0
ARW	Milton	100,0	100,0
Rexel Page	Sydney	100,0	100,0
Nouvelle-Zélande			
Redeal Limited	Auckland	100,0	100,0

20.2.2 | Rapports des commissaires aux comptes sur les comptes consolides de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour les exercices clos les 31 décembre 2006, 31 décembre 2005 et 31 décembre 2004

20.2.2.1 | Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex
France

ERNST & YOUNG Audit
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex

REXEL

Siège social: 189-193, boulevard Malesherbes — 75017 Paris

Capital social: €.68 541 732

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2006

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos assemblées générales, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société REXEL, relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2006, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1 | Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

2 | Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification des appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme indiqué dans la note 2.2. aux états financiers, le groupe est conduit à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses concernant notamment l'évaluation des instruments financiers (note 2.5), des actifs incorporels (note 2.8), des avantages au personnel (note 2.17), des paiements fondés sur des actions (note 2.18), des provisions (note 2.19) et des impôts différés (note 2.23); pour l'ensemble de ces estimations, nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

La note 3 aux états financiers « Regroupements d'entreprises » expose les principes et méthodes comptables appliqués pour la comptabilisation des transactions d'acquisitions réalisées sous forme

d'achat d'actifs ou d'activités. Nous nous sommes assurés que les acquisitions ont été comptabilisées conformément aux normes IFRS, selon la méthode de l'acquisition. L'affectation du prix d'acquisition aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables a été préparée par la société sur la base de leur juste valeur estimée des actifs acquis et passifs supportés. Nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3 | Vérification spécifique

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Paris-La Défense, le 14 février 2007

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit	
Hervé Chopin	Pierre Bourgeois	Jean Bouquot
Associé	*Associé*	*Associé*

20.2.2.2 | Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2005

DELOITTE & ASSOCIES	**KPMG Audit**
185, avenue Charles-de-Gaulle	1, Cours Valmy
92200 Neuilly-sur-Seine	92923 Paris-La Défense Cedex

Rexel S.A.

Exercice clos le 31 décembre 2005

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée générale, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société Rexel S.A. relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2005, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes. Ces comptes ont été préparés pour la première fois conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne. Ils comprennent à titre comparatif les données relatives à l'exercice 2004 retraitées selon les mêmes règles.

I. Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation

financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les entreprises comprises dans la consolidation.

II. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

La valeur nette comptable des actifs immobilisés a fait l'objet d'un examen par la société comme décrit dans la note 2.13 de l'annexe. Nous avons apprécié le bien-fondé de la méthodologie mise en œuvre, examiné en tant que de besoin la documentation préparée dans ce cadre et apprécié la cohérence des données retenues en comparant notamment les prévisions de l'exercice 2005 avec les réalisations correspondantes.

Comme indiqué à la note 2.2 de l'annexe, le groupe Rexel est conduit à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses concernant notamment l'évaluation des avantages au personnel (note 2.16 de l'annexe), les paiements fondés sur des actions (note 2.17 de l'annexe), les impôts différés (note 2.22 de l'annexe) et les provisions (note 2.18 de l'annexe) ; pour l'ensemble de ces estimations, nous avons examiné la documentation disponible et apprécié le caractère raisonnable des estimations retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. Vérification spécifique

Par ailleurs, nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport de gestion du Groupe, conformément aux normes professionnelles applicables en France. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Neuilly sur Seine et Paris-La Défense, le 3 mars 2006

Les Commissaires aux Comptes

Deloitte & Associés	KPMG Audit Département de KPMG S.A.
Pascale Chastaing-Doblin	Hervé Chopin

20.2.2.3 | Rapport particulier d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes retraités IFRS de l'exercice clos le 31 décembre 2004 de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.)

DELOITTE & ASSOCIES	**KPMG Audit**
185, avenue Charles-de-Gaulle	1, Cours Valmy
92200 Neuilly-sur-Seine	92923 Paris-La Défense Cedex

Rexel S.A.

Exercice clos le 31 décembre 2004

Messieurs les Actionnaires,

A la suite de la demande qui nous a été faite et en notre qualité de commissaires aux comptes de la société Rexel S.A., nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société Rexel, retraités selon le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, pour l'exercice clos le 31 décembre 2004 (les « comptes consolidés retraités »), tels qu'il sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés retraités ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'administration, dans le cadre du passage au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne pour l'établissement des comptes consolidés de l'exercice 2005, à partir des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2004 préparés en conformité avec les règles et principes comptables

français (les « comptes consolidés »), qui ont fait l'objet de notre part d'un audit selon les normes professionnelles applicables en France. Notre audit nous a conduit à exprimer une opinion sans réserve sur ces comptes consolidés. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes consolidés retraités.

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés retraités ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'établissement des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

A notre avis, les comptes consolidés retraités ont été établis, dans tous leurs aspects significatifs, conformément aux règles d'élaboration décrites dans les notes du document joint, lesquelles précisent comment la norme IFRS 1 et les autres normes comptables internationales adoptées dans l'Union Européenne ont été appliquées et indiquent les normes, interprétations, règles et méthodes comptables qui, selon la direction, devraient être applicables pour l'établissement des comptes consolidés de l'exercice 2005 selon le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note d'introduction, qui expose les raisons pour lesquelles l'information comparative qui sera présentée dans les comptes consolidés de l'exercice 2005 pourrait être différente des comptes consolidés retraités joints au présent rapport.

Par ailleurs, nous rappelons que, s'agissant de préparer le passage au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne pour l'établissement des comptes consolidés de l'exercice 2005, les comptes consolidés retraités n'incluent pas l'information comparative relative à l'exercice 2003, ni toutes les notes annexes exigées par le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, qui seraient nécessaires pour donner, au regard de ce référentiel, une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'ensemble constitué par les entreprises comprises dans la consolidation.

Neuilly sur Seine et Paris-La Défense, le 1er mars 2005

Les Commissaires aux Comptes

Deloitte & Associés	KPMG Audit Département de KPMG S.A.
Pascale Chastaing-Doblin	Hervé Chopin

20.2.2.4 | Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. (anciennement Rexel S.A.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2004

DELOITTE & ASSOCIES	**KPMG Audit**
185, avenue Charles-de-Gaulle	1, Cours Valmy
92200 Neuilly-sur-Seine	92923 Paris-La Défense Cedex

Rexel S.A.

Exercice clos le 31 décembre 2004

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous avons procédé au contrôle des comptes de la société Rexel S.A. relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2004, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ce comptes.

Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les entreprises comprises dans la consolidation.

Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

La valeur nette comptable des écarts d'acquisition et des parts de marché a fait l'objet d'un examen par la société comme décrit dans la note 2.6 de l'annexe. Nous avons apprécié le bien-fondé de la méthodologie mise en œuvre, examiné en tant que de besoin la documentation préparée dans ce cadre et apprécié la cohérence des données retenues en comparant notamment les prévisions de l'exercice 2004 avec les réalisations correspondantes.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

Vérification spécifique

Par ailleurs, nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport sur la gestion du Groupe. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Neuilly sur Seine et Paris-La Défense, le 1er mars 2005

Les Commissaires aux Comptes

Deloitte & Associés	KPMG Audit Département de KPMG S.A.
Pascale Chastaing-Doblin	Hervé Chopin

20.3 | Informations financières pro forma

20.3.1 | Informations financières pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005

Les informations financières pro forma préparées pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005, ont été établies afin de traduire l'effet des acquisitions et cessions (« les Opérations », telles que décrites ci-après) intervenues au cours des exercices 2006 et 2005, comme si elles avaient été réalisées au 1er janvier 2005.

Les informations financières pro forma comprennent un compte de résultat consolidé pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 pour Rexel S.A. et ses filiales, ainsi qu'un tableau simplifié des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 décembre 2006.

Les informations financières pro forma sont communiquées à titre purement illustratif et sont construites sur la base de la méthodologie et des retraitements décrits au paragraphe 20.3.1.1 « Description des Opérations » ci-après. Les informations financières pro forma, en raison de leur nature, traitent d'une situation hypothétique et, par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs du Groupe tels qu'ils auraient été si les Opérations avaient effectivement eu lieu au 1er janvier 2005. Les informations financières pro forma ne constituent pas une prévision de l'évolution de la situation financière ou des résultats de Rexel S.A. au cours des exercices futurs.

L'information financière pro forma devrait être lue conjointement avec l'information contenue dans le présent document de base, notamment les Chapitres 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » et 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe », ainsi qu'avec les états financiers audités de Rexel S.A. et de Rexel Distribution S.A.

20.3.1.1 | Description des Opérations

Les Opérations ayant eu un effet significatif sur les états financiers de Rexel S.A. sont les suivantes :

20.3.1.1.1 | Les Transactions

Le 10 décembre 2004, Ray Investment S.à r.l., société détenue par des fonds d'investissement et société mère de Rexel S.A. (alors dénommée Ray Holding S.A.S.), a conclu un contrat d'achat d'actions avec PPR (en tant que caution solidaire) et sa filiale à 100 % Saprodis (en tant que vendeur), concernant l'achat en bloc de la participation à 73,45 % détenue par Saprodis dans le capital de Rexel Distribution S.A. (alors dénommée Rexel).

Ray Investment S.à r.l. a ensuite transféré ses droits dans ce contrat à Ray Acquisition S.C.A., sa filiale indirecte en janvier 2005. Le 16 mars 2005, Ray Acquisition S.C.A. a finalisé l'acquisition de Rexel Distribution S.A. par le rachat du bloc de titres détenu par Saprodis. Une garantie de cours suivie d'une offre publique de retrait puis d'une procédure de retrait obligatoire de la cote a ensuite été mise en oeuvre. Consécutivement à ces opérations, Ray Acquisition S.C.A. détient 100 % du capital social de Rexel Distribution S.A. qui a été retirée de la cote de la bourse de Paris le 25 avril 2005. Le prix global de cette acquisition s'est élevé à 2.210,2 millions d'euros en incluant les frais d'acquisition.

Simultanément à l'acquisition des actions Rexel Distribution S.A. par Ray Acquisition S.C.A. en mars 2005, la plupart des dettes financières existantes de Rexel Distribution S.A. (y compris les dettes provenant de la distribution du dividende exceptionnelle) ont été refinancées par le Contrat de Crédit Senior 2005 d'un montant de 2.427 millions d'euros à l'origine. Ce contrat a été conclu par Ray Acquisition S.C.A. le 11 mars 2005, et a fait l'objet d'un avenant en août 2006 lors de la mise en place du financement de l'acquisition de GE Supply. Pour plus d'information sur le Contrat de Crédit Senior 2005, voir paragraphe 10.2 « Sources de Financement ».

20.3.1.1.2 | Les acquisitions intervenues en 2006

Les principales acquisitions suivantes réalisées en 2006 ont été intégrées dans les informations financières pro forma. D'autres acquisitions, considérées comme moins importantes, n'ont pas été retraitées dans ces comptes.

Le 1er février 2006, le Groupe a acquis la société Elektro-Material A.G., leader sur le marché suisse de la distribution de matériel électrique. La transaction a porté sur la totalité du capital de cette société et le prix d'acquisition s'est élevé à 303,5 millions de francs suisses, y compris les frais d'acquisition.

Le 1er juin 2006, le Groupe a acquis les actifs de la société Elettro Bergamo S.r.l., société située en Italie et distribuant des équipements d'installation et du matériel d'automatismes industriels. Le montant de la transaction s'est élevé à 11,4 millions d'euros, y compris les frais d'acquisition.

Le 16 juin 2006, le Groupe a acquis les actifs de Capitol Light and Supply Company, un des premiers distributeurs de matériel électrique aux professionnels en Nouvelle-Angleterre et de produits d'éclairage sur l'ensemble des Etats-Unis. Le montant de la transaction s'est élevé à 167,4 millions de dollars américains, y compris les frais d'acquisition.

Le 6 août 2006, le Groupe a acquis GE Supply, l'activité de distribution professionnelle de matériel électrique de General Electric, conformément à un accord signé le 11 juillet 2006. GE Supply est un acteur majeur de la distribution professionnelle de matériel électrique à travers un réseau situé principalement aux Etats-Unis. La valeur d'entreprise s'établit à 725 millions de dollars américains, et le prix d'acquisition payé à 607,4 millions de dollars américains comprenant 12,4 millions de dollars américains de frais d'acquisition. Conformément au contrat d'acquisition, le prix d'achat est soumis à un ajustement calculé sur le besoin en fonds de roulement au 6 août 2006.

Le 9 septembre 2006, le Groupe a acquis les actifs de DH Supply, distributeur américain de matériel électrique et de télécommunications, dont le siège est situé dans l'état de Géorgie. Le montant de la transaction s'est établi à 38,8 millions de dollars américains, y compris les frais liés à l'acquisition et un paiement différé maximum de 3,4 millions de dollars américains payable pour moitié en 2007 et en 2008.

20.3.1.1.3 | Cessions intervenues en 2005

Les cessions intervenues en 2005 et retraitées dans les informations financières pro forma concernent les opérations suivantes :

— la cession du groupe Schrack, dont les activités étaient principalement situées en Autriche et en Europe Centrale, à un fonds d'investissement le 31 août 2005 pour un montant de 31,8 millions d'euros, net des coûts de cession ;

— la cession de la société Rexel Distribuição, située au Brésil, le 8 décembre 2005 pour un montant de 1,1 million d'euros, net des coûts de cession.

20.3.1.2 | Compte de résultat consolidé pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005

20.3.1.2.1 | Hypothèses et méthodes retenues pour établir le compte de résultat consolidé pro forma

Le compte de résultat consolidé pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 a été établi à partir des comptes consolidés audités du Groupe, présentés dans le présent document de base aux paragraphes 20.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. » et 20.2 « Comptes consolidés de Rexel Distribution S.A. », auxquels ont été appliqués les retraitements suivants :

— prise en compte des résultats des activités acquises par le Groupe, pour les périodes comprises entre le 1er janvier 2005 et leurs dates d'acquisition respectives, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne. Les règles et méthodes comptables retenues sont identiques à celles retenues pour l'établissement des comptes consolidés du Groupe établis selon les normes IFRS, pour l'exercice clos le 31 décembre 2006, et présentées dans le paragraphe 20.1.1 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 » du présent document de base ;

— déduction des résultats des activités cédées pour les périodes comprises entre le 1er janvier 2005 et leurs dates de cession respectives ;

— prise en compte de la charge d'amortissement complémentaire sur les actifs incorporels et corporels identifiés évalués à leur juste valeur lors de l'affectation du prix des acquisitions ;

— prise en compte de la charge d'intérêt théorique correspondant au financement des acquisitions, comme si le décaissement avait eu lieu au 1er janvier de l'année considérée (sans capitalisation

d'une année sur l'autre), en retenant les taux d'intérêt en vigueur sur les périodes concernées compte tenu des conditions de financement de chaque acquisition ;

— prise en compte du produit financier théorique correspondant à la trésorerie reçue lors des cessions, comme si l'encaissement avait eu lieu au 1er janvier de l'année considérée (sans capitalisation d'une année sur l'autre), en utilisant le taux moyen de placement des disponibilités du Groupe observé au cours de la période concernée ;

— prise en compte de l'effet de ces retraitements sur la charge d'impôt sur la base des taux en vigueur dans chaque pays.

