

Ventes du T3 2025

Ventes à jours constants en hausse de +3,0%, en progression séquentielle pour le sixième trimestre consécutif
Croissance portée par l'Amérique du Nord, légère amélioration des tendances en Europe
Objectifs annuels 2025 confirmés

→ Ventes de 4 758M€ au T3 2025, en hausse de +3,0% à jours constants

- L'Amérique du Nord progresse de +7,4% à jours constants
 - Les segments à forte croissance (datacenters et infrastructures à haut débit) contribuant pour plus de 50% de la progression des États-Unis
 - Poursuite des investissements pour accélérer la pénétration dans ces segments : nouveau centre de Distribution axé sur les datacenters à Reno (NV), expansion de Talley au Canada
 - Bonne répercussion des augmentations de prix liées aux tarifs douaniers dans un marché américain concurrentiel
- L'Europe est en retrait de (0,5)% à jours constants, en amélioration séquentielle dans un marché morose
 - Amélioration séquentielle en France, au Benelux & dans la région DACH avec quelques signes d'améliorations macroéconomiques (mise en chantier, transactions)
 - Gains de parts de marché sur les marchés porteurs
- L'Asie-Pacifique est en baisse de (0,5)% à jours constants, en progression séquentielle
- Les effets prix contribuent à hauteur de +140bps à la croissance des ventes, en ligne avec le T2 25

→ Poursuite de la mise en œuvre de notre stratégie Axelerate 2028

- Progression de la pénétration digitale de +136bps sur le trimestre
- Accélération des initiatives visant à exploiter la puissance des outils d'IA dans nos opérations au profit de nos clients
- Stratégie active d'allocation de capital, avec la finalisation de la cession des activités finlandaises en septembre, l'émission d'une obligation senior de 400M€ à échéance 2030, et 50M€ dédiés aux rachats d'actions depuis le début de l'année

→ La croissance des ventes annuelles de 2025 est désormais anticipée « légèrement positive » par rapport à 2024 (affinée par rapport à « stable à légèrement positive »). **Les objectifs de rentabilité et de cash-flow sont également confirmés dans un environnement qui reste concurrentiel.**

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

«Le 3ème trimestre s'inscrit dans la continuité des tendances observées depuis le début de l'année, avec une croissance en amélioration constante tant en Amérique du Nord qu'en Europe.

Nous sommes heureux que nos initiatives stratégiques passées portent leurs fruits, par exemple sur les marchés nord-américain des datacenters et des infrastructures de datacom. L'amélioration séquentielle observée en Europe et en Asie-Pacifique démontre la force, la résilience et l'agilité du nouveau Rexel dans des conditions moroses persistantes.

Alors que nous poursuivons la mise en œuvre de notre feuille de route Axelerate 2028, nous respectons nos engagements, en combinant gestion de portefeuille disciplinée, excellence opérationnelle et des investissements stratégiques dans des secteurs à forte croissance. Cela renforce notre confiance dans l'atteinte de nos objectifs annuels et de nos ambitions à moyen terme»

Chiffres clés du T3 2025

Chiffres clés (M€)	T3 2025	Variation	9m 2025	Variation
Ventes en données publiées	4 758,2	(0,1)%	14 533,5	+1,0%
<i>A nombre de jours courant</i>		+2,7%		+1,2%
<i>A nombre de jours constant</i>		+3,0%		+2,1%
Ventes à jours constants par géographie				
Europe	2 258,1	(0,5)%	7 054,9	(1,4)%
Amérique du Nord	2 220,9	+7,4%	6 655,6	+6,6%
Asie-Pacifique	279,2	(0,5)%	823,0	(2,0)%

Analyse des ventes au 30 septembre 2025

- 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

Ventes du T3 globalement stable à (0,1)% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +3,0% en données comparables et à nombre de jours constant

Chiffres clés (M€)	T3 2025	Variation	9m 2025	Variation
Ventes en données publiées	4 758,2	(0,1)%	14 533,5	+1,0%
<i>À nombre de jours courant</i>		+2,7%		+1,2%
<i>À nombre de jours constant</i>		+3,0%		+2,1%

