

RESULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2020

**VENTES A JOURS CONSTANTS EN BAISSSE DE -17,7% AU T2 20, AMÉLIORATION PROGRESSIVE DEPUIS AVRIL
GESTION ACTIVE DES OPEX AU T2, SANS COMPROMETTRE NOS AMBITIONS DIGITALES A MOYEN TERME
FORTE GÉNÉRATION DE FCF AVEC UN TAUX DE CONVERSION DE 77,7% AU S1 2020**

→ **VENTES DE 2 820,4M€ AU T2 2020, REFLÉTANT LA CONTINUITÉ DE NOS ACTIVITÉS AU SERVICE DE NOS CLIENTS TOUT EN PRÉSERVANT LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ DE NOS EMPLOYÉS**

- En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en baisse de 17,7% au T2 2020. Alors que la pandémie de Covid-19 se propageait dans la majorité de nos pays, le dévouement de nos employés et notre transformation digitale nous ont permis de gagner des parts de marché
- Amélioration progressive depuis avril, avec une reprise graduelle en Europe et dans le Pacifique, tandis que l'Amérique du Nord accuse un retard
- Ventes en baisse de 5,6% en données comparables et à nombre de jours constant durant les deux premières semaines de juillet

→ **ACCENT MIS SUR LA PROFITABILITÉ AVEC UNE ADAPTATION EN TEMPS RÉEL A L'ECHELLE LOCALE ; MASSE SALARIALE REDUITE DE 19,7% AU T2, PRINCIPALEMENT GRÂCE A DES MESURES TEMPORAIRES ET DES ACTIONS STRUCTURELLES**

→ **FREE CASH FLOW S1 2020 SOLIDE A 176,8M€ GRÂCE A UNE GESTION DYNAMIQUE DES STOCKS ET CREANCES CLIENTS**

→ **PLUS BAS NIVEAU D'ENDETTEMENT FINANCIER NET DEPUIS 2008 ; RATIO D'ENDETTEMENT A 2.59X, INFÉRIEUR A CELUI DU 30 JUIN 2019**

→ **RÉSULTAT NET RÉCURRENT EN REcul AU S1 2020 ET RÉSULTAT NET A -439,8M€ SUITE A UNE DEPRECIATION DE GOODWILL DE 486M€, REFLETANT PRINCIPALEMENT UNE BAISSSE DE VOLUME LIEE A LA CRISE DU COVID-19**

→ **FAIBLE VISIBILITÉ SUR L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ AU S2 ; POURSUITE DE LA FOCALISATION SUR LA GÉNÉRATION DE FREE CASH FLOW ET GESTION DES OPEX**

Chiffres clés ¹	T2 2020	Variation	S1 2020	Variation ³
Ventes	2 820,4M€		6 045,6M€	
En données publiées		-19,1%		-11,1%
En données comparables et à nombre de jours courant		-17,7%		-10,4%
En données comparables et à nombre de jours constant		-17,7%		-10,6%
EBITA ajusté²			199,3M€	-36,6%
En pourcentage des ventes			3,3%	
Variation en points de base ²			-136 bps	
EBITA publié			192,3M€	-39,9%
Résultat opérationnel			-296,8M€	
Résultat net			-439,8M€	
Résultat net récurrent			82,5M€	-50,7%
FCF avant intérêts et impôts			176,8M€	+194,1M€
Endettement financier net			1 690,3M€	Réduction de 22,2%

¹ Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ; ² A périmètre et taux de change constant et en excluant (i) l'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et (ii) l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre ³ Ajusté des changements rétrospectifs liés à la première application d'IFRS 16.

Patrick BERARD, Directeur Général, a déclaré :

« Ces derniers mois, Rexel a démontré sa capacité à s'adapter et à faire face à un environnement économique difficile à l'échelle mondiale. Rexel a été en mesure de le faire en capitalisant sur tous les investissements réalisés au sein de son réseau et dans sa transformation digitale au cours des trois dernières années.

Nous affichons un solide free cash flow, ainsi que des ventes et une profitabilité résilientes. Le mérite en revient à nos équipes soudées et engagées qui agissent à l'unisson, partageant les bonnes pratiques à l'échelle du groupe. Nos clients ont salué nos multiples initiatives et je les remercie également pour leur confiance.

Nous émergeons de cette crise plus robustes et résolus à poursuivre notre chemin vers la croissance et la profitabilité tout en nous concentrant sur nos fondamentaux. »

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2020

- ▶ Les états financiers consolidés intermédiaires résumés au 30 juin 2020, ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 27 juillet 2020. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.
- ▶ Les termes suivants : EBITA publié, EBITA ajusté, EBITDA, EBITDAaL, Résultat net récurrent, Free cash-flow ou Flux net de trésorerie disponible et Endettement financier net sont définis dans la section « Glossaire » de ce document.
- ▶ Sauf mention contraire, tous les commentaires sont faits en base comparable et ajustée et, pour ce qui concerne le chiffre d'affaires, à nombre de jours constant.

VENTES

Au 2^{ème} trimestre, les ventes ont baissé de 19,1% en données publiées et de 17,7% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant l'impact du confinement dans toutes nos géographies, avec une amélioration progressive depuis mi-avril.

Au 2^{ème} trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 2 820,4M€, en baisse de 19,1% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 6,0M€ (soit +0,2% des ventes du T2 2019), principalement lié à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 65,0M€ (soit -1,9% des ventes du T2 2019), résultant principalement de la cession de Gexpro Services aux Etats-Unis ;
- Un effet calendaire neutre.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de 17,7%, incluant un effet négatif lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (-0,7% au T2 20 vs -0,2% au T2 19).