Ces différents éléments ont été déterminés dans les devises des pays concernés, et convertis en euros en utilisant les taux de change moyens des périodes concernées.

Les ajustements pro forma ne comprennent pas l'effet des synergies et des coûts de séparation éventuels des activités acquises.

Les informations financières pro forma 2006 n'ont pas été retraitées de l'impact favorable non récurrent lié à la hausse du prix du cuivre en 2006. Sur la base de l'évolution du prix du cuivre en 2006, de la proportion de câbles dans les stocks du Groupe et de la proportion de cuivre contenu en moyenne dans les câbles, le Groupe estime cet impact non récurrent de la hausse du prix du cuivre à 57 millions d'euros, conduisant à l'Estimation d'EBITA Ajusté de 580 millions d'euros.

L'impact non récurrent des fluctuations du prix du cuivre sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute du Groupe de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ils sont achetés et celui où ils sont vendus jusqu'à complète reconstitution des stocks diminué de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales du Groupe (essentiellement la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la variation de la marge brute). Pour une description de l'exposition du Groupe aux variations du prix du cuivre, voir le paragraphe 4.1.2 « Risques liés à l'évolution du prix de certaines matière premières ». L'estimation de cet impact a été calculée sur la base de l'évolution du prix moyen du cuivre, de la part que représentent les ventes de câbles dans le chiffre d'affaires du Groupe et de la proportion de cuivre contenue en moyenne dans les câbles. Ce calcul a été réalisé au niveau du Groupe à partir de l'estimation de l'impact des fluctuations du prix du cuivre sur la marge brute et les charges administratives et commerciales de 12 pays ayant représenté environ 93 % du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2006.

Les acquisitions ont été comptabilisées conformément aux normes IFRS selon la méthode de l'acquisition (IFRS 3).

20.3.1.2.2 | Compte de résultat consolidé pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005

Le compte de résultat consolidé pro forma pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 2005 se présente comme suit :

(en millions d'euros)	Pro forma Rexel 2006	Pro forma Rexel 2005
VENTES	10.665,5	9.500,0
Coûts des ventes	(8.045,6)	(7.221,3)
Marge brute	**2.619,9**	**2.278.7**
Charges administratives et de distribution[1]	(1.983,2)	(1.837.5)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	**636,7**	**441,2**
Autres produits	16,0	5,6
Autres charges	(59,5)	(13,0)
Résultat opérationnel	**593,2**	**433,8**
Charges financières (nettes)	(283,3)	(264,1)
Résultat net avant impôt	**309,9**	**169,7**
Impôt	(91,5)	(0,3)
RESULTAT NET	**218,4**	**169,4**
(1) Dont amortissements.	(73,3)	(76,4)

Le tableau suivant présente la ventilation par zone géographique du résultat opérationnel avant autres produits et autres charges pro forma et ses composantes pour l'exercice clos le 31 décembre 2006 :

(en millions d'euros)	Europe	Amérique du Nord	Zone Asie Pacifique	Autres marchés & activités	Total 2006 Pro forma
VENTES	4.711,6[2]	5.244,5[3]	651,2	58,2	10.665,5
Coûts des ventes	(3.432,3)	(4.106,3)	(478,6)	(28,4)	(8.045,6)
Marge brute	**1.279,3**	**1.138,2**	**172,6**	**29,8**	**2.619,9**
Charges administratives et de distribution[1]	(945,5)	(859,2)	(134,5)	(44,0)	(1.983,2)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	**333,8**	**279,0**	**38,1**	**(14,2)**	**636,7**
(1) Dont amortissements.	(35,6)	(24,2)	(3,4)	(10,1)	(73,3)

(2) Dont France 2.253,9 millions d'euros et Europe (hors France) 2.457,7 millions d'euros.

(3) Dont Etats-Unis 4.209,9 millions d'euros et Canada 1.034,6 millions d'euros.

Réconciliation du compte de résultat consolidé de Rexel S.A. publié avec le compte de résultat consolidé pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

(en millions d'euros)	Rexel	Effet des acquisitions 2006	Ajustements liés aux Transactions	Pro forma Rexel
VENTES	9.298,9	1.366,6	—	10.665,5
Coûts des ventes	(6.953,3)	(1.092,3)	—	(8.045,6)
Marge brute	**2.345,6**	**274,3**	**—**	**2.619,9**
Charges administratives et de distribution[(1)]	(1.772,0)	(207,9)	(3,3)	(1.983,2)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	**573,6**	**66,4**	**(3,3)**	**636,7**
Autres produits	9,0	7,0	—	16,0
Autres charges	(58,9)	(0,6)	—	(59,5)
Résultat opérationnel	**523,7**	**72,8**	**(3,3)**	**593,2**
Charges financières (nettes)	(252,0)	(7,2)	(24,1)	(283,3)
Résultat net avant impôt	**271,7**	**65,6**	**(27,4)**	**309,9**
Impôt	(82,8)	(18,9)	10,2	**(91,5)**
RESULTAT NET	**188,9**	**46,7**	**(17,2)**	**218,4**
(1) Dont amortissements.	(63,5)	(6,5)	(3,3)	(73,3)

Principaux retraitements pro forma

a) Intégration du résultat consolidé des acquisitions de 2006 pour la période du 1er janvier 2006 jusqu'à leurs dates d'acquisitions respectives

Le résultat de Elektro-Material A.G., Elettro Bergamo, Capitol Light & Supply, GE Supply et DH Supply et de leurs filiales pour la période du 1er janvier 2006 à leurs dates d'acquisition respectives a été préparé conformément aux normes IFRS et aux principes comptables du Groupe.

Le compte de résultat des activités acquises a été préparé dans la devise de chaque filiale et converti au taux de change moyen de l'exercice 2006.

b) Prise en compte de la charge d'intérêt nette théorique liée aux Opérations

L'incidence des Opérations (acquisitions et cessions) sur la charge financière nette de Rexel S.A. en 2006, si ces transactions avaient été réalisées le 1er janvier 2006, ainsi que l'effet d'impôt afférent, représente une charge d'intérêt complémentaire de 24,1 millions d'euros, faisant ressortir un taux d'intérêt moyen de 6,3 %.

Réconciliation du compte de résultat consolidé de Rexel S.A. publié avec le compte de résultat consolidé pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2005

(en millions d'euros)	Rexel 2005	Résultat de Rexel Distribution du 1er janvier au 15 mars 2005	Effet des acquisitions 2006	Effet des cessions 2005	Ajustements liés aux Transactions	Pro forma 2005 Rexel
VENTES	5.999,3	1.378,0	2.215,2	(92,5)	—	9.500,0
Coûts des ventes	(4.484,4)	(1.029,0)	(1.772,5)	64,6	—	(7.221,3)
Marge brute	**1.514,9**	**349,0**	**442,7**	**(27,9)**	**—**	**2.278,7**
Charges administratives et de distribution(1)	(1.194,1)	(298,4)	(364,5)	25,6	(6,1)	(1.837,5)
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	**320,8**	**50,6**	**78,2**	**(2,3)**	**(6,1)**	**441,2**
Autres produits	4,4	1,3	—	(0,1)	—	5,6
Autres charges	(13,5)	(0,7)	(0,1)	1,3	—	(13,0)
Résultat opérationnel	**311,7**	**51,2**	**78,1**	**(1,1)**	**(6,1)**	**433,8**
Charges financières (nettes)	(177,5)	(11,2)	(9,4)	0,1	(66,1)	(264,1)
Résultat net avant impôt	**134,2**	**40,0**	**68,7**	**(1,0)**	**(72,2)**	**169,7**
Impôt	4,2	(12,6)	(18,4)	0,6	25,9	(0,3)
RESULTAT NET	**138,4**	**27,4**	**50,3**	**(0,4)**	**(46,3)**	**169,4**
(1) Dont amortissements.	(44,0)	(11,5)	(16,0)	1,2	(6,1)	(76,4)

Principaux retraitements pro forma

a) Intégration du résultat consolidé de Rexel Distribution S.A. pour la période du 1er janvier au 15 mars 2005

Le compte de résultat de Rexel S.A. et ses filiales pour la période du 1er janvier 2005 au 15 mars 2005 a été déterminé à partir du compte de résultat consolidé de Rexel Distribution pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 présenté au paragraphe 20.1.2 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 » du présent document de base et de la contribution de Rexel Distribution à compter du 16 mars 2005 dans les comptes consolidés de Rexel S.A. au 31 décembre 2005, présentés au paragraphe 20.1.2 « Comptes consolidés de Rexel S.A. (anciennement Ray Holding S.A.S.) pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 » du document de base.

b) Intégration du résultat consolidé des acquisitions de 2006 pour la période du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2005

Le résultat de Elektro-Material A.G., Elettro Bergamo, Capitol Light & Supply, GE Supply et DH Supply et de leurs filiales pour la période du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2005 a été préparé conformément aux normes IFRS et aux principes comptables du Groupe.

Le compte de résultat des activités acquises a été préparé dans la devise de chaque filiale et converti au taux de change moyen de l'exercice 2005.

c) Exclusion du résultat consolidé des cessions de 2005

Le résultat du groupe Schrack et de Rexel Distribuição (Brésil) pour la période comprise entre le 1er janvier 2005 et la date de cession de ces entités a été exclu du compte de résultat consolidé pro forma 2005.

d) Prise en compte de la charge d'intérêt nette théorique liée aux Opérations

L'incidence des Opérations (acquisitions et cessions) sur la charge financière nette de Rexel S.A. en 2005, si ces transactions avaient été réalisées le 1er janvier 2005, ainsi que l'effet d'impôt afférent, représente une charge d'intérêt complémentaire de 66,1 millions d'euros, faisant ressortir un taux d'intérêt moyen de 5,5 %.

20.3.1.3 | Tableau simplifié des flux de trésorerie pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2006

Le tableau simplifié des flux de trésorerie pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2006, présenté ci-dessous, a été établi à partir des comptes consolidés audités du Groupe et des hypothèses suivantes :

— compte tenu du délai réduit entre, d'une part, la reconnaissance en charges des intérêts et de l'impôt et, d'autre part, leur décaissement, l'impact sur les flux de trésorerie pro forma de ces éléments a été considéré égal à la charge incluse dans le compte de résultat ;

— les acquisitions intervenues en 2006 (telles que décrites au paragraphe 20.3.1.1.2 ci-dessus) étant réputées être réalisées au 1er janvier 2005, les flux d'investissement et de financement correspondants ont en conséquence été éliminés à hauteur de 835,1 millions d'euros.

(en millions d'euros)	Rexel	Effet des acquisitions 2006	Total
Résultat opérationnel	**523,7**	**69,5**	**593,2**
Amortissements	63,5	9,8	73,3
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	(115,7)	30,8	(84,9)
Autres éléments	61,7	14,0	75,7
Trésorerie provenant des activités opérationnelles avant impôt et intérêts	**533,2**	**124,1**	**657,3**
Intérêts payés	(196,6)	(31,3)	(227,9)
Impôt payé	(127,8)	(8,7)	(136,5)
Trésorerie provenant des activités opérationnelles	**208,8**	**84,1**	**292,9**
Trésorerie provenant des activités d'investissement	**(866,1)**	**819,8**(1)	**(46,3)**
Trésorerie provenant des activités de financement	**701,7**	**(835,1)**	**(133,4)**
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	**44,4**	**68,8**	**113,2**

(1) 835,1 millions d'euros relatifs à l'acquisition des filiales diminués de 15,3 millions d'euros relatifs aux investissements réalisés par ces mêmes filiales entre le 1er janvier 2006 et leurs dates d'acquisition respectives.

La trésorerie provenant des activités opérationnelles avant impôt et intérêts payés et après acquisitions (nettes des cessions) d'immobilisations corporelles et incorporelles s'établirait à 596,6 millions d'euros. Ce montant intègre des cessions d'actifs pour un montant de 17 millions d'euros.

20.3.2 | Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma de Rexel S.A. pour les exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

ERNST & YOUNG Audit
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex
S.A.S. à capital variable

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

REXEL S.A.
(Anciennement Ray Holding S.A.S.)

Rapport des commissaires aux comptes sur les informations pro forma

Monsieur le Président du Directoire,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (CE) 809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations pro forma de la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.) relatives aux exercices clos les 31 décembre 2006 et 31 décembre 2005 incluses dans la partie 20.3 de son document de base dont l'enregistrement est prévu en date du 21 février 2007.

Ces informations pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que les opérations — telles que définies et décrites au paragraphe 20.3.1.1. de ce même document — de regroupements d'entreprises et de cessions intervenues au cours des exercices clos les 31 décembre 2005 et 31 décembre 2006, auraient pu avoir sur le compte de résultat et les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.) aux 31 décembre 2005 et 31 décembre 2006, si les opérations avaient pris effet à la date du 1er janvier 2005. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si les opérations étaient survenues à une date antérieure à celle de leur survenance réelle.

Ces informations pro forma ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) 809/2004 et des recommandations CESR relatives aux informations pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II point 7 du règlement (CE) 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Ces travaux, qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations pro forma ont été établies concordent avec les documents sources tels que décrits dans les notes annexes aux comptes pro forma (basis of preparation), à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société REXEL (anciennement Ray Holding S.A.) pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

— les informations pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée,

— cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus (comprenant le document de base et une note d'opération) visé par l'AMF serait notifié et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Paris-La Défense, le 20 février 2007

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit	ERNST & YOUNG Audit	
Hervé Chopin	Jean Bouquot	Pierre Bourgeois

20.4 | Tableau des honoraires des commissaires aux comptes

Les honoraires des commissaires aux comptes versés par Rexel S.A. à Ernst & Young Audit et KPMG Audit au titre des travaux effectués au cours des exercices 2006 et 2005 sont mentionnés dans le tableau ci-dessous.