Au 3^{ème} trimestre 2025, Rexel a enregistré des ventes de 4 758M€, globalement stable de (0,1)% en données publiées, avec les contributions positives de croissance organique et des acquisitions neutralisées par des effets de change négatifs. Cela inclut :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +3,0%, avec une accélération des volumes (contribution de +1,6%) et un effet prix similaire à celui du T2 25 (+0,9% d'effet prix sur les produits hors-câbles et +0,5% des produits câbles) ;
- Un effet calendaire négatif de (0,3)% ;
- Un effet périmètre net positif de +0,5%, résultant principalement :
 - des acquisitions de Warshauer, Itesa, Schwing, Jacmar et Tecno Bi
 - de la cession des activités de Rexel en Nouvelle-Zélande et en Finlande
 - En septembre, Rexel a finalisé la cession de ses activités finlandaises à Ahlsell, distributeur régional nordique de produits d'installations, d'outils et de fournitures. Par conséquent, la Finlande a été déconsolidée à partir du 1er septembre 2025 ;
- Un effet change négatif de (3,3)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien, et dans une moindre mesure du dollar australien et du renminbi, par rapport à l'euro.

Les ventes progressent de +3,0% à jours constants. Plus précisément :

- L'Amérique du Nord reste le principal contributeur à la croissance du trimestre, confirmant notre capacité à saisir le potentiel de développement des segments les plus dynamiques de la région
- L'accélération de la croissance des ventes au T3 2025 (vs T2 2025) a été soutenue par l'amélioration des tendances en Europe et en Asie-Pacifique ;
- Les ventes digitales au T3 25 ont progressé de +136bps, représentant 33% du chiffre d'affaires Groupe :
 - L'Europe a affiché 44% de ventes digitales, en hausse de +100bps, l'Amérique du Nord est à 23%, en hausse de +280bps et l'Asie-Pacifique est à 26% des ventes, stable comparé au T3 24.

Ventes des 9 premiers mois en hausse de +1,0% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +2,1% en données comparables et à nombre de jours constant

Sur les 9 premiers mois de 2025, Rexel a enregistré des ventes de 14 533,5M€, en hausse de +1,0% en données publiées, soutenues par les contributions positives de notre croissance organique et de notre stratégie d'acquisitions. Cela inclut :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +2,1%, avec des contributions positives de +0,9% des volumes, de +0,6% des prix de vente des produits hors-câbles et de +0,7% des produits câbles ;
- Un effet calendaire négatif de (0,9)% ;
- Un effet de périmètre positif de +1,4%, résultant principalement des acquisitions de Talley, Itesa, Schwing, Warshauer, Electrical Supplies Inc, Jacmar et Tecno Bi, net de l'effet des cessions des activités en Nouvelle-Zélande et en Finlande ;
- Un effet change négatif de (1,6)%, liée à la dépréciation des dollars américain et canadien, et dans une moindre mesure du dollar australien et du renminbi, par rapport à l'euro.

Europe (47% des ventes du Groupe) : En baisse de (0,5)% au T3 et de (1,4)% sur les 9 premiers mois de 2025 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Europe s'élèvent à (1,2)% en données publiées, incluant :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (0,5)% ;
- Un effet calendaire négatif de (0,7)% ;
- Un effet périmètre stable, résultant de l'effet des acquisitions d'Itesa en France et de Tecno Bi en Italie, compensé par la cession de l'activité en Finlande ;
- Un effet change globalement stable de +0,1%.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2025	Variation	9m 2025	Variation
Europe		2 258,1	(0,5)%	7 054,9	(1,4)%
Dont France	39%	887,1	+3,8%	2 777,3	+1,0%
DACH	25%	561,1	(2,8)%	1 667,2	(2,3)%
Benelux	16%	354,1	+3,5%	1 141,6	(0,7)%
Royaume-Uni & Irlande	10%	235,8	(10,1)%	732,2	(8,0)%
Pays nordiques	7%	166,3	(9,2)%	577,0	(3,9)%

- L'Europe recule de (0,5)% à jours constants d'une année sur l'autre, tout en s'améliorant séquentiellement dans un environnement morose marqué par les incertitudes politique et macroéconomique dans plusieurs pays. Plus précisément :
 - La croissance des ventes à jours constants a été positive hors solaire, en hausse de +0,6%
 - Des signes d'amélioration ont été perçus dans le segment résidentiel (hors solaire) en Suède, en France, aux Pays-Bas, en Autriche et en Allemagne

L'effet prix des produits hors câble a été très similaire à celui du T2 25, et la contribution des prix du câble a légèrement diminué, reflétant la baisse des prix du cuivre en euros.