Au 1^{er} semestre, Rexel a enregistré des ventes de 6 045,6M€, en baisse de 11,1% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes diminuent de 10,6%, incluant un effet défavorable de 0,5% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

Une solide performance en ligne, illustrée par la hausse de 7,2% des ventes numériques au premier semestre, nous a permis de contenir la baisse des ventes totales à jours constant au premier semestre à -10,6%. Les ventes numériques ont atteint près de 21% du chiffre d'affaires du Groupe au premier semestre et ont représenté 31% du chiffre d'affaires en Europe.

La baisse de 11,1% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 35,8M€ (soit +0,5% des ventes du S1 2019), principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 85,5M€ (soit -1,3% des ventes du S1 2019), résultant principalement de la cession de Gexpro Services aux Etats-Unis;
- Un effet calendaire positif de 0,2 point.

Europe (54% des ventes du Groupe) : -16,7% au T2 et -9,1% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Europe ont diminué de 16,9% en données publiées, avec des effets non-significatifs de change et de périmètre. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont baissé de 16,7% en raison des politiques de confinement puis de déconfinement progressif depuis le mois de mai.

- Les ventes en **France** (34% des ventes de la région) ont baissé de 25,2%, s'expliquant principalement par le confinement du 17 mars au 11 mai. Les ventes ont chuté jusqu'à -64% durant la dernière semaine de mars avant de s'améliorer progressivement, tirées par une amélioration des tendances des marchés résidentiel et industriel. Le marché commercial a accusé un retard dans la phase de reprise, notamment en raison des mesures sanitaires dans les grands projets et de la baisse des dépenses publiques, en partie liée au report de trois mois des élections municipales. La combinaison de la poursuite de notre activité au service de nos clients et de notre offre digitale s'est traduite par des gains de parts de marché d'environ 2 points sur les six premiers mois de 2020.
- Les ventes en **Scandinavie** (16% des ventes de la région) ont enregistré une croissance de 2,3%, soutenue par une bonne demande sous-jacente du secteur des *utilities* en Finlande et Norvège, compensant le niveau d'activité moindre en Suède (-2,5%).
- Le **Benelux** (12% des ventes de la région) est en baisse de 8,1% dû à une chute des ventes de 12,7% au Belux au T2, impacté par le confinement, avec une amélioration progressive depuis le 11 mai. Le marché résidentiel a connu une bonne dynamique, contrairement au marché commercial resté en retrait. Les Pays-Bas ont été résilients et ont bénéficié de l'absence de mesures de confinement. Les ventes sont en baisse de 1,8%, en raison notamment d'un effet de base défavorable dans le secteur photovoltaïque.
- Les ventes en **Allemagne** (11% des ventes de la région) sont en hausse de 3,9%, en raison de mesures de confinement moins strictes et de l'amélioration de notre organisation commerciale, bénéficiant aux activités liées à la construction, tandis que le secteur industriel a continué de souffrir de la baisse des exportations et du manque de demande du secteur automobile.
- En **Suisse** (8% des ventes de la région), les ventes ont diminué de 6,2% avec une meilleure résistance des régions germanophones, fortement digitalisées (supérieure à la pénétration du pays de 71%).
- Au **Royaume-Uni** (7% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une chute de 41,7%, largement impactées par le confinement qui a duré jusqu'à début juillet, couplé aux effets du Brexit et, dans une moindre mesure, par les fermetures d'agences (impact de 1,1% - 12 fermetures d'agences comparé à Mars 2019, incluant une fermeture au T1 2020).

Amérique du Nord (36% des ventes du Groupe) : -23,0% au T2 et -14,1% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en baisse de 25,5% en données publiées, intégrant un effet de périmètre négatif de 4,6% (-62,3M€) dû à la cession de Gexpro Services et un effet de change positif de 1,4% (+18,7M€) principalement dû à l'appréciation du dollar américain contre l'euro. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en recul de 23,0%.

- Aux **États-Unis** (79% des ventes de la région), les ventes sont en baisse de 22,8%, avec un décalage de trois à quatre semaines par rapport à l'Europe. Les régions à l'ouest du pays (Californie et Northwest) ont été parmi les premières à être confinées avant de connaître une amélioration progressive. Dans les régions centrales comme le Midwest et le Gulf, l'activité devrait rester affectée par les industries lourdes (automobiles, aérospatial) ainsi que par le pétrole et gaz. Dans le Nord-Est (région de New York), l'impact de la pandémie a été significatif et les coûts ont été ajustés. Nous avons également saisi l'opportunité pour adapter notre organisation. La reprise dépendra en grande partie de potentielles secondes vagues de confinement.
- Au **Canada** (21% des ventes de la région), les ventes ont chuté de 23,6% en données comparables et à nombre de jours constant. La reprise s'amorce depuis mi-mai, tirée par l'Ouest du pays, aidée notamment par la dynamique positive de l'activité pétrole et gaz (partie aval).

Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -0,6% au T2 et -4,2% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de 3,4% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 3,1% (-9,3M€) principalement en raison de la dépréciation du yuan chinois et du dollar australien face à l'euro. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de 0,6% (ou -2,7% en excluant le large contrat aérospatial en Chine).