	Ernst & Young Audit				KPMG Audit			
	Montant		%		Montant		%	
(en millions d'euros)	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Audit								
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés								
Emetteur	0,1	—	1,8	0,6	0,1	—	1,5	0,8
Filiales intégrées globalement	2,1	0,4	43,9	6,7	2,7	2,0	70,3	74,5
Prestations directement liées à la mission								
Emetteur	—	—	—	—	—	—	—	—
Filiales intégrées globalement	2,1	5,9	42,7	91,1	1,0	0,5	25,6	18,7
Sous-total	**4.3**	**6,3**	**88,4**	**98,4**	**3,8**	**2,5**	**97,4**	**94,0**
Autres prestations								
Juridique, fiscal, social	0,5	0,1	10,6	1,1	0,1	0,2	2,6	6,0
Autres	0,1	—	1,0	0,5	—	—	—	—
Sous-total	**0,6**	**0,1**	**11,6**	**1,6**	**0,1**	**0,2**	**2,6**	**6,0**
TOTAL	**4,9**	**6,4**	**100,0**	**100,0**	**3,9**	**2,7**	**100,0**	**100,0**

Les honoraires des commissaires aux comptes versés à Deloitte au titre des travaux effectués au cours des exercices 2005 sont mentionnés dans le tableau ci-dessous.

	Deloitte	
(en millions d'euros)	Montant 2005	% 2005
Audit		
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés		
Emetteur	—	—
Filiales intégrées globalement	1,4	87,5
Prestations directement liées à la mission	0,1	6,3
Sous-total	**1,5**	**93,8**
Autres prestations		
Juridique, fiscal, social	0,1	6,2
Autres	—	—
Sous-total	**0,1**	**6,2**
TOTAL	**1,6**	**100,0**

20.5 | Date des dernières informations financières

Les dernières informations financières de Rexel S.A. ayant été vérifiées par les commissaires aux comptes et figurant dans le présent document de base concernent l'exercice clos le 31 décembre 2006.

20.6 | Informations financières intermédiaires et autres

Néant

20.7 | Politique de distribution de dividendes

Rexel S.A. n'a distribué aucun dividende au cours des trois derniers exercices.

Le Directoire peut proposer, après autorisation préalable du Conseil de surveillance, à l'Assemblée générale des actionnaires la distribution d'un dividende. Compte tenu des objectifs du Groupe, Rexel S.A. envisage de mettre en œuvre une politique de distribution annuelle de dividende représentant entre 30 % et 35 % du résultat net.

Cet objectif ne constitue pas un engagement de Rexel S.A. En effet, la décision de proposer la distribution d'un dividende ainsi que le montant de ce dividende dépendront notamment des conditions générales de l'activité, des résultats et de la situation financière du Groupe, des intérêts des actionnaires de Rexel S.A. ainsi que d'autres facteurs jugés pertinents par le Directoire de Rexel S.A.

Les dividendes non réclamés sont, dans un délai de cinq ans à compter de la date de leur mise en paiement, prescrits au profit de l'Etat.

20.8 | Procédures judiciaires et d'arbitrage

Le Groupe peut être impliqué dans des procédures judiciaire, administrative ou réglementaire dans le cours normal de son activité. Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à la charge de Rexel S.A. ou de l'une de ses filiales.

20.8.1 | Litiges fiscaux

À la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance du Groupe, les principales procédures de redressement fiscal impliquant les sociétés du Groupe sont décrites ci-après.

20.8.1.1 | SRP Sud-Est

La société SRP Sud-Est, absorbée par Rexel France S.A.S. en avril 2006, fait l'objet d'une proposition de rectification d'un montant d'impôt de 1,3 million d'euros qui fait suite à une vérification de comptabilité portant sur les exercices 2002 à 2004 et concernant principalement des provisions pour restructurations et des charges rattachées à des exercices antérieurs. Le Groupe estime disposer d'arguments à opposer à cette proposition de rectification.

20.8.1.2 | Rexel Distribution S.A.

Rexel Distribution S.A. fait l'objet d'une rectification d'un montant d'impôt de 3,5 millions d'euros (exercices 2002 à 2004), dont 0,2 million ont été acceptés.

Le solde de cette rectification concerne une provision constituée en 2002 au titre des 524.000 actions propres afin de tenir compte de la baisse du cours de bourse. Rexel Distribution S.A. a ensuite annulé ces actions sans reprendre la provision devenue sans objet. L'administration fiscale conteste le traitement fiscal de cette provision et a proposé une rectification de l'impôt sur les bénéfices à hauteur de 3,3 millions d'euros. Rexel Distribution S.A. entend entamer une procédure contentieuse.

20.8.1.3 | Rexel Développement SARL

Rexel Développement SARL a fait l'objet d'une proposition de rectification à la suite d'une vérification de comptabilité portant sur les exercices 2002 à 2004. Les principaux chefs de rectification

concernaient des prestations de services rendues au bénéfice de Rexel Distribution S.A. et de certaines autres filiales du Groupe avec une rémunération insuffisante. Rexel Développement SARL a signé une transaction à hauteur d'environ 3,3 millions d'euros avec l'administration fiscale le 4 décembre 2006, montant ramené à 3,17 millions d'euros le 13 février 2007.

20.8.1.4 | Allemagne

Les sociétés allemandes du Groupe font l'objet d'une procédure de redressement fiscal portant sur 1,6 million d'euros d'impôts et couvrant les exercices 1997 à 2001. Cette procédure concerne en premier lieu les conséquences (0,8 million d'euros) d'un abandon de créance intragroupe en matière d'impôt sur les bénéfices au niveau local (« Land ») qui, pour l'essentiel, ont été acceptées. En second lieu, le traitement des cessions-bails d'actifs informatiques en matière de TVA (0,8 million d'euros) est, à la date d'enregistrement du présent document de base, en discussion contradictoire avec l'administration.

Ray Acquisition S.C.A. gère l'ensemble des procédures fiscales exposées ci-dessus dans le cadre de la garantie de passif prévue dans le Contrat d'Acquisition. Cette garantie de passif est plafonnée à 50 millions d'euros. Conformément à la garantie de passif, les notifications des contrôles fiscaux et les projets de réponses adressées à l'administration fiscale sont transmis à PPR et Saprodis pour information et, le cas échéant, pour accord préalable.

Dans ce cadre, Ray Acquisition S.C.A., d'une part, et PPR et Saprodis, d'autre part, ont signé, le 12 octobre 2006 un accord aux termes duquel PPR et Saprodis acceptent de prendre en charge les rectifications susvisées concernant Rexel Développement SARL et Rexel Distribution S.A.

20.8.1.5 | Contrôles fiscaux en cours

A la date d'enregistrement du présent document de base, le Groupe fait l'objet de certains contrôles fiscaux qui concernent notamment Rexel, Inc. aux Etats-Unis relativement à des problématiques de taxes sur le chiffre d'affaires (« *sales tax* »), Rexel Belgium en Belgique pour des restructurations passées et Selga en Suède relativement à la fiscalité des relations intra-groupe.

En l'état actuel des contrôles, le Groupe n'est pas en mesure de déterminer leur issue ni d'évaluer les éventuels redressements qui lui seraient imputés. Si ces contrôles fiscaux devaient donner lieu à des redressements fiscaux, ceux-ci pourraient porter, au moins pour partie, sur des périodes non couvertes par la garantie octroyée par le groupe PPR.

20.8.2 | Litiges amiante

En 2000, Rexel North America Inc., filiale canadienne du Groupe, a acquis Westburne Inc. dont les activités sont principalement localisées au Canada et aux Etats-Unis. En 2001, les activités de distribution de matériels non électriques de Westburne Inc. et de ses filiales ont été cédées par Rexel North America Inc. à une société tierce. Les activités de distribution de matériel électrique de Westburne Inc. et de ses filiales ont été transférées à Rexel, Inc.

Le Groupe est mis en cause dans différentes procédures dont les principales sont mentionnées ci-dessous. Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre de ces litiges est limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants que Rexel North America Inc et Rexel, Inc. seraient amenées le cas échéant à supporter sont difficilement quantifiables.

20.8.2.1 | Rexel North America Inc. (Canada)

Dans le cadre de la cession des activités non électriques de Westburne Inc., Rexel North America Inc. (Canada) a consenti à l'acquéreur une garantie de passif en matière de responsabilité du fait des

produits. Cette garantie de passif pouvait être mise en œuvre pour des procédures et réclamations notifiées par l'acquéreur à Rexel North America Inc. avant le 1er juillet 2005 pour autant que ces procédures ou réclamations aient été engagées avant cette date et qu'elles soient relatives à des produits vendus avant la date de réalisation de la cession intervenue le 1er juillet 2001.

Les sociétés du groupe Westburne Inc. (ou leurs prédécesseurs, principalement la société PE O'Hair) comprises dans le périmètre de la cession ont été assignées devant les tribunaux californiens, conjointement avec une centaine de sociétés tierces, à la suite du dépôt d'environ neuf cent trente-cinq plaintes depuis 1992, principalement en Californie, par plusieurs milliers de demandeurs. Ces demandeurs réclament réparation de leur préjudice résultant d'une exposition alléguée à de l'amiante présente dans des produits qui auraient été distribués, notamment par les sociétés cédées, de 1950 à 1980. Les autres co-défendeurs comprennent notamment des fabricants, des installateurs et d'autres distributeurs de produits.

Rexel North America Inc. est impliquée dans ces procédures en raison de la garantie de passif qu'elle a consentie à l'acquéreur de Westburne Inc. Rexel North America Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures dans la mesure où elle estime que la responsabilité liée à la présence d'amiante dans les produits vendus pèse principalement sur leurs fabricants. Certaines de ces plaintes ont été rejetées ou ont fait l'objet de transactions pour des sommes peu importantes qui ont été intégralement couvertes par les polices d'assurance applicables.

Au 31 décembre 2006, 49 procédures pouvant donner lieu à une indemnisation de l'acquéreur par Rexel North America Inc restaient pendantes. Bien qu'aucune certitude ne puisse être donnée à cet égard, le Groupe estime qu'il est probable que la plupart de ces 49 plaintes seront rejetées ou feront l'objet d'accords transactionnels dont les montants éventuellement mis à sa charge devraient être couverts par les polices d'assurance applicables.

20.8.2.2 | Rexel, Inc. (Etats-Unis)

En qualité de cessionnaire des activités de distribution de matériel électrique de Westburne Inc. aux Etats-Unis, Rexel, Inc. est ou a été partie en qualité de défendeur, conjointement avec plus de cent autres sociétés tierces intervenant en qualité de défendeurs, à de nombreuses procédures en matière d'exposition aux matériaux contenant de l'amiante dans les Etats de Louisiane, de New York, du New Jersey, et du Texas.

Au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. a été déchargée de toute responsabilité pour les procédures engagées dans le New Jersey et au Texas. Au 31 décembre 2006, quarante procédures initiées par deux cent huit plaignants sont toujours pendantes en Louisiane et deux procédures initiées par quatre plaignants dans l'Etat de New York.

Dans les deux procédures pendantes dans l'Etat de New York, les plaignants, tiers à l'entreprise, allèguent la mise en jeu de la responsabilité du fait des produits de plusieurs sociétés dont Rexel, Inc. pour des ventes intervenues avant 1985. La procédure est suspendue depuis octobre 2003 en attente de la fourniture, conformément à la pratique des tribunaux de l'Etat de New York, par les plaignants de la preuve d'une pathologie liée à l'amiante. Compte tenu de la pluralité de co-défendeurs et de l'état d'avancement de ces procédures, le Groupe n'est pas en mesure de se prononcer sur l'issue de ces litiges.

Dans trente-trois procédures pendantes en Louisiane, cent quatre-vingt-dix-neuf plaignants, tiers à l'entreprise, allèguent une exposition à des matériaux contenant de l'amiante du fait de travaux d'entreprise générale réalisés par des employés des filiales de Westburne Inc. reprises par Rexel, Inc. dans les locaux de sociétés tierces à des moments où les plaignants étaient également présents notamment de 1950 à 1970. Les autres défendeurs, qui ne sont pas des sociétés affiliées du Groupe, comprennent les propriétaires et locataires de ces sites, les fabricants des structures ou éléments qui contiendraient de l'amiante ou encore d'autres distributeurs ou installateurs. Les frais de défense liés à ces procédures imputés à Rexel Inc. sont pris en charge par quatre compagnies d'assurances en vertu d'un accord de partage des coûts signés entre elles, sous réserve des termes et conditions des polices. A ce jour, les transactions intervenues ont été intégralement couvertes dans le cadre de cet accord de partage des coûts.

Rexel, Inc. a contesté les allégations formulées dans le cadre de ces différentes procédures au motif que sa responsabilité n'est pas démontrée et que la responsabilité éventuellement encourue serait

principalement imputable aux autres défendeurs, notamment aux propriétaires et bailleurs des locaux en cause ainsi qu'aux fabricants des structures installées dans ces locaux.

Les sept autres procédures pendantes en Louisiane ont été initiées par neuf plaignants anciens employés de sociétés acquises par Rexel Inc. ou se présentant comme tels et alléguant une exposition à des matériaux contenant de l'amiante lors de la réalisation de travaux d'entreprise générale effectuées dans les locaux de sociétés tierces, notamment des installations pétrochimiques. Ces procédures sont au stade de l'enquête préliminaire (*discovery*). Le Groupe considère que la responsabilité de Rexel Inc. pourrait être mise en cause pour autant que les plaignants démontrent leur qualité d'anciens employés de cette dernière et l'existence d'un lien de causalité avec les préjudices allégués. Les frais de procédures et éventuels dommages et intérêts liés à au moins sept de ces neufs procédures sont partiellement pris en charge par les compagnies d'assurance.

Compte tenu de la diversité des procédures, de leur état d'avancement différent, du nombre de défendeurs et de l'absence de demandes visant individuellement le Groupe, ce dernier n'est pas en mesure de donner une indication chiffrée sur les réclamations formulées et sur le risque potentiel encouru. Ainsi, en l'état actuel des procédures, le Groupe ne peut donner une indication sur les conséquences financières qu'il pourrait supporter.

20.8.3 | Autres litiges liés à l'amiante

En Californie, au 31 décembre 2006, Rexel, Inc. est partie à une procédure initiée en février 2005 par un plaignant alléguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante (au cours des années soixante) qui auraient été vendus par une société acquise en 1993 par Rexel, Inc. Rexel, Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Les frais de procédures et éventuels dommages et intérêts liés à cette procédure sont pris en charge par les compagnies d'assurance, sous réserve des termes et conditions des polices.

Depuis le 31 décembre 2006, Rexel, Inc. est partie à une procédure initiée en janvier 2007 par un plaignant alléguant une exposition à des produits ou matériaux contenant de l'amiante qui auraient été vendus par une société acquise en 1999 par Rexel, Inc. Rexel, Inc. conteste ces allégations en plaidant l'absence de lien de causalité. Le Groupe recherche actuellement les assurances qui étaient en vigueur à l'époque des faits allégués (au cours des années soixante).

Bien que le Groupe considère que ces deux litiges ne sont pas susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou les résultats du Groupe, il ne peut en prédire ni l'issue, ni les conséquences financières qu'il pourrait supporter du fait de ces différentes procédures.