Tendances par pays et cluster (à jours constants) :

- Les ventes en **France** poursuivent leur **progression à +3,8%**, dans un environnement difficile, portée par une forte demande de la part des artisans (alimentée par la demande de climatisation), un effet de base favorable et des gains de parts de marché
- La région **DACH** (Allemagne, Autriche, Suisse) a enregistré une baisse des ventes de (2,8)%, restant négatives mais faisant preuve de résilience, en amélioration séquentielle, grâce à la Suisse et à l'Autriche. L'Allemagne demeure impactée par un environnement difficile
- Le **Benelux** progresse de +3,5%, marquant un retour en territoire positif pour l'ensemble des pays, et particulièrement stimulé par la demande de climatisation aux Pays-Bas et par l'activité solaire en Belgique
- Au **Royaume-Uni et en Irlande**, les ventes ont diminué de (10,1)%, le Royaume-Uni reste affecté par un marché difficile, une sélectivité commerciale et des fermetures d'agences
- Les **pays nordiques** (Suède et Finlande) ont diminué de (9,2)%, mais sont stables hors solaire et hors impact d'éléments exceptionnels de septembre 2024

Amérique du Nord (47% des ventes du Groupe) : Solide croissance des ventes à +7,4% au T3 et +6,6% sur les 9 premiers mois de 2025 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de +3,3% en données publiées. Cela inclut :

- Une croissance soutenue des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +7,4% ;
- Un effet calendaire globalement stable de +0,1% ;
- Un effet périmètre positif de +2,4%, résultant des acquisitions de Warshauer et de Schwing aux Etats-Unis, et de Jacmar au Canada ;
- Un effet change négatif de (6,3)%, principalement dû à la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2025	Variation	9m 2025	Variation
Amérique du Nord		2 220,9	+7,4%	6 655,6	+6,6%
Dont Etats-Unis	83%	1 846,1	+7,4%	5 524,7	+6,5%
Canada	17%	374,8	+7,5%	1 130,9	+7,1%

Les ventes sont en hausse de +7,4% à jours constants, avec des tendances positives confirmées dans les segments à forte croissance (datacenters, infrastructures à haut débit, datacom). Les carnets de commandes restent solides à la fin du mois de septembre, représentant 2,6 mois de ventes, un niveau similaire à celui de fin juin 2025.

- Aux **États-Unis**, les ventes à jours constants ont progressé de +7,4% au T3 2025
 - Les datacenters et infrastructures à haut débit (c.12,5% des ventes aux États-Unis) ont contribué pour plus de la moitié de la croissance des ventes du T3 du pays
 - Le T3 25 a été soutenu par le segment proximité, qui a progressé plus rapidement que l'activité grands projets
 - Par marché, la croissance a été principalement soutenue par le non-résidentiel. Le marché du résidentiel contribue également à la croissance du pays, notamment grâce aux régions du Nord-Ouest, de la Californie et du Sud-Est. Les automatismes industriels progressent légèrement grâce aux secteurs de l'eau, du traitement des eaux usées et aux tableaux
 - Bonne répercussion des hausses de prix liées aux tarifs douaniers dans un marché concurrentiel

Plus précisément, concernant notre activité datacenter qui a représenté 5% du chiffre d'affaires aux États-Unis

- Lancement du projet il y a trois ans à travers l'acquisition de Mayer et la création d'une équipe en charge des comptes nationaux
 - Proposition de valeur unique de Rexel tirant parti de l'effet d'échelle lié à notre présence nationale, de la disponibilité des produits et de notre expertise
 - Investissement récent dans des capacités logistiques additionnelles à Atlanta et Reno pour améliorer le service client et soutenir la croissance
 - Nous sommes principalement actifs dans la "salle grise" (distribution d'énergie), avec une gamme complète de produits : câbles, busbar, disjoncteurs, conduits...
 - Il s'agit d'un segment en forte croissance
 - En hausse de plus de 50% sur les 9 premiers mois de 2025
 - Les ventes progressent séquentiellement à deux chiffres au T3 25 comparé au T2 25
 - La croissance de la demande, initialement portée par l'Est des États-Unis, s'étend désormais au Texas et à la Californie
-
- Au **Canada**, les ventes sont en hausse de +7,5% à jours constants, portées par des gains de parts de marché, notamment dans les activités de Projets non-résidentiel et industriel
 - La croissance s'est accélérée en datacom, stimulée par les initiatives commerciales
 - Nous déployons également l'offre de Talley USA, au sein du marché canadien. Cette expansion complète la présence nord-américaine de Rexel Canada en intégrant l'expertise et l'offre de produits de Talley aux solutions connectées et électrifiées de Rexel.