- Dans le Pacifique (47% des ventes de la région), les ventes sont en baisse de 6,7% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Australie** (86% des ventes du Pacifique), les ventes ont reculé de 0,9% avec un impact limité du Covid-19 jusqu'à fin mai. Alors même que nous avons bénéficié d'une bonne dynamique du marché de la construction, nous avons fait face à un effet de base défavorable dans le secteur des projets industriels (moins d'activité EPC).
 - En **Nouvelle-Zélande** (14% des ventes du Pacifique), les ventes ont chuté de 31,1% avec un confinement total entraînant un recul des ventes compris entre 63% et 83% en avril, avant une reprise progressive.
- En Asie (53% des ventes de la région), les ventes progressent de 5,6% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine** (92% des ventes de l'Asie), les ventes ont enregistré une solide croissance de 13,9%, avec une forte reprise des fabricants de machines (OEM), des systèmes d'intégration et des projets (incluant un contrat dans l'aérospatial qui y a contribué : +3,6%).
 - En **Inde** (qui a vécu un confinement strict) et au **Moyen-Orient**, les ventes ont diminué respectivement de 55% et de 26,8%.

PROFITABILITÉ

Marge d'EBITA ajusté de 3,3% au S1 2020, en baisse de 136 points de base, comparée au S1 2019

Au 1^{er} semestre, la marge brute est en baisse de 36 points de base par rapport à l'année précédente, s'établissant à 24,6% des ventes, et les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont représenté 21,3% des ventes, soit une détérioration de 100 points de base d'une année sur l'autre.

- En **Europe**, la marge brute s'est établie à 26,8% des ventes, en baisse de 60 points de base par rapport à l'année précédente, dû aux mix négatif pays (principalement France et Allemagne) et clients (les pays nordiques) ainsi qu'à une baisse des volumes entraînant de moindres rabais fournisseurs. Durant le premier semestre, les frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) ont représenté 22,8% des ventes (-133 points de base), grâce à une gestion réactive et agile de nos coûts opérationnels au deuxième trimestre, principalement par l'application de mesures temporaires de chômage partiel et de mesures internes.
- En **Amérique du Nord**, la marge brute s'est établie à 22,9% des ventes, stable comparée à l'année dernière (+1 point de base), démontrant une forte discipline et une bonne maîtrise de nos prix de vente. Les frais administratifs et commerciaux y compris amortissements ont fait l'objet d'une excellente gestion (-75 points de base à 19,7%) grâce aux actions décisives sur notre masse salariale (réduite de 16%, soit plus que la chute des ventes), l'ensemble des salariés ayant contribué aux gains de productivité au travers de mesures de licenciement temporaire, de chômage partiel ou de réductions de salaires (de -10 à -20%).

- En **Asie-Pacifique**, la marge brute s'est établie à 17,5% des ventes, une détérioration de 69 points de base par rapport à l'année précédente s'expliquant notamment par des mix pays (forte croissance en Chine) et produits (PV, éclairage) négatifs dans la région Pacifique. Les frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) se sont également détériorés de 20 points de base, à 16,7% des ventes avec le gel des augmentations de salaires en Asie et une politique de « congés sans solde » mise en œuvre dans le Pacifique.
- Au niveau de la **Holding**, les frais administratifs et commerciaux s'élèvent à 9,5 millions d'euros, à un niveau moindre que l'année dernière (12,9M€) en raison du chômage partiel et de la baisse des projets au niveau du siège.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 199,3M€, en baisse de 36,6% au premier semestre 2020.

La marge d'EBITA ajusté a diminué de 136 points de base à 3,3% du chiffre d'affaires, reflétant :

- une chute de la marge d'EBITA ajusté en Europe à 4,0% des ventes, en baisse de 193 points de base,
- une marge d'EBITA ajusté en baisse de 73 pbs en Amérique du Nord à 3,2% des ventes et,
- une contraction de 89 pbs de la marge d'EBITA ajusté en Asie-Pacifique à 0,8% des ventes.

Au S1 20, l'EBITA publié s'est élevé à 192,3M€ (incluant un effet négatif non récurrent du cuivre de 6,9M€), en baisse de 39,9% d'une année sur l'autre.

RÉSULTAT NET

Résultat net (perte) à -439,8M€ au S1 2020

Résultat net récurrent en baisse de 50,7% à 82,5M€ au S1 2020

Le bénéfice d'exploitation (perte) au 1^{er} semestre s'est établi à -296,8M€, contre 290,2M€³ au S1 2019.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 6,6M€ (contre 7,1M€ au S1 2019) ;
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 482,5M€ (contre une charge nette de 22,8M€³ au S1 2019). Ils comprennent :
 - une charge de dépréciation de goodwill de 486,0M€, reflétant principalement la baisse des volumes liée à la crise du Covid-19 et un taux d'actualisation plus élevé (hausse de la prime de risque dans l'environnement Covid-19). Cette dépréciation concerne plusieurs pays incluant le Royaume-Uni (162M€), les Etats-Unis (108M€), le Canada (75M€), l'Allemagne (75M€), l'Australie (41M€) et la Norvège (18M€), portant un niveau historique élevé de goodwill résultant du LBO en 2005 et de l'acquisition d'Hagemeyer en 2008 ;
 - 1,9M€ de coûts de restructurations (vs. 13,5M€ au S1 2019) ;
 - un gain de 6,0M€ relatif aux cessions de Gexpro Services et de l'activité d'export en Espagne.

Les charges financières nettes au 1^{er} semestre se sont élevées à 63,1M€ (contre 94,3M€³ au S1 2019).

Retraitées d'une charge non récurrente de 20,8M€ au premier semestre 2019, liée au coût de remboursement anticipé de l'obligation de 650M€ remboursables en 2023, les charges financières sont en baisse de 10,4M€ grâce à une amélioration du taux d'intérêt effectif à 2,43% au S1 2020 (vs. 2,82% au S1 2019).