20.8.4 | Autres litiges

En Décembre 2005, Rexel Senate a finalisé un projet d'accord commercial (*Trading Agreement*) avec Wates Construction Group aux termes duquel il était prévu que Rexel Senate devienne le fournisseur référencé de Wates Construction Group. Wates Construction Group n'a pas signé ce projet d'accord. En janvier 2006, Wates Construction Group a communiqué, sans l'accord préalable de Rexel Senate, l'existence de ce projet d'accord à 57 de ses sous-traitants. Rexel Senate a dénoncé ce projet d'accord en invoquant la violation par Wates Construction Group de l'obligation de confidentialité qui y était prévue et requérant, préalablement à toute communication de son contenu ou de son existence à un tiers, l'accord préalable de Rexel Senate.

Le 18 août 2006, Wates Construction Group a initié une procédure de résolution amiable de différends (*pre-action protocol*) sous la forme d'une *pre-action letter* et réclame 8,3 millions de livres sterling (environ 12,6 millions d'euros) de dommages et intérêts pour le préjudice que lui aurait causé cette dénonciation, comprenant notamment la perte de revenus sur 3 ans estimée à 7,2 millions de livres sterling (environ 10,9 millions d'euros). Dans une lettre en date du 6 octobre 2006, Rexel Senate a contesté tant le montant demandé que les arguments développés par Wates Construction Group.

En dépit du stade très préliminaire du litige, Rexel Senate a provisionné 500.000 livres sterling (environ 760.000 euros) dans ses comptes, y compris les frais de défense. Quelle que soit l'issue de

ce litige, le Groupe considère qu'il n'est pas susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière ou les affaires du Groupe.

Par ailleurs, Rexel, Inc. est partie à trois procédures aux Etats-Unis, la première en relation à la responsabilité du fait des produits, la deuxième en raison du décès de deux personnes physiques dans un incendie dont les causes ne sont pas à ce jour clairement établies, la troisième étant relative à la contamination d'une décharge par des produits non autorisés. Ces procédures sont au stade de l'enquête préliminaire (*discovery*) respectivement depuis 2000, 1999 et 2004 et, pour certaines d'entre elles, concernent plusieurs défendeurs. Les frais de procédures et éventuels dommages et intérêts liés aux deux premières procédures sont pris en charge par les compagnies d'assurance, après déduction de la franchise.

Bien que le Groupe considère que le risque de supporter des montants importants au titre des ces litiges est limité et que ces litiges n'auraient pas, individuellement ou collectivement, un effet défavorable significatif sur sa situation financière ou ses résultats, le Groupe ne peut prévoir de façon certaine l'issue de ces procédures ni donner de garantie à cet égard. Les montants que le Groupe pourrait être amené, le cas échéant, à supporter sont difficilement quantifiables.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont le Groupe est menacé) que celles mentionnées au présent paragraphe, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de Rexel S.A. et/ou du Groupe.

20.9 | Changements significatifs de la situation financière ou commerciale

A la connaissance de Rexel S.A. et à l'exception des opérations de restructuration et de refinancement décrites aux paragraphes 10.2 « Sources de financement » et 18.5 « Description des opérations de restructuration », aucun changement significatif de la situation financière et commerciale du Groupe n'est survenu depuis la fin de l'exercice clos le 31 décembre 2006.

21. | INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

À la date d'enregistrement du présent document de base, Rexel S.A. est une société anonyme de droit français régie par les lois et règlements en vigueur ainsi que par ses statuts. Les dispositions statutaires décrites dans le présent document de base seront celles applicables à compter de l'admission aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris des actions de Rexel S.A.

21.1 | Capital social

21.1.1 | Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

À la date d'enregistrement du présent document de base, le capital social de Rexel S.A. s'élève à 630.457.740 euros, divisé en 63.045.774 actions de 10 euros de valeur nominale chacune, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

Sous condition suspensive de l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 13 février 2007 a décidé de diviser par 2 la valeur nominale des actions de Rexel S.A. qui s'établit en conséquence à 5 euros et de multiplier par 2 le nombre d'actions de Rexel S.A. portant ainsi ce nombre à 126.091.548 actions.

L'Assemblée générale du 13 février 2007, a consenti au Directoire les autorisations décrites ci-dessous, certaines sous condition suspensive de l'admission des actions de Rexel S.A. aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris :

Autorisation	Durée de l'autorisation et expiration	Montant nominal maximal (en millions d'euros)
Emission, avec maintien du droit préférentiel de souscription.	26 mois 13 avril 2009	800 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission par appel public à l'épargne, avec suppression du droit préférentiel de souscription.	26 mois 13 avril 2009	400 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Autorisation consentie à l'effet d'augmenter le montant de l'émission initiale, en cas d'émission avec maintien ou suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires (l'« Option de Surallocation »)	26 mois 13 avril 2009	15 % de l'émission initiale (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit des adhérents à un plan d'épargne . . .	26 mois 13 avril 2009	3,5 % du capital de Rexel S.A. après réalisation de (i) l'émission par appel public à l'épargne, avec suppression du droit préférentiel de souscription et (ii) l'émission d'actions réservées à Ray Investment S.à r.l. (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission d'actions réservées à BNP Paribas Arbitrage SNC	18 mois 13 août 2008	

Autorisation	Durée de l'autorisation et expiration	Montant nominal maximal (en millions d'euros)
Augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres dont la capitalisation serait admise.	26 mois 13 avril 2009	200 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Fixation du prix des émissions réalisées par appel public à l'épargne, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, dans la limite de 10% du capital par an	26 mois 13 avril 2009	10 % du capital de Rexel S.A. au jour de la décision du Directoire fixant le prix d'émission par période de 12 mois (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission dans la limite de 10% du capital social, en rémunération d'apports en nature consentis à Rexel S.A.	26 mois 13 avril 2009	10 % du capital de Rexel S.A. au jour de la décision du Directoire décidant l'émission (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission en rémunération d'apports de titres effectués dans le cadre d'une offre publique d'échange initiée par Rexel S.A.	26 mois 13 avril 2009	150 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission d'actions réservées à Ray Investment S.à r.l.	18 mois 13 août 2008	400 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)
Emission de bons de souscription d'actions réservés à des établissements financiers	18 mois 13 août 2008	15 % du nombre d'actions offertes dans le cadre de l'offre diminué du nombre d'actions émises dans le cadre de l'Option de Surallocation (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant global maximal de 800)

21.1.2 | Titres non représentatifs de capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, Rexel S.A. n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

21.1.3 | Auto-contrôle, auto-détention et acquisition par Rexel S.A. de ses propres actions

À la date d'enregistrement du présent document de base, Rexel S.A. ne détient aucune de ses actions et aucune action de Rexel S.A. n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte.

Toutefois, l'Assemblée générale mixte des actionnaires de Rexel S.A. du 13 février 2007 a autorisé, sous la condition suspensive de l'admission des actions de Rexel S.A. aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, le Directoire à mettre en œuvre un programme de rachat des actions de Rexel S.A., dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-209 du Code de commerce et conformément au Règlement général de l'Autorité des marchés financiers, dans les conditions suivantes :

Opération concernée	Durée de l'autorisation et expiration	Montant maximal	Nombre maximal d'actions
(en millions d'euros)			
Programme de rachat d'actions	18 mois 13 août 2008	350	10 % du capital de la Société

L'acquisition de ces actions pourra être effectuée par ordre de priorité décroissant en vue :

— d'assurer la liquidité et d'animer le marché des actions par l'intermédiaire d'un prestataire de services d'investissement intervenant en toute indépendance, dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la Charte de déontologie reconnue par l'AMF ;

— de mettre en œuvre tout plan d'options d'achat d'actions de la Société, dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-177 et suivants du Code de commerce, toute attribution d'actions gratuites dans le cadre de tout plan d'épargne entreprise ou groupe conformément aux dispositions des articles L. 443-1 et suivants du Code du travail, toute attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce et toute attribution d'actions dans le cadre de la participation aux résultats de l'entreprise et réaliser toute opération de couverture afférente à ces opérations, dans les conditions prévues par les autorités de marché et aux époques où le Directoire ou la personne agissant sur délégation du Directoire agira ;

— de la conservation et de la remise ultérieure à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations de croissance externe et ce dans la limite de 5 % du capital social de la Société ;

— de la remise d'actions à l'occasion d'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès par tout moyen, immédiatement ou à terme, à des actions de la Société ;

— de l'annulation de tout ou partie des titres ainsi rachetés, sous réserve de l'adoption de la dix-neuvième résolution de l'Assemblée générale mixte du 13 Février 2007 ;

— de toute autre pratique qui viendrait à être admise ou reconnue par la loi ou par l'AMF ou tout autre objectif qui serait conforme à la réglementation en vigueur.

Conformément aux dispositions de l'article L. 451-3 du Code monétaire et financier, tel qu'issu de la loi n°2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie, la mise en œuvre par Rexel S.A. de son programme de rachat d'actions fera l'objet d'une publication par Rexel S.A. dont les termes sont déterminés par les articles 241-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

21.1.4 | Autres titres donnant accès au capital

21.1.4.1 | Actions à Bons de Souscription d'actions

À la date d'enregistrement du présent document de base et outre les options de souscription d'actions de Rexel S.A. mentionnées au paragraphe 17.2.3 « Attributions gratuite d'actions », Rexel S.A. a émis, le 30 juin 2005, 304.404 actions à bons de souscription d'actions de Rexel S.A. (les « ABSA ») au profit de Rexdir S.A.S. A chaque ABSA sont attachés 20 bons de souscription d'actions (les « BSA »). Le projet d'introduction en bourse de Rexel S.A. permettrait à leurs bénéficiaires d'exercer les BSA attachés à ces ABSA. Le nombre d'actions nouvelles de Rexel S.A. qui peut être souscrit dépend du taux de rendement interne des fonds investis par Ray Investment dans le Groupe et sera calculé à la date de fixation du prix de l'introduction en bourse envisagée et sera fonction de ce prix. Le prix d'exercice des BSA attachés aux ABSA est égal à leur valeur nominale, soit 10 euros par action.

Dans l'éventualité de la réalisation de son projet d'introduction en bourse et en prenant pour hypothèse, d'une part, une augmentation de capital par appel public à l'épargne d'un montant minimum de 800 millions d'euros et, d'autre part, l'incorporation à son capital des prêts d'actionnaires dans les conditions décrites au paragraphe 10.2.4 « Prêts d'actionnaires », Rexel S.A. estime que les actionnaires de Rexdir pourraient, à l'issue de l'exercice des BSA et des fusions décrites au paragraphe 18.5.2.2 « Simplification de la structure de contrôle », détenir entre 1 % et 1,5 % du capital social de Rexel S.A.

21.1.4.2 | Options d'achat ou de souscription d'actions

Rexel S.A. a émis des options de souscription, dont les principaux termes et conditions sont décrits au paragraphe 17.2.2.1 « Plans mis en place par Rexel S.A. ».

21.1.4.3 | Attributions gratuites d'actions

Sous réserve de l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, le Groupe envisage de soumettre à la prochaine Assemblée générale une délégation de la compétence au Directoire de Rexel S.A. afin de procéder à l'attribution gratuite d'actions de Rexel S.A. à émettre au profit de certains membres des organes d'administration et de direction de Rexel S.A. et de certaines de ses filiales, ainsi que certains cadres dirigeants et cadres clés du Groupe (voir paragraphe 17.2.3 « Attribution gratuite d'actions »).

21.1.5 | Conditions régissant tout droit d'acquisition ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré(e)

Néant

21.1.6 | Capital social des sociétés du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option

Néant

21.1.7 | Evolution du capital social

Le tableau ci-dessous indique l'évolution du capital social de Rexel S.A. depuis le 16 décembre 2004, date de création de Rexel S.A., jusqu'à la date d'enregistrement du présent document de base.

Date de réalisation définitive de l'opération	Opération	Nombre d'actions émises	Montant nominal de l'augmentation de capital	Prime d'émission/ de fusion	Montant cumulé des primes d'émission/ de fusion	Montant nominal cumulé du capital social	Nombre cumulé d'actions	Valeur nominal par action
								(en euros)
16 décembre 2004	Constitution	8.500	—	N/A	N/A	85.000	8.500	10
9 mars 2005	Augmentation de capital en numéraire	5.490.000	54.900.000	N/A	N/A	54.985.000	5.498.500	10
21 mars 2005	Augmentation de capital en numéraire	56.980.869	569.808.690	N/A	N/A	624.793.690	62.479.369	10
30 juin 2005	Augmentation de capital en numéraire au profit de Rexdir S.A.S. par émission d'ABSA	304.404	3.044.040	N/A	N/A	627.837.730	62.783.773	10
28 octobre 2005	Augmentation de capital en numéraire au profit de Rexop S.A.S.	262.001	2.620.010	N/A	N/A	630.457.740	63.045.774	10

21.1.8 | Nantissements, garanties et sûretés

A la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance de Rexel S.A., aucune action de Rexel S.A. ne fait l'objet d'un nantissement, d'une garantie ou d'une sûreté.

21.2 | Actes constitutifs et statuts

Les statuts ont été élaborés conformément aux dispositions applicables à une société anonyme de droit français. Les principales stipulations décrites ci-dessous sont issues des statuts de Rexel S.A. adoptés par l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 13 février 2007, et dont l'entrée en vigueur est subordonnée à l'admission aux négociations des actions de Rexel S.A. sur le marché Eurolist d'Euronext Paris dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée.

21.2.1 | Objet social (article 3 des statuts)

Rexel S.A. a pour objet, à titre principal, d'exercer les activités suivantes, directement ou indirectement, en France et à l'étranger :

— l'acquisition, la détention, la gestion et, le cas échéant, la cession ou tout autre transfert, d'actions, de toutes autres valeurs mobilières et autres parts d'intérêt dans toutes sociétés ou groupements français ou étrangers, cotés ou non ;

— la fourniture de services à ces sociétés ou groupements, par la mise à disposition de personnel ou autrement, notamment pour leur apporter tous conseils et toute assistance quant à leur organisation, leurs investissements et leurs financements respectifs, et la coordination de leurs politiques en matière de développement, de gamme de produits, d'approvisionnement, et de distribution ;

— l'acquisition, la détention, l'administration et, le cas échéant, la cession ou tout autre transfert, de tout droit de propriété industrielle ou intellectuelle, de tout procédé ainsi que la prise ou l'octroi de licences sur de tels droits, se rattachant directement ou indirectement aux objets décrits ci-dessus ;

et généralement, toutes opérations, notamment industrielles, commerciales, financières ou boursières, civiles, mobilières ou immobilières, se rattachant directement ou indirectement aux objets de Rexel S.A. décrits ci-dessus ou à des objets similaires ou connexes ou susceptibles d'en faciliter la réalisation, notamment par voie de prêt ou d'emprunt ou d'octroi de garanties et de sûretés couvrant ses obligations ou celles de sociétés apparentées.