Les charges financières nettes incluent également une charge de 22,1M€ d'intérêt sur obligations locatives au S1 2020 (contre 22,5M€³ au S1 2019).

L'impôt sur le résultat a représenté une charge de 79,9M€ au S1 2020 (contre 32,6M€ au S1 2019), qui s'explique par une dépréciation d'impôts différés actifs pour -33,8M€, principalement en Allemagne et au Royaume-Uni. Le H1 2019 incluait une reprise de provision de 29,5 millions d'euros relative au litige concernant la déductibilité de frais financiers qui a fait l'objet d'un arrêt de la Cour d'Appel Administrative favorable à Rexel.

Le résultat net du 1^{er} semestre est négatif à -439,8M€ (vs. un montant positif de 163,3M€³ au S1 2019).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 82,5M€ au S1 2020, en baisse de 50,7% par rapport à l'année précédente (voir annexe 3).

STRUCTURE FINANCIERE

Free cash-flow avant intérêts et impôts positif de 176,8M€ au S1 2020

Le ratio d'endettement s'élève à 2,59x au 30 juin 2020

Au 1^{er} semestre, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux positif de 176,8M€ (contre un flux négatif de 17,3M€ au S1 2019), **correspondant à un taux de conversion de l'EBITDAaL en free cash-flow avant intérêts et taxes de 77,7%**. Ce flux net comprenait :

- Un flux positif de 17,8M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de 271,1M€³ au S1 2019) provenant principalement du gestion active du fonds de roulement ;
- Des moindres décaissements de coûts de restructuration (7,3M€ en Allemagne, Espagne et Etats-Unis vs 28,7M€ au S1 2019) ;
- Une stabilité des dépenses d'investissement (53,1M€ vs 53,5M€ au S1 2019). Les dépenses brutes d'investissement se sont élevées à 53,4M€ au S1 2020 contre 55,9M€ au S1 2019 avec une baisse des investissements au T2 20 (-9M€) compensant la hausse du T1 20 de +6M€.

Au 30 juin 2020, l'endettement financier net s'est établi à 1 690,3M€, en baisse de 22,2% par rapport à l'année précédente (il était de 2 172,6M€ au 30 juin 2019). Cela représente le plus bas niveau d'endettement financier net depuis 2008.

Il prenait en compte :

- 35,3M€ de frais financiers nets versés sur le semestre (contre 44,4M€ au S1 2019) ;
- 24,9M€ d'impôt sur le résultat versé sur le semestre contre 62,5M€ au S1 2019, principalement grâce à un plus faible bénéfice imposable ;
- 148,1M€ de produits résultant de la cession de Gexpro Services et de l'activité export en Espagne ;
- 4,9M€ d'effets de change défavorables sur le semestre (contre un effet négatif de 8,4M€ au S1 2019).

Au 30 juin 2020, le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit Senior, s'est établi à 2,59x, un niveau moins élevé que celui du 30 juin 2019, à 2,86x.

³ Ajusté des changements rétrospectifs liés à la première application d'IFRS 16.

PRIORITES POUR LES PROCHAINS TRIMESTRES

L'ensemble des investissements réalisés au cours des trois dernières années en ressources humaines, stocks, ouvertures d'agences, IT et digital ont démontré leur pertinence et ont contribué à faire de Rexel une entreprise bien plus robuste, capable de naviguer dans la tourmente actuelle sans remettre en question ses ambitions à moyen-terme.

L'environnement actuel reste volatile et la visibilité sur le S2 2020 et 2021 reste faible, compte tenu notamment du risque croissant d'une seconde vague de pandémie de Covid-19 dans plusieurs pays. L'incertitude, tant sur la forme que le délai de la reprise, nous amène à conserver notre suspension des objectifs financiers pour l'année.

Rexel a démontré sa capacité à adapter son organisation à l'échelle locale, capitalisant sur les investissements réalisés au cours des trois dernières années. Rexel continuera de se concentrer sur ses fondamentaux afin de protéger sa rentabilité et sa génération de trésorerie.

Dans cet environnement, Rexel gèrera désormais son activité à partir d'indicateurs internes de performance et d'objectifs sur un horizon de 6 mois, tout en réaccélérant sa transformation digitale à moyen terme et en tirant profit de ses outils digitaux pour renforcer son approche multicanale et son service client.

CALENDRIER

29 octobre 2020

Ventes du 3^{ème} trimestre

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 30 juin 2020, est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des ventes du 2^{ème} trimestre et des résultats du 1^{er} semestre est également disponible sur le site web de Rexel.

AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, expert mondial de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie, est présent sur trois marchés : résidentiel, tertiaire et industriel. Le Groupe accompagne ses clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs activités en leur offrant une gamme adaptée et évolutive de produits et services de maîtrise de l'énergie pour la construction, la rénovation, la production et la maintenance.

Présent dans 26 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 26 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,74 milliards d'euros en 2019.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600.

Rexel fait également partie des indices ISR suivants : FTSE4Good, Ethibel Sustainability Index Excellence Europe, Euronext VigeoEiris Europe 120 Index, Dow Jones Sustainability Index Europe et STOXX® Global Climate Change Leaders, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Rexel est sur la « Climate A list » du CDP.

Pour plus d'information : www.rexel.com

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Ludovic DEBAILLEUX

+33 1 42 85 76 12

ludovic.debailleux@rexel.com

PRESSE

Brunswick: Thomas KAMM

+33 1 53 96 83 92

tkamm@brunswickgroup.com

GLOSSAIRE

L'EBITA PUBLIE (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES AND AMORTIZATION) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges.