21.2.2 | Organes de direction, d'administration, de surveillance et de direction générale (articles 14 à 25 des statuts)

21.2.2.1 | Directoire (article 14 à 18 des statuts)

Nomination (article 14 des statuts)

Rexel S.A. est dirigée par un Directoire, composé d'un minimum de 2 membres et d'un maximum de 4 membres qui sont nommés par le Conseil de surveillance.

Les membres du Directoire peuvent être choisis en dehors des actionnaires. Ils sont obligatoirement des personnes physiques.

Aucun membre du Conseil de surveillance ne peut faire partie du Directoire. Si un membre du Conseil de surveillance est nommé au Directoire, son mandat au Conseil de surveillance prend fin dès son entrée en fonctions. Aucune personne ne peut être nommée membre du Directoire si elle ne

respecte pas les règles de cumul, d'incompatibilités, de déchéances ou d'interdictions prévues par la loi.

Les membres du Directoire sont nommés pour une durée de 4 ans par le conseil de surveillance qui pourvoit au remplacement de ses membres en cas de vacance de siège, conformément à la loi.

Les membres du Directoire sont toujours rééligibles.

Nul ne peut être nommé membre du Directoire s'il est âgé de plus de 65 ans. Le membre du Directoire en exercice est réputé démissionnaire d'office à l'issue de la dernière réunion du Conseil de surveillance de l'exercice social au cours duquel il a atteint cet âge.

Les membres du Directoire n'ont pas l'obligation de détenir d'actions de Rexel S.A.

Chaque membre du Directoire peut être lié à Rexel S.A. par un contrat de travail qui demeure en vigueur pendant toute la durée de ses fonctions et à leur expiration.

Révocation (article 14 des statuts)

Tout membre du Directoire est révocable par l'Assemblée générale, ainsi que par le Conseil de surveillance. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages et intérêts.

La révocation de ses fonctions de membre du Directoire n'a pas pour effet de résilier le contrat de travail que l'intéressé aurait conclu avec Rexel S.A. ou l'une de ses filiales.

Présidence du Directoire — Direction générale (article 15 des statuts)

Le Conseil de surveillance confère à l'un des membres du Directoire la qualité de président.

Le président exerce ses fonctions pendant la durée de son mandat de membre du Directoire.

Le président du Directoire représente Rexel S.A. dans ses rapports avec les tiers.

Le Conseil de surveillance peut attribuer le même pouvoir de représentation à un ou plusieurs membres du Directoire qui portent alors le titre de directeurs généraux.

Le Conseil de surveillance peut mettre fin aux fonctions de président et, le cas échéant, au pouvoir de représentation attribué à un membre du Directoire.

Pouvoirs et obligations du Directoire (article 16 des statuts)

Le Directoire est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de Rexel S.A., dans la limite de l'objet social, et sous réserve de ceux expressément attribués par la loi et les statuts aux Assemblées d'actionnaires et au Conseil de surveillance.

Dans les rapports avec les tiers, Rexel S.A. est engagée même par les actes du Directoire qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne suffit pas à constituer cette preuve.

Les membres du Directoire peuvent, avec l'autorisation du Conseil de surveillance, répartir entre eux les tâches de direction. Toutefois, cette répartition ne peut, en aucun cas, avoir pour effet de retirer au Directoire son caractère d'organe assurant collégialement la direction de Rexel S.A.

Le Directoire peut investir un ou plusieurs de ses membres ou toute personne choisie hors de son sein, de missions spéciales, permanentes ou temporaires, qu'il détermine, et leur déléguer pour un ou plusieurs objets déterminés, avec ou sans faculté de subdéléguer, les pouvoirs qu'il juge convenables.

Le Directoire présente au Conseil de surveillance un rapport qui retrace les principaux actes ou faits intervenus dans la gestion de Rexel S.A. au moins une fois par trimestre. Le Conseil de surveillance peut demander à tout moment au Directoire la présentation d'un rapport sur les opérations en cours ou en projet. Ce rapport pourra être complété à la demande du Conseil de surveillance par une situation comptable provisoire de Rexel S.A.

Dans les trois mois de la clôture de chaque exercice, le Directoire arrête et présente au Conseil de surveillance, aux fins de vérification et de contrôle, les comptes annuels et, le cas échéant, les comptes consolidés ainsi que le rapport présenté à l'Assemblée générale annuelle des actionnaires. Il propose au Conseil de surveillance l'affectation des résultats de l'exercice écoulé.

Le Directoire examine et présente les comptes semestriels au Conseil de surveillance.

Le Directoire convoque les Assemblées générales des actionnaires, fixe leur ordre du jour et exécute leurs décisions.

Les membres du Directoire sont responsables envers Rexel S.A. ou envers les tiers, selon le cas, des infractions aux dispositions légales régissant les sociétés anonymes, des violations des présents statuts, ou des fautes commises dans leur gestion, dans les conditions et sous peine des sanctions prévues par la loi.

Délibérations du Directoire (article 17 des statuts)

Le Directoire se réunit aussi souvent que l'intérêt de Rexel S.A. l'exige, sur convocation de son président, soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation. L'ordre du jour peut n'être fixé qu'au moment de la réunion si tous les membres sont présents. Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement.

Les séances sont présidées par le président du Directoire ou, en cas d'empêchement, par un membre choisi par le Directoire au début de la séance. Le Directoire nomme un secrétaire qui peut être pris en dehors de ses membres.

Pour la validité des décisions, la présence de plus de la moitié au moins des membres du Directoire est nécessaire.

Les décisions doivent être prises à la majorité simple des membres du Directoire présents et représentés. Chaque membre du Directoire peut représenter un autre membre du Directoire à chaque réunion du Directoire. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

Les délibérations sont constatées par des procès-verbaux établis sur un registre spécial et signés par le président de séance.

Les membres du Directoire peuvent établir un règlement intérieur réglant toutes les questions relatives au fonctionnement du Directoire non prévues par les statuts. Ce règlement intérieur du Directoire peut déterminer notamment les modalités de participation et de vote aux séances du Directoire réunis par visioconférence ou par autres moyens de télécommunications. Sont alors réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les membres du Directoire qui participeront à des réunions du Directoire par des moyens de visioconférence ou par tous autres moyens de télécommunications conformément au règlement intérieur.

Rémunération des membres du Directoire (article 18 des statuts)

Le Conseil de surveillance fixe le mode et le montant de la rémunération de chacun des membres du Directoire. Elle peut être fixe ou proportionnelle, ou à la fois fixe et proportionnelle.

21.2.2.2 | Conseil de surveillance (article 19 à 25 des statuts)

Composition (article 19 des statuts)

Le Conseil de surveillance est composé d'un minimum de 5 membres et d'un maximum de 15 membres, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les membres du Conseil de surveillance sont nommés ou renouvelés dans leurs fonctions par l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires.

La durée de leurs fonctions est de 5 ans.

Les fonctions d'un membre du Conseil de surveillance prennent fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée générale ordinaire qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé, tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat dudit membre.

Les membres du Conseil de surveillance sont toujours rééligibles.

Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'Assemblée générale ordinaire.

Aucune personne physique ayant dépassé l'âge de 65 ans ne peut être nommée membre du Conseil de surveillance si la nomination a pour effet de porter à plus du tiers le nombre des membres du Conseil de surveillance ayant dépassé cet âge.

Les membres du Conseil de surveillance peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Celles-ci doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encoure les mêmes responsabilités que s'il était membre du Conseil de surveillance en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente. Ce mandat de représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente. Il doit être renouvelé à chaque renouvellement de mandat de celle-ci.

Si la personne morale révoque le mandat de son représentant, elle est tenue de notifier cette révocation à Rexel S.A., sans délai, par lettre recommandée ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès ou de démission, ou d'empêchement prolongé du représentant permanent.

Si un ou plusieurs sièges de membres du Conseil de surveillance deviennent vacants entre deux Assemblées générales, par suite de décès ou de démission, le Conseil de surveillance peut procéder à une ou plusieurs cooptations à titre provisoire.

Les cooptations de membres du Conseil de surveillance faites par le Conseil de surveillance sont soumises à la ratification de la plus prochaine Assemblée générale ordinaire.

A défaut de ratification, les délibérations prises et les actes accomplis antérieurement n'en demeurent pas moins valables.

Si le nombre de membres du Conseil de surveillance devient inférieur à trois, le Directoire doit convoquer immédiatement l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires à l'effet de compléter l'effectif du Conseil de surveillance.

Le membre du Conseil de surveillance nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pendant le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Aucune personne ne peut être nommée membre du Conseil de surveillance si elle ne respecte pas les règles de cumul, d'incompatibilités, de déchéances ou d'interdictions prévues par la loi.

Le nombre des membres du Conseil de surveillance liés à Rexel S.A. par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des membres du Conseil de surveillance en fonction.

Actions des membres du Conseil de surveillance (article 20 des statuts)

Les membres du Conseil de surveillance doivent être chacun propriétaire de 1 action au moins.

Si, au jour de leur nomination, les membres du Conseil de surveillance ne sont pas propriétaires de 1 action ou si, en cours de mandat, ils cessent d'en être propriétaires, ils sont réputés démissionnaires d'office, s'ils n'ont pas régularisé leur situation dans un délai de trois mois.

Bureau du Conseil de surveillance (article 21 des statuts)

Le Conseil de surveillance élit, parmi ses membres, personnes physiques, un président et un vice-président dont les fonctions durent aussi longtemps que leurs fonctions de membre du Conseil de surveillance, sauf si le Conseil de surveillance décide de nommer un nouveau président et, le cas échéant, un nouveau vice-président.

Le président du Conseil de surveillance est chargé de convoquer le Conseil de surveillance et d'en diriger les débats.

En cas d'empêchement du président, le vice-président remplit les mêmes fonctions et jouit des mêmes prérogatives.

Le Conseil de surveillance nomme également un secrétaire même en dehors de ses membres qui, avec le président et le vice-président, forme le bureau.

A défaut, le Conseil de surveillance désigne parmi ses membres le président de séance.

Le président et le vice-président peuvent toujours être réélus.

Délibérations du Conseil de surveillance (article 22 des statuts)

Le Conseil de surveillance se réunit aussi souvent que l'intérêt de Rexel S.A. l'exige, et au moins une fois par trimestre, sur la convocation de son président ou de son vice-président.

Sauf accord écrit de tous les membres du Conseil de surveillance, les convocations doivent être faites par tous moyens écrits, y compris par fax ou par mail, au moins trois (3) jours avant la date de la réunion et être accompagnées de l'ordre du jour de la réunion et de tous documents préparés en vue d'être soumis au Conseil de surveillance. Toutefois, lorsque tous les membres du Conseil de surveillance sont présents ou représentés (y compris par voie de participation ou représentation lors des conférences téléphoniques ou audiovisuelles) lors d'une réunion, celle-ci peut intervenir sans convocation préalable et sans l'obligation de respecter le délai de trois (3) jours.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Toutefois, le président du Conseil de surveillance doit convoquer le Conseil de surveillance à une date qui ne peut être postérieure de plus de quinze jours à celle de la réception d'une demande motivée d'un membre au moins du Directoire ou de deux au moins des membres du Conseil de surveillance. Si la demande est restée sans suite, ses auteurs peuvent procéder eux-mêmes à la convocation en indiquant l'ordre du jour de la séance. Hors ce cas, l'ordre du jour est arrêté par le président et doit en tout état de cause être mentionné dans l'avis de convocation.

Le Conseil de surveillance ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents.

Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés, chaque membre du Conseil de surveillance disposant d'une voix et ne pouvant représenter plus d'un de ses collègues.

Conformément à la réglementation applicable, un règlement intérieur du Conseil de surveillance sera établi pour déterminer les participations et le vote aux séances du Conseil de surveillance réunis par visioconférence ou par tous autres moyens de télécommunications.

A la condition que le règlement intérieur du Conseil de surveillance le prévoie, seront réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les membres du Conseil de surveillance qui participeront à des réunions du Conseil de surveillance par des moyens de visioconférence ou par tous autres moyens de télécommunications conformément au règlement intérieur.

En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante, si et seulement si le conseil de surveillance est composé d'un nombre pair de membres du Conseil de surveillance en fonction et uniquement lors des réunions présidées par le président du Conseil de surveillance.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les membres du Conseil de surveillance participant à la séance du Conseil de surveillance, et qui, le cas échéant, doit mentionner le nom des membres du Conseil de surveillance ayant participé aux délibérations par visioconférence ou par tous autres moyens de télécommunications.

Les délibérations du Conseil de surveillance sont constatées par des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés par le président de la séance et au moins par un membre du Conseil de surveillance ou, en cas d'empêchement du président, par deux membres du Conseil de surveillance.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés par le président du Conseil de surveillance, le vice-président du Conseil de surveillance, un membre du Directoire ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

Pouvoirs du Conseil de surveillance (article 23 des statuts)

Le Conseil de surveillance exerce le contrôle permanent de la gestion de Rexel S.A. effectuée par le Directoire, en opérant les vérifications et les contrôles qu'il juge opportuns et en se faisant communiquer les documents qu'il estime nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

En aucun cas cette surveillance ne peut donner lieu à l'accomplissement d'actes de gestion directement ou indirectement effectués par le Conseil de surveillance de Rexel S.A. ou ses membres, ni être effectuée dans des conditions qui rendent impossible la gestion de Rexel S.A. par les membres du Directoire.

Conformément aux obligations légales, le Conseil de surveillance accorde au Directoire les autorisations préalables à l'octroi de cautions, avals et garanties, aux cessions d'immeubles par nature, aux cessions totales ou partielles de participations et aux constitutions de sûretés.

Les décisions suivantes sont soumises à l'autorisation préalable du Conseil de surveillance :

— adoption du budget annuel,

— adoption du plan stratégique,

— nomination et révocation ou licenciement des membres du comité exécutif et fixation de leur rémunération (y compris notamment les avantages en nature et les arrangements particuliers de retraite),

— proposition de résolutions à l'Assemblée générale relatives à toute distribution (notamment de dividendes ou réserves) aux actionnaires,

— proposition de résolutions à l'Assemblée générale relatives au remplacement des commissaires aux comptes,

— adoption de changements significatifs des méthodes comptables,

— acceptation et démission par Rexel S.A. de tout mandat de membre de conseils d'administration ou d'organes équivalents, et nomination et révocation des représentants permanents de Rexel S.A. dans ces conseils d'administration ou organes équivalents,

— proposition de résolutions à l'Assemblée générale et exercice de délégations de compétence ou de pouvoirs de l'Assemblée générale, relatives à l'émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, au capital de Rexel S.A., d'une société qui possède directement ou indirectement plus de la moitié de son capital ou d'une société dont elle possède directement ou indirectement plus de la moitié du capital, ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance,

— proposition de résolutions à l'Assemblée générale relatives à tout programme de rachat d'actions,

— acquisitions et cessions de toutes branches d'activité, de participation dans toute société, de tout actif et réalisation de toute dépense d'investissement, dans chaque cas pour une valeur d'entreprise supérieure à un seuil fixé par le Conseil de surveillance (par exception, quel que soit le montant pour les cessions totales ou partielles des participations),

— création de toute branche d'activité ou de toute filiale réalisation de tout investissement dans toute branche d'activité ou acquisition de toute participation dans une entreprise dans un pays dans lequel Rexel S.A. n'a pas d'activité,

— endettement (y compris par voie d'emprunts obligataires) ou reprise de passifs, dans chaque cas pour un montant supérieur à un seuil fixé par le Conseil de surveillance,

— attribution d'options de souscription ou d'acquisition d'actions, attribution d'actions gratuites ou autres plans en faveur des employés de Rexel S.A. ou de ses filiales relatifs à des titres de capital de Rexel S.A.,

— signature de conventions de fusion, de scission ou d'apport d'actifs,

— admission aux négociations de valeurs mobilières de Rexel S.A. ou d'une de ses filiales sur un marché réglementé,

— toute opération entraînant un changement significatif du périmètre d'activité de Rexel S.A. et de ses filiales,

— toute transaction ou compromis relatif à tout litige, pour un montant supérieur à un seuil fixé par le Conseil de surveillance.

Le Conseil de surveillance présente à l'Assemblée générale ordinaire annuelle ses observations sur le rapport du Directoire ainsi que sur les comptes de l'exercice.

Le Conseil de surveillance peut nommer, en son sein, un ou plusieurs comités spécialisés dont il fixe la composition et les attributions et qui exercent leur activité sous sa responsabilité, sans que lesdites attributions puissent avoir pour objet de déléguer à un comité les pouvoirs qui sont attribués au Conseil de surveillance lui-même par la loi ou les statuts, ni pour effet de réduire ou de limiter les pouvoirs du Directoire.

Les règles de fonctionnement desdits comités sont déterminés dans le règlement intérieur du Conseil de surveillance et, le cas échéant, précisées dans les règlements intérieurs établis par chacun des comités et approuvés par le Conseil de surveillance.

Rémunération du président, du vice-président, des membres et des mandataires du Conseil de surveillance (article 24 des statuts)

L'Assemblée générale ordinaire peut allouer aux membres du Conseil de surveillance des jetons de présence, dont le montant est porté aux frais généraux de Rexel S.A. et reste maintenu jusqu'à décision contraire de l'Assemblée générale.

Le Conseil de surveillance répartit cette rémunération entre ses membres comme il l'entend.

La rémunération du président du Conseil de surveillance et celle du vice-président est fixée par le Conseil de surveillance. Elle peut être fixe ou proportionnelle, ou à la fois fixe et proportionnelle.

Il peut être alloué par le Conseil de surveillance des rémunérations exceptionnelles pour les missions ou mandats confiés à des membres du Conseil de surveillance ; dans ce cas, ces rémunérations sont portées aux charges d'exploitation et soumises à l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire.

Le Conseil de surveillance peut autoriser le remboursement des frais de voyage et de déplacement et des dépenses engagées par ses membres dans l'intérêt de Rexel S.A.

Aucune autre rémunération, permanente ou non, que celles ici prévues, ne peut être allouée aux membres du Conseil de surveillance, sauf s'ils sont liés à Rexel S.A. par un contrat de travail dans les conditions autorisées par la loi.

Responsabilité (article 25 des statuts)

Les membres du Conseil de surveillance sont responsables des fautes personnelles commises dans l'exécution de leur mandat. Ils n'encourent aucune responsabilité en raison des actes de la gestion et de leur résultat.

21.2.3 | Droits et obligations attachés aux actions (articles 8, 9, 11, 12 et 13 des statuts)

Les actions souscrites en numéraire sont émises et libérées dans les conditions prévues par la loi.

Les actions de Rexel S.A. sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire, sauf dispositions législatives ou réglementaires pouvant imposer, dans certains cas, la forme nominative. Elles donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi.

Les actions sont librement négociables sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires. Elles se transmettent par virement de compte à compte dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi.

Chaque action donne droit, dans la propriété de l'actif social et dans le partage des bénéfices, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

En outre, elle donne droit au vote et à la représentation dans les Assemblées générales dans les conditions légales et statutaires.

Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations suivent l'action quel qu'en soit le titulaire.

La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions des Assemblées générales.

Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, en cas d'échange, de regroupement ou d'attribution d'actions, ou en conséquence d'augmentation ou de réduction de capital, de fusion ou autre opération sociale, les propriétaires d'actions isolées, ou en nombre inférieur à celui requis, ne peuvent exercer ces droits qu'à la condition de faire leur affaire personnelle du groupement, et, le cas échéant, de l'achat ou de la vente d'actions nécessaires.

Les actions sont indivisibles à l'égard de Rexel S.A.

Les copropriétaires d'actions indivises sont tenus de se faire représenter auprès de Rexel S.A. par un seul d'entre eux ou par un mandataire unique. A défaut d'accord entre eux sur le choix d'un

mandataire, celui-ci est désigné par ordonnance du Président du Tribunal de commerce statuant en référé à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les Assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les Assemblées générales extraordinaires.

21.2.4 | Modification des droits des actionnaires

Dans la mesure où les statuts ne prévoient pas de dispositions spécifiques, la modification des droits attachés aux actions est soumise aux dispositions légales.

21.2.5 | Assemblées générales (articles 27 à 35 des statuts)

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en Assemblées générales, lesquelles sont qualifiées d'ordinaires, d'extraordinaires ou de spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Toute Assemblée générale régulièrement constituée représente l'universalité des actionnaires.

Les délibérations des Assemblées générales obligent tous les actionnaires, même absents, dissidents ou incapables.

21.2.5.1 | Convocations aux Assemblées (article 28 des statuts)

Les Assemblées générales sont convoquées, dans les conditions et délais fixés par la loi, par le Directoire. Elles peuvent également être convoquées par le Conseil de surveillance, soit à défaut par toute personne habilitée par la loi.

Les Assemblées générales sont réunies au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans l'avis de convocation.

21.2.5.2 | Ordre du jour (article 29 des statuts)

L'ordre du jour des Assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

L'Assemblée ne peut délibérer sur une question qui n'est pas inscrite à l'ordre du jour, lequel ne peut être modifié sur deuxième convocation. Elle peut toutefois, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs membres du Conseil de surveillance et procéder à leur remplacement.

21.2.5.3 | Accès aux Assemblées (article 30 des statuts)

Le droit de participer aux Assemblées générales est subordonné :

— en ce qui concerne les titulaires d'actions nominatives, à l'inscription des actions au nom de l'actionnaire sur les registres de Rexel S.A. trois jours ouvrés au moins avant la réunion de l'Assemblée générale ;

— en ce qui concerne les titulaires d'actions au porteur, au dépôt dans les conditions prévues par la Loi, du certificat établi par l'attestation de participation délivrée par l'intermédiaire habilité trois jours ouvrés avant la date de l'Assemblée générale.

Tout actionnaire ne peut se faire représenter que par son conjoint ou par un autre actionnaire; à cet effet, le mandataire doit justifier de son mandat.

Tout actionnaire peut voter par correspondance au moyen d'un formulaire établi et adressé à Rexel S.A. dans les conditions fixées par la loi.

Ce formulaire peut, le cas échéant, figurer sur le même document que la procuration ; dans ce cas, le document unique doit comporter les mentions et indications prévues par les dispositions réglementaires. Le formulaire doit parvenir à Rexel S.A. trois (3) jours avant la date de la réunion de l'Assemblée, faute de quoi il n'en sera pas tenu compte. La signature électronique peut prendre la forme d'un procédé répondant aux conditions définies à la première phrase du second alinéa de l'article 1316-4 du Code civil.

Tout actionnaire pourra également, si le Directoire le décide au moment de la convocation de l'Assemblée, participer et voter à l'Assemblée générale par des moyens électroniques de télécommunication ou de télétransmission permettant leur identification dans les conditions fixées par la loi.

Seront réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les actionnaires qui participeront à l'Assemblée par visioconférence ou par des moyens électroniques de télécommunication ou de télétransmission permettant leur identification dans les conditions fixées par la loi.

21.2.5.4 | Feuille de présence — procès verbaux (article 31 des statuts)

A chaque Assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Cette feuille de présence, dûment émargée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'Assemblée.

Les Assemblées sont présidées par le président du conseil de surveillance ou, en son absence, par le vice-président du conseil de surveillance ou par un membre du conseil de surveillance spécialement délégué à cet effet.

Si l'Assemblée est convoquée par le ou les commissaires aux comptes, par un mandataire de justice ou par les liquidateurs, l'Assemblée est présidée par l'un d'eux.

Dans tous les cas, à défaut de la personne habilitée ou désignée pour présider l'Assemblée, celle-ci élit son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptant, représentant soit par eux mêmes, soit comme mandataires, le plus grand nombre d'actions.

Le bureau ainsi composé désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis et d'en assurer la régularité, et de veiller à l'établissement du procès-verbal et le signer.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

21.2.5.5 | Quorum — vote — nombre de voix (article 32 des statuts)

Dans les Assemblées générales ordinaires et extraordinaires, le quorum est calculé sur la base de l'ensemble des actions composant le capital social, déduction faite des actions privées du droit de vote en vertu des dispositions de la loi.

En cas de vote par correspondance, il n'est tenu compte pour le calcul du quorum que des formulaires reçus par Rexel S.A. avant la réunion de l'Assemblée, dans les conditions et délais fixés par la Loi.

Dans les Assemblées générales ordinaires et extraordinaires, l'actionnaire a autant de voix qu'il possède ou représente d'actions, sans limitation.

Le vote a lieu et les suffrages sont exprimés, selon ce qu'en décide le bureau de l'Assemblée, à main levée, par voie électronique ou par tout moyen de télécommunications permettant l'identification des actionnaires dans les conditions réglementaires en vigueur.

21.2.5.6 | Assemblée générale ordinaire (article 33 des statuts)

L'Assemblée générale ordinaire est celle qui est appelée à prendre toutes décisions qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois l'an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes et le cas échéant sur les comptes consolidés de l'exercice social précédent.

L'Assemblée générale ordinaire, statuant dans les conditions de quorum et de majorité prescrites par les dispositions qui la régissent, exerce les pouvoirs qui lui sont attribués par la loi.

21.2.5.7 | Assemblée générale extraordinaire (article 34 des statuts)

L'Assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un échange ou d'un regroupement d'actions régulièrement décidé et effectué.

L'Assemblée générale extraordinaire, statuant dans les conditions de quorum et de majorité prescrites par les dispositions qui la régissent, exerce les pouvoirs qui lui sont attribués par la loi.

21.2.5.8 | Droit de communication des actionnaires (article 35 des statuts)

Tout actionnaire a le droit d'obtenir communication des documents nécessaires pour lui permettre de se prononcer en connaissance de cause et de porter un jugement informé sur la gestion et la marche de Rexel S.A.

La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par la loi.

21.2.6 | Clauses statutaires susceptibles d'avoir une incidence sur la survenance d'un changement de contrôle

Aucune stipulation des statuts ne pourrait, à la connaissance de Rexel S.A., avoir pour effet de retarder de différer ou d'empêcher un changement de contrôle de Rexel S.A.

21.2.7 | Franchissements de seuils et identification des actionnaires (articles 10 et 11 des statuts)

21.2.7.1 | Franchissements de seuils (article 11 des statuts)

Outre l'obligation légale d'informer Rexel S.A. des franchissements de seuil prévus par la loi, toute personne physique ou morale qui, agissant seule ou de concert, vient à posséder, directement ou indirectement au sens de la Loi (et notamment de l'article L.233-9 du Code de commerce), un nombre d'actions représentant une fraction du capital ou des droits de vote supérieure ou égale à 2,5 % , doit informer Rexel S.A. du nombre total d'actions et de droits de vote qu'elle possède, dans un délai de 5 jours de négociation à compter du franchissement de ce seuil et ce quelle que soit la date d'inscription en compte, par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à son siège social, ou par tout autre moyen équivalent pour les actionnaires ou porteurs de titres résidents hors de France, en précisant le nombre total de titres qu'elle possède donnant accès à terme au capital social et de droits de vote qui y sont attachés. Cette déclaration de franchissement de seuil indique également si les actions ou les droits de vote y afférents sont ou non détenus pour le compte ou de concert avec d'autres personnes physiques ou morales et précise, en outre, la date du franchissement de seuil. Elle est renouvelée pour la détention de chaque fraction additionnelle de 2,5 % du capital ou des droits de vote sans limitation, y compris au-delà de 5%.

A défaut d'avoir été régulièrement déclarées dans les conditions prévues ci-dessus, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée, sont privées de droit de vote dans les conditions prévues par la loi, dès lors qu'un ou plusieurs actionnaires détenant une fraction du capital ou des droits de vote de Rexel S.A. au moins égale à 2,5 % du capital ou des droits de vote en font la demande consignée dans le procès-verbal de l'Assemblée générale.

Tout actionnaire dont la participation en capital et/ou en droits de vote dans Rexel S.A. devient inférieure à l'un des seuils susvisés est également tenu d'en informer Rexel S.A. dans le même délai et selon les mêmes formes, quelle qu'en soit la raison.

Pour le calcul des seuils susvisés, il doit être tenu compte au dénominateur du nombre total d'actions composant le capital et auxquelles sont attachés des droits de vote, y compris celles privées de droit de vote, tel que publié par Rexel S.A. conformément à la loi (Rexel S.A. devant préciser dans ses publications le nombre total des dites actions avec droits de vote et le nombre d'actions parmi celles-ci ayant été privées de droit de vote).

21.2.7.2 | Identification des actionnaires (article 10 des statuts)

Rexel S.A. se tient informée de la composition de son actionnariat dans les conditions prévues par la loi.

A ce titre, Rexel S.A. peut faire usage de toutes les dispositions légales prévues en matière d'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses Assemblées d'actionnaires.

Ainsi, Rexel S.A. peut notamment demander à tout moment, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, contre rémunération à sa charge, des renseignements relatifs aux détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses Assemblées d'actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont lesdits titres peuvent être frappés.

Après avoir suivi la procédure décrite au paragraphe précédent et au vu de la liste transmise par le dépositaire central, Rexel S.A. peut également demander, soit par l'entremise de ce dépositaire central, soit directement, aux personnes figurant sur cette liste et dont Rexel S.A. estime qu'elles pourraient être inscrites pour compte de tiers, les informations concernant les propriétaires des titres prévues au paragraphe précédent.