L'EBITA AJUSTE est défini comme l'EBITA retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

L'EBITDA (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

L'EBITDAaI est défini comme l'EBITDA après déduction des loyers payés au titre des contrats de location capitalisés conformément à IFRS 16.

LE RESULTAT NET RECURRENT est défini comme le résultat net ajusté de l'effet non récurrent du cuivre, des autres produits et autres charges, des charges financières non récurrentes, déduction faite de l'effet d'impôt associé aux éléments ci-dessus.

LE FREE CASH-FLOW ou FLUX NET DE TRÉSORERIE DISPONIBLE est défini comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets.

L'ENDETTEMENT FINANCIER NET est défini comme les dettes financières diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La dette nette inclut les dérivés de couverture.

ANNEXES
Annexe 1: Tables de correspondance des ventes et de l'EBITA ajusté
TABLE DE CORRESPONDANCE DES VENTES

T2	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2019	1 830,9	1 350,4	303,2	3 484,4
+/- effet de change net	-0,2%	1,4%	-3,1%	0,2%
+/- Effet de périmètre net	-0,1%	-4,6%	0,0%	-1,9%
= Ventes comparables 2019	1 825,0	1 306,7	293,9	3 425,5
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	-16,6%	-23,0%	-0,4%	-17,7%
Organique constant hors effet cuivre	-16,0%	-22,0%	-1,1%	-17,0%
Effet cuivre	-0,7%	-1,0%	0,5%	-0,7%
Organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre	-16,7%	-23,0%	-0,6%	-17,7%
Effet calendaire	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%
= Ventes publiées 2020	1 521,3	1 006,3	292,8	2 820,4
Variation	-16,9%	-25,5%	-3,4%	-19,1%

S1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2019	3 644,9	2 583,7	570,9	6 799,5
+/- effet de change net	0,0%	2,0%	-2,9%	0,5%
+/- Effet de périmètre net	-0,1%	-3,2%	0,0%	-1,3%
= Ventes comparables 2019	3 640,5	2 554,7	554,5	6 749,7
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	-8,5%	-14,6%	-4,1%	-10,4%
Organique constant hors effet cuivre	-8,6%	-13,3%	-4,6%	-10,1%
Effet cuivre	-0,5%	-0,8%	0,4%	-0,5%
Organique à nombre de jours constant	-9,1%	-14,1%	-4,2%	-10,6%
Effet calendaire	0,6%	-0,5%	0,1%	0,2%
= Ventes publiées 2020	3 331,3	2 182,8	531,5	6 045,6
Variation	-8,6%	-15,5%	-6,9%	-11,1%

TABLE DE CORRESPONDANCE DE L'EBITA :
DE L'EBITA AJUSTE S1 19, COMME PUBLIE, AU S1 19 SUR UNE BASE COMPARABLE

	EBITA ajusté 2019	Ajustement US	Effet cuivre 2019	EBITA publié 2019	Impact taux de change 2020	Impact périmètre 2020	Effet cuivre 2019 à taux de change 2020	EBITA ajusté comparable 2019
Rexel Groupe	319,2	0,5	0,4	320,1	2,5	-7,8	-0,3	314,5

EBITA AJUSTE DU S1 19 AU S1 20

	EBITA ajusté comparable 2019	Croissance organique	EBITA ajusté 2020	Impact cuivre 2020	EBITA publié 2020
Rexel Groupe	314,5	-115,2	199,3	-6,9	192,3

Annexe 2 : Information sectorielle – en données comparables et ajustées*

* Comparable et ajusté = A périmètre et taux de change constant et en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions ; l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre représente sur l'EBITA :

En données comparables (M€)	S1 2019	S1 2020
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	0,3	(6,9)

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2019	T2 2020	Variation	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	3 425,5	2 820,4	-17,7%	6 749,7	6 045,6	-10,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			-17,7%			-10,6%
Marge brute				1 684,2	1 486,7	-11,7%
en % du chiffre d'affaires				25,0%	24,6%	-36 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 369,7)	(1 287,4)	-6,0%
EBITA				314,5	199,3	-36,6%
en % du chiffre d'affaires				4,7%	3,3%	-136 bps
ETP (fin de période)				26 235	22 024	-16,0%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2019	T2 2020	Variation	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	1 825,0	1 521,3	-16,6%	3 640,5	3 331,3	-8,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-16,7%			-9,1%
France	697,4	522,2	-25,1%	1 388,6	1 181,4	-14,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			-25,2%			-15,6%
Royaume-Uni	177,6	103,4	-41,8%	377,2	297,1	-21,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-41,7%			-21,9%
Allemagne	155,9	162,1	+4,0%	319,3	332,9	+4,3%
en données comparables et à nombre de jours constant			+3,9%			+3,8%
Scandinavie	233,7	242,2	+3,7%	458,1	486,7	+6,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			+2,3%			+5,4%
Marge brute				998,0	893,2	-10,5%
en % du chiffre d'affaires				27,4%	26,8%	-60 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(780,7)	(758,8)	-2,8%
EBITA				217,2	134,4	-38,1%
en % du chiffre d'affaires				6,0%	4,0%	-193 bps
ETP (fin de période)				15 228	12 694	-16,6%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2019	T2 2020	Variation	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	1 306,7	1 006,3	-23,0%	2 554,7	2 182,8	-14,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			-23,0%			-14,1%
Etats-Unis	1 031,6	796,0	-22,8%	2 031,3	1 717,4	-15,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-22,8%			-14,8%
Canada	275,1	210,3	-23,6%	523,4	465,4	-11,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			-23,6%			-11,8%
Marge brute				585,2	500,3	-14,5%
en % du chiffre d'affaires				22,9%	22,9%	1 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(484,7)	(430,4)	-11,2%
EBITA				100,5	69,9	-30,5%
en % du chiffre d'affaires				3,9%	3,2%	-73 bps
ETP (fin de période)				8 337	6 734	-19,2%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2019	T2 2020	Variation	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	293,9	292,8	-0,4%	554,5	531,5	-4,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,6%			-4,2%
Chine	125,6	142,9	+13,8%	232,6	222,5	-4,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			+13,9%			-3,6%
Australie	117,9	118,4	+0,4%	227,7	232,7	+2,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,9%			+0,7%
Nouvelle-Zélande	28,3	19,5	-31,0%	53,1	43,9	-17,3%
en données comparables et à nombre de jours constant			-31,1%			-17,9%
Marge brute				101,0	93,2	-7,8%
en % du chiffre d'affaires				18,2%	17,5%	-69 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(91,5)	(88,7)	-3,0%
EBITA				9,6	4,4	-53,8%
en % du chiffre d'affaires				1,7%	0,8%	-89 bps
ETP (fin de période)				2 512	2 466	-1,8%

Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	6 799,5	6 045,6	-11,1%
Marge brute	1 699,1	1 479,6	-12,9%
en % du chiffre d'affaires	25,0%	24,5%	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(1 240,2)	(1 145,8)	-7,6%
Amortissements	(138,7)	(141,5)	
EBITA	320,1	192,3	-39,9%
en % du chiffre d'affaires	4,7%	3,2%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(7,1)	(6,6)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	313,0	185,7	-40,7%
en % du chiffre d'affaires	4,6%	3,1%	
Autres produits et charges	(22,8)	(482,5)	
Résultat opérationnel	290,2	(296,8)	N/A
Charges financières nettes	(94,3)	(63,1)	
Résultat net avant impôt	195,9	(360,0)	N/A
Charge d'impôt sur le résultat	(32,6)	(79,9)	
Résultat net	163,3	(439,8)	N/A

TABLE DE CORRESPONDANCE ENTRE LE RESULTAT OPERATIONNEL AVANT AUTRES CHARGES ET PRODUITS ET L'EBITA AJUSTE

En millions d'euros	S1 2019	S1 2020
Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées	313,0	185,7
Effet des variations de périmètre	(7,8)	-
Effet change	2,5	-
Effet non-récurrent lié au cuivre	(0,3)	6,9
Amortissement des actifs incorporels	7,1	6,6
EBITA ajusté en base comparable	314,5	199,3

RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	S1 2019	S1 2020	Variation
Résultat net publié	163,3	(439,8)	N/A
Effet non-récurrent lié au cuivre	(0,4)	6,9	
Autres produits & charges	22,8	482,5	
Charge financière	20,8	-	
Charge fiscale	(39,1)	32,9	
Résultat net récurrent	167,4	82,5	-50,7%

CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Données publiées (M€)	S1 2019	S1 2020	Variation
Chiffre d'affaires	6 799,5	6 045,6	-11,1%
Europe	3 644,9	3 331,3	-8,6%
Amérique du Nord	2 583,7	2 182,8	-15,5%
Asie-Pacifique	570,9	531,5	-6,9%
Marge brute	1 699,1	1 479,6	-12,9%
Europe	999,9	886,4	-11,3%
Amérique du Nord	594,6	500,0	-15,9%
Asie-Pacifique	104,6	93,2	-10,9%
EBITA	320,1	192,3	-39,9%
Europe	218,2	127,8	-41,4%
Amérique du Nord	104,8	69,6	-33,6%
Asie-Pacifique	9,9	4,4	-55,5%
Autre	(12,9)	(9,5)	+26,3%

BILAN CONSOLIDE¹

Actifs (données publiées M€)	31 Décembre 2019	30 Juin 2020
Goodwill	3 785,5	3 265,3
Immobilisations incorporelles	1 027,5	1 014,0
Immobilisations corporelles	273,3	264,1
Droit d'utilisation des actifs	898,2	880,2
Actifs financiers non-courants	49,2	47,7
Actifs d'impôts différés	60,1	22,8
Actifs non-courants	6 093,8	5 494,1
Stocks	1 696,9	1 528,3
Créances clients	2 059,3	1 918,8
Autres actifs	541,0	448,9
Actifs destinés à être cédés	169,4	(0,0)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	514,3	531,5
Actifs courants	4 980,9	4 427,5
Total des actifs	11 074,8	9 921,6

Passifs et capitaux propres (M€)	31 Décembre 2019	30 Juin 2020
Capitaux propres	4 235,3	3 691,8
Dettes financières (part à long-terme)	1 733,1	1 832,0
Obligations locatives non courantes	846,5	829,8
Passifs d'impôts différés	184,6	188,1
Autres passifs non-courants	352,9	382,7
Total des passifs non-courants	3 117,1	3 232,6
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	748,8	409,5
Obligations locatives courantes	163,5	165,4
Dettes fournisseurs	2 021,7	1 685,9
Autres dettes	753,0	736,4
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	35,3	-
Total des passifs courants	3 722,3	2 997,2
Total des passifs	6 839,4	6 229,8
Total des passifs et des capitaux propres	11 074,8	9 921,6

¹ Incluant :

- des dérivés de couverture de juste valeur de (24,5)M€ au 30 juin 2019 et de (18,7)M€ au 30 juin 2020,
- des intérêts courus à recevoir pour (2,5)M€ au 30 juin 2019 et pour (1,0)M€ au 30 juin 2020.