S'il s'agit de titres de forme nominative, l'intermédiaire inscrit dans les conditions prévues par la loi est tenu de révéler l'identité des propriétaires de ces titres ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux sur simple demande de Rexel S.A. ou de son mandataire, dans les conditions légales et réglementaires applicables, cette demande pouvant être présentée à tout moment.

Aussi longtemps que Rexel S.A. estime que certains détenteurs dont l'identité lui a été communiquée le sont pour compte de tiers, elle est en droit de demander à ces détenteurs de révéler l'identité des propriétaires de ces titres.

A l'issue des procédures d'identification, et sans préjudice des obligations de déclaration de participations significatives imposées par la loi, Rexel S.A. peut demander à toute personne morale propriétaire de ses actions et possédant des participations dépassant le quarantième du capital ou des droits de vote de lui faire connaître l'identité des personnes détenant directement ou indirectement plus du tiers du capital ou des droits de vote de cette personne morale.

L'inobservation par les détenteurs de titres ou les intermédiaires de leur obligation de communication des renseignements visés ci-dessus peut, dans les conditions prévues par la loi, entraîner la suspension voire la privation du droit de vote et du droit au paiement du dividende attaché aux actions.

21.2.8 | Stipulations particulières régissant les modifications du capital social (article 7 des statuts)

Le capital social de Rexel S.A. peut être augmenté ou réduit par tous modes et de toutes manières autorisées par la loi.

L'Assemblée générale extraordinaire pourra également décider de procéder à la division des actions ou à leur regroupement.

22. | CONTRATS IMPORTANTS

Les contrats importants auxquels les sociétés du Groupe étaient partie au cours des deux dernières années concernent :

— le Contrat de Crédit Senior 2005 (voir paragraphe 10.2.1 « Contrat de Crédit Senior 2005 ») ;

— le Contrat de Crédit Senior 2007 (voir paragraphe 10.2.2 « Contrat de Crédit Senior 2007 ») ;

— le contrat de prestations de services transitoires conclu entre le Groupe et GE le 6 août 2006 aux termes duquel GE s'est engagé à continuer de fournir à GE Supply certains services importants durant une certaine période (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes ») ;

— le contrat relatif à l'utilisation du logo « GE Supply » conclu entre le Groupe et GE le 6 août 2006 (voir paragraphe 7.2.2 « Acquisitions et cessions récentes ») ;

— le contrat d'infogérance des systèmes d'information en France et aux Etats-Unis conclu entre le Groupe et IBM le 30 juin 2001 (voir paragraphe 6.5.7 « Les systèmes d'information ») ;

— le contrat de financement de certains matériels informatiques et logiciels conclu entre le Groupe et IBM le 30 juin 2001 ;

— le contrat conclu le 20 avril 1998 par Rexel Distribution S.A. relatif à la coexistence et à l'usage de la dénomination « Rexel » (voir paragraphe 11 « Recherche et développement, brevets et licences ») ; et

— les différents emprunts souscrits par Rexel S.A. (voir paragraphe 7.3 « Contrats intra-groupe » et Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés »).

23. | INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS

Néant.

24. | DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais au siège social de Rexel S.A.. Le présent document peut également être consulté sur le site Internet de Rexel S.A. (**www.rexel.com**) et sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers (**www.amf-france.org**).

Pendant la durée de validité du présent document de base, les documents suivants, ou une copie de ces documents, peuvent être consultés :

— l'acte constitutif et les statuts de Rexel S.A. ;

— tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de Rexel S.A., dont une partie est incluse ou visée dans le présent document de base ;

— les informations financières historiques de Rexel S.A. et de ses filiales pour chacun des deux exercices précédant la publication du présent document de base.

L'ensemble de ces documents juridiques et financiers relatifs à Rexel S.A. et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur peuvent être consultés au siège social de Rexel S.A.

25. | INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Les informations concernant les entreprises dans lesquelles Rexel S.A. détient une fraction du capital susceptible d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats figurent au Chapitre 7 « Organigramme ».

ANNEXE 1.

Rapport du Président sur les procédures de contrôle interne et l'organisation des travaux du Conseil d'administration de Rexel Distribution pour l'exercice 2006

Le présent rapport est établi en application de l'article L.225-37 du Code de commerce, afin de rendre compte des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la Société.

Ce rapport a été préparé par le Président en collaboration avec la Direction de l'Audit Interne Groupe et la Direction Juridique Groupe et présenté au Conseil d'administration.

1. | CONDITIONS DE PREPARATION ET D'ORGANISATION DES TRAVAUX DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

1.1 | Le Conseil d'administration

Instance stratégique, le Conseil d'administration définit les orientations de la Société et assure le suivi de leur mise en œuvre. Les conditions de préparation et d'organisation des travaux sont définies par la loi, les statuts ainsi que le règlement intérieur du Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration est composé de 7 membres nommés pour une période de 4 ans, ainsi que d'un censeur ayant pour mission de veiller à l'application des dispositions législatives, réglementaires et statutaires ainsi que d'examiner les comptes.

Au cours de l'exercice 2006, le Conseil d'administration s'est réuni 5 fois sur convocation écrite, conformément aux statuts et au règlement intérieur. Le taux de présence était en moyenne de 94 %.

Par ailleurs, entre les réunions, les membres du Conseil ont été tenus informés des événements ou opérations présentant un caractère significatif pour la Société et le Groupe.

Au cours des séances du Conseil d'administration, outre les thèmes imposés par la loi tels que l'arrêté des comptes annuels et semestriels, le Conseil s'est prononcé notamment sur les points suivants :

— le transfert du siège de la Société,

— les orientations stratégiques du Groupe,

— les prévisions financières et leurs actualisations intervenues au cours de l'exercice,

— l'engagement de certaines cautions ou garanties spécifiques,

— l'autorisation donnée au Président de signer dans la limite d'un plafond fixé par le Conseil des cautions, avals ou garanties au profit de tiers,

— les projets d'investissement en matière de croissance externe ou de cession d'actifs dont la valeur était supérieure à 20 millions d'euros, conformément à l'article 1.1.2 du règlement intérieur,

— la signature d'un avenant à la convention de crédit senior existante et des contrats y afférents,

— le changement d'un Commissaire aux Comptes et de son suppléant,

— la mise en place de conventions de prêt ou de gestion de trésorerie intragroupe.

Le Conseil d'administration a par ailleurs été informé de l'évolution des principaux projets menés par les filiales du groupe.

Aucun jeton de présence n'a été versé aux administrateurs au cours de l'exercice 2006, ni aucune rémunération de quelque nature que ce soit au titre de leur mandat social.

En revanche il a été décidé d'accorder une rémunération au censeur de la Société. Cette rémunération étant divisée en deux parties : une partie fixe et une partie variable en fonction de

la présence de ce dernier aux séances. Cette rémunération s'élève à un montant de 18 000 euros au titre de l'exercice 2006.

Le Conseil d'administration conformément au règlement intérieur a fait l'objet d'une évaluation de ses modalités de fonctionnement dont les conclusions font apparaître et mettent en valeur la transparence et la qualité de l'information mise à la disposition des administrateurs leur permettant d'exercer pleinement leur fonction.

1.2 | Le Règlement intérieur

Un règlement intérieur du Conseil d'administration avait été mis en place en 2003 afin de préciser les modalités de fonctionnement du Conseil d'administration et de transposer les règles en matière de gouvernement d'entreprise, notamment la création de comités spécialisés.

Le 10 novembre 2006, le Conseil d'administration a décidé de modifier ce règlement intérieur notamment afin de supprimer le comité stratégique compte tenu de la fréquence des rencontres entre les administrateurs sur la stratégie du Groupe, et de lui substituer un comité dont le rôle sera de rendre un avis sur les projets d'acquisition et de cession d'actifs.

1.3 | Direction Générale

Conformément à l'option qui lui est attribuée par la loi, le Conseil d'administration a décidé de ne pas dissocier les fonctions de Président et Directeur Général.

A ce titre, le Président - Directeur Général dirige les travaux du Conseil d'administration.

1.4 | Comités spécialisés

Afin de mener à bien sa mission, le Conseil d'administration a créé trois comités spécialisés chargés de lui faire part de leurs avis, propositions ou recommandations, chacun dans leurs domaines respectifs.

a) Le comité d'audit

Le comité d'audit est composé de 3 membres permanents : Xavier Marin (Président), David Novak et Djamal Moussaoui.

Sa mission est principalement (i) d'examiner les comptes annuels, semestriels et trimestriels de la société avant qu'ils ne soient présentés au Conseil d'administration, (ii) de contrôler l'indépendance des Commissaires aux Comptes, d'examiner leur programme d'intervention, les résultats de leurs vérifications, (iii) de suivre les programmes de vérifications de la Direction de l'Audit du Groupe, ainsi que les principaux résultats et recommandations émises

En complément des missions ci-dessus le comité d'audit examine les modalités d'établissement de l'information apportée aux actionnaires et aux marchés financiers le cas échéant.

Activité

Il s'est réuni 4 fois au cours de l'exercice, préalablement aux Conseils d'administration appelés à statuer sur les comptes et a rendu compte de ses travaux au Conseil d'administration. Le Directeur Général finances du Groupe, le Directeur du contrôle financier, le Directeur de l'audit interne et les commissaires aux comptes ont assisté à chacune de ces réunions.

Ses travaux ont porté principalement sur l'examen (i) des comptes annuels 2005 ainsi que des comptes semestriels au 30 juin 2006 et trimestriels au 31 mars 2006 et au 30 septembre 2006, (ii) de l'activité de la Direction de l'Audit du Groupe, (iii) de la bonne application des principes comptables, (iv) des situations fiscales des filiales du Groupe, (v) de l'endettement financier du Groupe, (vi) des principaux éléments hors bilan et enfin (vii) des principales orientations financières.

Les commissaires aux comptes ont présenté leurs conclusions dans le cadre de l'audit des comptes annuels 2005 et de la revue des comptes au 31 mars 2006, au 30 juin 2006 et au 30 septembre 2006.

b) Le comité des nominations et rémunérations

Le comité des nominations et rémunérations est composé de 3 membres : Guido Padovano (Président), Roberto Quarta, Patrick Sayer. Le secrétariat de séance est assuré par Jean-Dominique Perret.

Sa mission couvre principalement les domaines suivants :

— s'informer sur la politique de rémunération des principaux dirigeants et donner un avis à cet égard au Président - Directeur Général,

— donner un avis sur la politique de stock options, leur périodicité et modalités d'attribution,

— proposer le mode de répartition de la rémunération des administrateurs.

Activité

Au cours de l'année 2006, le comité des nominations et rémunérations s'est réuni une fois et a rendu compte de ses travaux au Conseil d'administration. Ses travaux ont porté principalement sur les rémunérations des dirigeants du Groupe (« leadership group ») ainsi que sur la rémunération du censeur. Les membres du comité étaient tous présents lors de cette réunion.

c) Le comité d'acquisition et de cession

Le Comité d'acquisition et de cession est composé de trois administrateurs : David Novak (Président), Xavier Marin, Djamal Moussaoui.

Le comité a pour mission d'étudier, d'examiner et d'émettre des avis sur des projets d'investissements ou de désinvestissements opérationnels, ainsi que des projets de croissance externe ou de cession d'actifs envisagés par le Groupe.

Activité

Il s'est réuni 2 fois au cours de l'exercice sur des projets de croissance externe et a rendu compte de ses travaux au Conseil d'administration. Tous les membres étaient présents ou représentés.

2. | PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE MISES EN PLACE

2.1 | *Approche du Groupe*

2.1.1 | Définition et objectifs du contrôle interne

La méthodologie adoptée par le Groupe s'appuie sur le référentiel COSO (*Committee Of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission*) et est en ligne avec le cadre de référence du groupe de place AMF/IFACI (publié en mai 2006).

Le Groupe appréhende le contrôle interne comme un processus continu de la Société, qui vise à assurer :

— la conformité aux lois et règlements,

— l'application des instructions et des orientations fixées par la Direction Générale,

— le bon fonctionnement des processus de travail internes, notamment ceux concourant à la sauvegarde des actifs,

— la fiabilité des informations financières.

Ainsi, le contrôle interne contribue à la maîtrise des risques, à l'efficacité des opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources. Cependant, aussi bien conçu et aussi bien appliqué soit-il, ce dispositif ne peut fournir une garantie absolue quant à la réalisation des objectifs de la Société.

2.1.2 Structure du Groupe et contrôle de la société mère sur ses filiales

Le Groupe est organisé par zone géographique. Chacune d'elle est représentée au Comité Exécutif du Groupe par le Directeur Général de la Zone.

Chaque zone regroupe les filiales d'un ou plusieurs pays. Les directions de zone suivent les filiales et relayent les instructions et politiques définies par les directions fonctionnelles du siège du Groupe.

Le dispositif, décrit ci-après, constitue un socle commun, qui doit être appliqué par les directions des Zones géographiques et de leurs filiales respectives. Celles-ci ont la responsabilité de le compléter le cas échéant, par la mise en place de procédures locales.

Ce dispositif de contrôle interne s'applique à l'ensemble des filiales consolidées. Sa mise en place dans celles acquises récemment se fait progressivement au cours de la phase d'intégration.

2.2 | Principes et acteurs du contrôle interne

2.2.1 | Principes

Le réseau d'agences du Groupe et de ses filiales est une structure décentralisée qui repose sur la responsabilisation des dirigeants locaux.

Le choix du Groupe d'avoir une structure avec des responsabilités décentralisées et une autonomie accordée au niveau local, a pour corollaire un contrôle rigoureux des opérations, qui doit couvrir l'ensemble des processus et l'ensemble des filiales.

2.2.2 | Acteurs

La Direction Générale informe le Conseil d'administration, et le comité d'audit des caractéristiques essentielles du dispositif de contrôle interne, de son déploiement au sein du Groupe et des actions mises en place pour l'améliorer.

Le comité exécutif, composé du Président - Directeur Général, des principaux dirigeants du siège et des Directeurs Généraux des Zones, se réunit en moyenne toutes les six semaines.

Il a pour responsabilité de mettre en place les orientations décidées par le Conseil d'administration et de s'assurer de leur bonne application dans les filiales. Il suit la réalisation des budgets et des autres plans d'action opérationnels, développe les projets transverses et détermine les orientations en matière de politique de ressources humaines. Il s'assure que le Groupe se développe dans le cadre opérationnel et financier décidé par le Conseil d'administration.

La Direction Générale finances est organisée autour de pôles de compétences en matière (i) de financements — trésorerie, (ii) de fiscalité, (iii) de consolidation et de contrôle financier, (iv) d'affaires juridiques, immobilières, et d'assurances, (v) d'audit et de contrôle interne et (vi) de développement durable.