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

Données publiées (M€)	S1 2019	S1 2020
EBITDA	458,8	333,8
Remboursement des obligations locatives	(109,9)	(106,1)
EBITDAaL	348,9	227,7
Autres produits et charges opérationnels ⁽¹⁾	(41,6)	(15,6)
Flux de trésorerie d'exploitation	307,3	212,1
Variation du besoin en fonds de roulement	(271,1)	17,8
Investissements opérationnels (nets), dont :	(53,5)	(53,1)
Dépenses d'investissement brutes	(55,9)	(53,4)
Cessions d'immobilisations et autres	6,3	1,7
Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts	(17,3)	176,8
Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)	-5,0%	77,7%
Intérêts payés (nets)	(44,4)	(35,3)
Impôts payés	(62,5)	(24,9)
Flux net de trésorerie après intérêts et impôts	(124,2)	116,6
Investissements financiers (nets)	(3,5)	148,1
Dividendes payés	0,0	0,0
Variation des capitaux propres	1,6	(1,1)
Autres	(23,5)	(3,1)
Effet de la variation des taux de change	(8,4)	(4,9)
Diminution (augmentation) de l'endettement net	(157,9)	255,6
Dette nette en début de période	2 014,7	1 945,9
Dette nette en fin de période	2 172,6	1 690,3

¹ Incluant des dépenses de restructuration :

- de 7,3M€ au S1 2020 contre 28,7M€ au S1 2019.

Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	30 Juin 2019	30 Juin 2020
Stock net		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	12,6%	12,0%
en nombre de jours	57,3	62,7
Créances clients nettes		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	16,7%	15,0%
en nombre de jours	52,0	50,1
Dettes fournisseurs nettes		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	15,0%	13,1%
en nombre de jours	60,7	66,1
BFR opérationnel		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	14,2%	13,9%
BFR total		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	11,8%	11,7%

Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30 Juin 2019	31 Décembre 2019	30 Juin 2020	Variation annuelle
Europe	15 228	15 078	12 694	-16,6%
USA	6 187	5 971	5 024	-18,8%
Canada	2 150	2 125	1 710	-20,4%
Amérique du Nord	8 337	8 096	6 734	-19,2%
Asie-Pacifique	2 512	2 507	2 466	-1,8%
Autre	158	172	130	-17,7%
Groupe	26 235	25 853	22 024	-16,0%

Agences comparable	30 Juin 2019	31 Décembre 2019	30 Juin 2020	Variation annuelle
Europe	1 112	1 100	1 100	-1,1%
USA	378	382	383	1,3%
Canada	191	191	191	0,0%
Amérique du Nord	569	573	574	0,9%
Asie-Pacifique	241	238	240	-0,4%
Groupe	1 922	1 911	1 914	-0,4%

Annexe 6 : Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

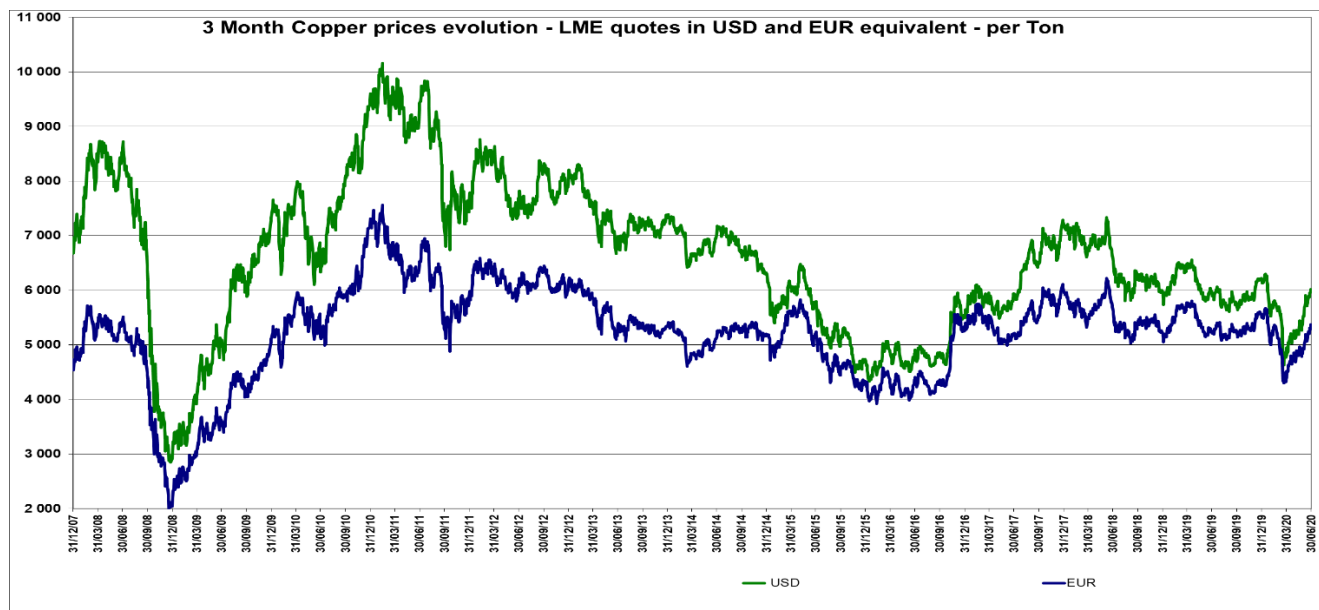
Sur la base des hypothèses suivantes de taux de change moyens :

1 €	=	1,12	USD
1 €	=	1,52	CAD
1 €	=	1,66	AUD
1 €	=	0,89	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2019 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2020 :

	T1 réel	T2 réel	T3e	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	(20,5)	(65,0)	(59,3)	(58,6)	(203,4)
<i>en % des ventes 2019</i>	<i>-0,6%</i>	<i>-1,9%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-1,5%</i>
Effet change au niveau Groupe	29,8	6,0	(39,9)	(60,5)	(64,6)
<i>en % des ventes 2019</i>	<i>0,9%</i>	<i>0,2%</i>	<i>-1,2%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-0,5%</i>
Effet calendaire au niveau Groupe	0,3%	0,0%	0,4%	1,6%	0,6%
Europe	1,2%	0,1%	0,7%	1,3%	0,8%
USA	-1,5%	0,0%	0,0%	3,4%	0,4%
Canada	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
Amérique du Nord	-0,9%	0,0%	0,0%	2,6%	0,4%
Asie	-1,5%	-0,7%	1,4%	-1,2%	-0,5%
Pacifique	1,6%	1,0%	0,0%	-0,2%	0,6%
Asie-Pacifique	-0,1%	0,2%	0,7%	-0,7%	0,1%

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2018	6 997	6 907	6 139	6 158	6 544
2019	6 219	6 129	5 829	5 916	6 020
2020	5 651	5 389			
2018 vs. 2017	+20%	+21%	-4%	-10%	+6%
2019 vs. 2018	-11%	-11%	-5%	-4%	-8%
2020 vs. 2019	-9%	-12%			

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2018	5 693	5 797	5 279	5 395	5 538
2019	5 476	5 454	5 243	5 343	5 377
2020	5 124	4 889			
2018 vs. 2017	+4%	+12%	-3%	-7%	+1%
2019 vs. 2018	-4%	-6%	-1%	-1%	-3%
2020 vs. 2019	-6%	-10%			

AVERTISSEMENT

Du fait de son activité de vente de câbles, le Groupe est exposé aux variations du prix du cuivre. En effet, les câbles constituaient environ 15% du chiffre d'affaires du Groupe et le cuivre représente environ 60 % de leur composition. Cette exposition est indirecte dans la mesure où les prix des câbles sont également dépendants des politiques commerciales des fournisseurs et de l'environnement concurrentiel sur les marchés du Groupe. Les variations du prix du cuivre ont un effet estimé dit « récurrent » et un effet estimé dit « non récurrent » sur la performance du Groupe, appréciés dans le cadre des procédures de reporting interne mensuel du Groupe Rexel :

- l'effet récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet prix lié au changement de valeur de la part de cuivre incluse dans le prix de vente des câbles d'une période à une autre. Cet effet concerne essentiellement le chiffre d'affaires du Groupe

- l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci sont achetés et celui où ils sont vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks (effet direct sur la marge brute). En pratique, l'effet non récurrent sur la marge brute est déterminé par comparaison entre le prix d'achat historique des câbles à base de cuivre et le tarif fournisseur en vigueur à la date de la vente des câbles par le Groupe Rexel. Par ailleurs, l'effet non récurrent sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute qui peut être diminué, le cas échéant, de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales.

L'impact de ces deux effets est évalué, dans la mesure du possible, sur l'ensemble des ventes de câbles de la période par le Groupe. Les procédures du Groupe Rexel prévoient par ailleurs que les entités qui ne disposent pas des systèmes d'information leur permettant d'effectuer ces calculs sur une base exhaustive doivent estimer ces effets sur la base d'un échantillon représentant au moins 70 % des ventes de la période, les résultats étant ensuite extrapolés à l'ensemble des ventes de câbles de la période par l'entité concernée. Compte tenu du chiffre d'affaires couvert, le Groupe Rexel considère que l'estimation de l'impact de ces deux effets ainsi mesurée est raisonnable.

Ce document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document d'enregistrement universel enregistré auprès de l'AMF le 9 mars 2020 sous le n°D.20-0111 et son amendement enregistré auprès de l'AMF le 11 mai 2020 sous le n° D. 20-0111-A01). Aucune garantie ne peut être donnée quant à leur réalisation. Les résultats opérationnels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel pourraient différer matériellement des données prévisionnelles contenues dans ce communiqué. Rexel ne prend aucun engagement de modifier, confirmer ou mettre à jour ces prévisions dans le cas où de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué, sauf si une réglementation ou une législation l'y contraint.

Les données de marché et sectorielles ainsi que les informations prospectives incluses dans ce document ont été obtenues à partir d'études internes, d'estimations, auprès d'experts et, le cas échéant, à partir d'études de marché externes, d'informations publiquement disponibles et de publications industrielles. Rexel, ses entités affiliées, dirigeants, conseils et employés n'ont pas vérifié de manière indépendante l'exactitude de ces données de marché et sectorielles ou de ces informations prospectives, et aucune déclaration et garantie n'est fournie relativement à ces informations et informations prospectives, qui ne sont fournies qu'à titre indicatif.

Ce document n'inclut que des éléments résumés et doit être lu avec le document d'enregistrement universel de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 9 mars 2020 sous le n° D.20-0111, son amendement enregistré auprès de l'AMF le 11 mai 2020 sous le n° D. 20-0111-A01 ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2019, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).