La Direction des ressources humaines est responsable de la définition de la politique et des procédures de gestion des ressources humaines ainsi que des normes éthiques, et du suivi du respect des réglementations sociales. Elle assiste les filiales sur l'allocation des ressources et le développement des compétences (supervision des écoles Rexel, suivi de carrière des équipes de direction).

La Direction Générale métiers est en charge de la stratégie du Groupe, des opérations de croissance externe, des systèmes d'information, des achats, de logistique et de marketing. Elle suit, contrôle et approuve, le cas échéant, les principaux projets qui concernent ses domaines d'intervention.

Ces trois directions participent à la définition du référentiel de contrôle interne (cf. paragraphe 2.3.3) et développent les possibilités de partage des bonnes pratiques. Ainsi, la mise en place d'un contrôle interne efficace et adéquat fait partie des objectifs des organes de direction du siège.

Le dispositif de contrôle interne est animé par la Direction de l'Audit du Groupe. Au cours de l'année 2006, les moyens humains ont été renforcés et un outil de pilotage spécifique a été mis en place. Un investissement important a été fait par le Groupe pour structurer, déployer et pérenniser son dispositif de contrôle interne.

2.3 | Présentation synthétique du dispositif de contrôle interne

2.3.1 | L'environnement de contrôle

L'environnement de contrôle demeure la clef de voûte de tout dispositif de contrôle interne. Il se traduit par l'importance du principe de « responsabilité » dans la définition des rôles et responsabilités de chacun, et en particulier de l'encadrement. Il est favorisé par l'implication des dirigeants dans la promotion de la démarche d'éthique. Le guide d'éthique du Groupe, revu en 2006, comprend nos valeurs (loyauté, intégrité et transparence) et des règles de comportement, et sera accompagné en 2007 d'actions de sensibilisation et de formation.

Enfin, ce principe de « responsabilité » se traduit également par un engagement du Groupe en faveur de sa responsabilité sociale et environnementale. Celui-ci se matérialise en une charte de développement durable, la promotion d'actions de protection de l'environnement et la sensibilisation de nos partenaires.

2.3.2 | L'identification et l'évaluation des risques

La Direction de l'Audit du Groupe conduit un processus de cartographie des risques.

Utilisée à la fois comme outil d'identification et de suivi, cette « cartographie » a été enrichie par des entretiens avec la Direction Générale et le Comité Exécutif. La participation des Directions Fonctionnelles du siège et des Directions des Zones donne un éclairage sur les risques les plus techniques et sur les évolutions économiques. Elle permet également de partager la vision des risques entre les dirigeants, de comprendre les interactions entre différents facteurs et d'améliorer la connaissance des risques du Groupe.

Après recensement, une analyse de sévérité potentielle a permis de hiérarchiser les risques. Ils sont ensuite classés par niveau d'acceptabilité et les mesures existantes permettant de les limiter doivent être répertoriées. Le Groupe s'est fixé comme objectif de poursuivre la formalisation, en 2007, de sa politique de maîtrise des risques.

Cette analyse des risques couvre quatre champs stratégiques :

— L'environnement économique : croissance des marchés, prix des matières premières, capacités d'adaptation de Rexel aux évolutions du marché, relations clients et fournisseurs,

— Les opérations : diversification et adaptation de l'offre Rexel, acquisitions et intégrations, efficacité des processus de contrôle, continuité des opérations en cas de crise,

— Les fonctions support : performance de la gestion de projet, adaptation des systèmes d'information aux opérations, protection juridique et litiges,

— Les ressources humaines : attractivité de Rexel, fidélisation des collaborateurs, formation et adaptation des compétences aux exigences des marchés, réactivité au changement.

2.3.3 | Le référentiel du contrôle interne : manuel des directives

Le Groupe a conçu et diffusé à l'ensemble du management de ses filiales opérationnelles un manuel des directives du contrôle interne. Ce manuel présente, pour chacun des principaux processus de

fonctionnement, les éléments fondamentaux de gestion des risques et de contrôles internes, qui doivent être respectés et intégrés dans les procédures de fonctionnement.

A titre d'illustration, ce référentiel comprend pour une filiale opérationnelle environ 800 contrôles qui se répartissent parmi les processus suivants :

— processus stratégiques : croissance externe et développement, gouvernance, communication,

— processus opérationnels : ventes, achats et logistique,

— processus de support : systèmes d'information, ressources humaines, information financière et comptable, fiscalité, juridique, immobilier et assurances.

Pour certains processus (ressources humaines, consolidation et reporting), ce manuel a été complété et détaillé sous forme de procédures.

Ainsi un manuel des procédures et directives des ressources humaines décrit en détail les règles, principes et bonnes pratiques au sein du Groupe. Il permet d'assurer une permanence et cohérence des méthodes au sein des organisations. Il est communiqué à l'ensemble du management et aux directeurs des ressources humaines des filiales qui s'engagent à appliquer les procédures, dans le respect des réglementations locales.

Pour le processus de reporting de gestion et de préparation des états financiers, la Direction du Contrôle Financier a défini un ensemble de procédures, outils et référentiels qui lui donne les moyens de s'assurer de la qualité et de la cohérence des informations transmises. Ce référentiel est présenté plus en détail au paragraphe 2.4.

2.3.4 | L'information et la communication

L'animation du processus de contrôle interne nécessite la mobilisation des expertises (afin qu'elles concourent à la réduction des risques par la conception des contrôles adéquats) et une communication adaptée destinée à permettre un meilleur partage des objectifs du Groupe. Cette communication permet à la Direction Générale du Groupe de faire partager aux équipes de direction locales non seulement la démarche et les objectifs de réduction des risques, mais également les informations nécessaires pour leur permettre d'aligner leurs décisions et leurs processus sur les objectifs définis.

Les actions majeures de communication de l'année 2006 ont été faites lors des principaux comités (Comités Exécutif, Comités Financier, Convention annuelle des principaux dirigeants). Elles se prolongeront en 2007 en s'adressant à un public élargi.

2.3.5 | Le pilotage

L'autoévaluation du contrôle interne

Le Groupe s'est engagé dans une démarche d'amélioration de son contrôle interne. Pour cela, il a mis à disposition du management des filiales un outil d'autoévaluation de leur conformité au manuel des directives et de suivi des plans d'amélioration. Cette autoévaluation est partagée avec le comité exécutif, les directions opérationnelles et fonctionnelles et, de ce fait, contribue à sensibiliser les acteurs du contrôle interne et ne constitue pas simplement un outil de mesure.

Les plans d'action sont définis et mis en œuvre sous la responsabilité de la Direction de chaque filiale. Les Directions fonctionnelles du siège apportent, le cas échéant, leur expertise et peuvent intervenir pour coordonner les différents projets et partager les bonnes pratiques.

Des axes de progrès concernant certaines filiales ressortent de ces autoévaluations tels que la protection et l'amélioration des systèmes d'information et de certaines procédures (par exemple en matière d'approvisionnement et de commande/facturation) ou la capitalisation sur les bonnes pratiques juridiques. Des plans d'actions ont été mis en place en particulier dans certaines filiales d'Europe Centrale ou dans certaines divisions aux Etats-Unis ou en Nouvelle-Zélande afin de renforcer les domaines identifiés localement.

Cependant, une approche par autoévaluation n'étant pas, par nature, à même de garantir que le dispositif de contrôle interne est appliqué de manière effective, le Groupe complète cette auto-évaluation par la réalisation d'audits internes.

L'audit interne

A fin 2006, l'audit interne compte 18 personnes dont 10 hors de France (aux Etats-Unis, au Canada et en Australie). Sur la base d'un plan d'audit approuvé par le comité d'audit, cette structure a réalisé en 2006 près de 200 missions tant au niveau des agences et des filiales que des processus de travail transversaux.

A la suite de chaque mission, des plans d'action sont préparés par les filiales concernées pour corriger les faiblesses mises en évidence par le rapport d'audit. Un suivi de ces plans d'action est assuré par les directions fonctionnelles et l'audit interne.

Le plan d'audit 2007 prévoit notamment le suivi des plans d'actions d'amélioration du contrôle interne, ainsi que la validation par tests de l'autoévaluation réalisée par les filiales.

2.4 | Procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

2.4.1 | La planification, le pilotage et le processus de reporting

Pour chaque exercice, un plan stratégique à horizon de trois années et un budget annuel sont élaborés aux différents niveaux opérationnels. Ils sont ensuite validés par les divisions, filiales, zones puis consolidés au niveau du Groupe qui les soumet enfin aux membres du Conseil d'administration de la Société.

Ce processus permet de responsabiliser l'ensemble de l'organisation autour des objectifs du groupe. Il concerne et s'applique à l'ensemble des filiales consolidées en 2006.

Deux fois par an, des situations prévisionnelles sont établies et comparées aux objectifs budgétaires afin de mettre en place les actions correctrices requises.

Les revues d'activité mensuelles, qui réunissent la direction générale du groupe et le management des zones, permettent d'appréhender l'évolution économique et financière des activités, d'évaluer les décisions opérationnelles, d'analyser les écarts sur résultat entre les objectifs et les réalisations et de suivre la mise en place des plans d'actions. La direction générale s'appuie sur le reporting mensuel, les commentaires sur les évolutions constatées et des indicateurs de mesure de la performance opérationnelle.

Au niveau des filiales, des zones et du groupe, des équipes de contrôleurs financiers sont responsables du suivi de la réalisation des objectifs et de l'analyse des informations comptables et financières.

2.4.2 | Le référentiel commun et les procédures d'arrêté des comptes

Les états financiers du Groupe sont élaborés sur la base des informations communiquées par les directions financières des filiales. Ces dernières sont responsables de la conformité de ces informations avec le référentiel groupe (principes comptables, plan de comptes, manuel de reporting et de consolidation) et du respect des instructions détaillées transmises par la Direction Générale finances.

Ces données sont transmises selon un format imposé au moyen d'un outil de consolidation unique qui sert à l'élaboration du reporting mensuel et de l'information financière externe et ce à chaque phase de consolidation : plan, budget, reprévisions, reporting mensuel. Cette unicité garantit la cohérence entre les différentes données utilisées pour le pilotage interne et la communication externe.

La direction du Contrôle Financier du Groupe s'assure de la cohérence des remontées d'information des filiales avant agrégation des résultats et écritures de consolidation. Des analyses détaillées et

documentées sont établies afin de comparer les résultats selon des paramètres homogènes (modifications de périmètre, change, opérations non récurrentes).

Comme mentionné au paragraphe 2.3.3, le contrôle interne comptable et financier est intégré au dispositif général de contrôle interne.

3. | LIMITATIONS EVENTUELLES APPORTEES AUX POUVOIRS DU DIRECTEUR GENERAL

La direction générale de la Société est assumée par le Président du Conseil d'administration qui est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Le Directeur Général exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social sous réserve des pouvoirs que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration.

Outre les dispositions décrites ci-dessus, le Directeur Général doit obtenir l'accord préalable du Conseil d'administration pour :

— un octroi de cautions, avals ou garanties au-delà d'une enveloppe annuelle de 30 millions d'euros,

— les investissements ou désinvestissements opérationnels (« Capex ») d'un montant supérieur à 10 millions d'euros,

— les projets de croissance externe et/ou de cession d'actifs, dont la valeur d'entreprise est supérieure à 20 millions d'euros,

— les investissements ou désinvestissements financiers, d'une autre nature, d'un montant supérieur à 20 millions d'euros.

Fait à Paris,

Le 13 février 2007

Jean-Charles Pauze

Président du Conseil d'administration

ANNEXE 2.

Rapport des Commissaires aux comptes établi en application de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du Président du conseil d'administration de la société REXEL, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

KPMG Audit
1, Cours Valmy
92923 Paris-La Défense Cedex
France

ERNST & YOUNG Audit
Tour Ernst & Young
Faubourg de l'Arche
11, allée de l'Arche
92037 Paris-La Défense Cedex

REXEL

Siège social : 189-193 boulevard Malesherbes — 75017 Paris

Capital social : €.68 541 732

Rapport des commissaires aux comptes établi en application de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du Président du conseil d'administration de la société REXEL, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Exercice clos le 31 décembre 2006

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société REXEL et en application des dispositions de l'article L.225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2006.

Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celle-ci requiert la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

— prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du Président ;

— prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du Président du Conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce.

Paris-La Défense, le 14 février 2007

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

ERNST & YOUNG Audit

Hervé Chopin
Associé

Jean Bouquot
Associé

Pierre Bourgeois
Associé

ANNEXE 3.

Table de concordance

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 — Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
2.2	Si des contrôleurs légaux ont démissionné, ont été écartés ou n'ont pas été re-désignés durant la période couverte par les informations financières historiques, divulguer les détails de cette information, s'ils sont importants	Néant	
6.1.2	Mentionner tout nouveau produit et/ou service important lancé sur le marché et, dans la mesure où le développement de nouveaux produits ou services a fait l'objet de publicité, indiquer l'état de ce développement	6.5.5.2	57
6.3	Lorsque les renseignements fournis conformément aux points 6.1 et 6.2 ont été influencés par des événements exceptionnels, en faire mention	5.1, 5.2, 6.1, 6.3, 6.5	29, 32, 34, 38, 49
6.4	Si les affaires ou la rentabilité de l'émetteur en sont sensiblement influencées, fournir des informations, sous une forme résumée, concernant le degré de dépendance de l'émetteur à l'égard de brevets ou de licences, de contrats industriels, commerciaux ou financiers ou de nouveaux procédés de fabrication	11	125
6.5	Indiquer les éléments sur lesquels est fondée toute déclaration de l'émetteur concernant sa position concurrentielle	« Remarques générales », 6.4, 6.5	44, 49
9.2.1	Mentionner les facteurs importants, y compris les événements inhabituels ou peu fréquents ou de nouveaux développements, influant sensiblement sur le revenu d'exploitation de l'émetteur, en indiquant la mesure dans laquelle celui-ci est affecté	9.1.2, 9.2.1, 9.2.2	82, 87, 97
9.2.2	Lorsque les états financiers font apparaître des changements importants du chiffre d'affaires net ou des produits nets, expliciter les raisons de ces changements	9.1, 9.2.1, 9.2.2	82, 87, 97
9.2.3	Mentionner toute stratégie ou tout facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur	9.1, 9.2.1, 9.2.2	82, 87, 97
10.4	Des informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur	4.4, 10.2	23, 115

BOWNE
Y01651

DIRECTION DE LA COMMUNICATION

189-193, bd MALESHERBES

75017 PARIS | FRANCE

TÉL. : +33(0)1 42 85 76 39

FAX : +33(0)1 42 85 92 02

SA AU CAPITAL DE 630.457.740 EUROS

479 973 513 R.C.S. PARIS

www.rexel.com

REXEL