Asie-Pacifique (6% des ventes du Groupe) : Baisse de (0,5)% au T3 et de (2,0)% sur les 9 premiers mois de 2025 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de (14,8)% en données publiées, avec :

- Un recul des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (0,5)% ;
- Un effet calendaire globalement stable de +0,1% ;
- Un effet périmètre négatif de (7,5)%, résultant de la cession des activités de Rexel en Nouvelle-Zélande;
- Un effet change négatif de (6,9)%, principalement dû à la dépréciation du dollar australien et du renminbi par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2025	Variation	9m 2025	Variation
Asie-Pacifique		279,2	(0,5)%	823,0	(2,0)%
Dont Australie	51%	142,0	(0,9)%	409,0	(2,4)%
Chine	41%	114,1	(4,1)%	349,7	(3,0)%
Inde	8%	23,1	+26,1%	64,3	+6,3%

En Asie-Pacifique, les ventes sont en baisse de (0,5)% en données comparables et à nombre de jours constant

Tendances de l'Asie-Pacifique par pays (à nombre de jours constant) :

- En **Australie**, les ventes restent en territoire négatif mais en amélioration par rapport au T2 25, grâce aux marchés résidentiels et non résidentiels, notamment tirés par l'activité solaire (mise en place de subventions sur les batteries)
- En **Chine**, les ventes reculent de (4,1)%, dans un environnement de marché industriel difficile, les activités à l'export étant confrontées à des vents contraires suite à l'introduction des tarifs douaniers américains. L'amélioration séquentielle (vs T2 25) est soutenue par les volumes
- En **Inde**, les ventes ont augmenté de +26,1% ce trimestre, soutenues par une forte croissance de notre activité d'automatismes industriels

Objectifs confirmés

Les prévisions de Rexel pour l'ensemble de l'année 2025 sont les suivantes :

- Une croissance des ventes à jours constants légèrement positive (affinée de «stable à légèrement positive»)
- Une marge d'EBITA courant ajusté¹ d'environ 6% ;
- Une conversion du free cash-flow² d'environ 65%, excluant l'amende de 124 millions d'euros de l'Autorité Française de la Concurrence, payée en avril 2025.

A l'occasion de la Rexel Expo à Paris, nos équipes de direction auront l'occasion d'organiser le 16 octobre un «Strategic update» où elles démontreront comment les plans d'actions de Rexel sont mis en œuvre au service des objectifs à moyen terme.

¹ 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

² FCF avant intérêt et impôts / EBITDAaL

NB : Les impacts estimés par trimestre (i) des effets calendaires par géographie, (ii) des variations de périmètre de consolidation et (iii) des effets de change (fondés sur des hypothèses de taux moyens sur le reste de l'année pour les principales devises du Groupe) sont présentés en détail en annexe 6.

CALENDRIER

12 février 2026

Ventes T4 25 et résultats annuels 2025

INFORMATION FINANCIÈRE

La présentation des ventes du 3^{ème} trimestre 2025 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 17 pays, à travers un réseau de plus de 1 875 agences, Rexel compte plus de 26 550 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 19,3 milliards d'euros en 2024.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : MSCI World, CAC Next 20, SBF 120, CAC Large 60, CAC SBT 1.5 NR, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid et STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : FTSE4Good, Dow Jones Sustainability Index Europe, Euronext Vigeo Europe 120 et Eurozone 120, STOXX® Global ESG Environmental Leaders et S&P Global Sustainability Yearbook 2022, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. 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: Laurence FROST	+33 6 31 65 57 06	lfrost@brunswickgroup.com
---------------------------	-------------------	--

GLOSSAIRE

L'EBITA COURANT (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 COURANT AJUSTÉ est défini comme l'EBITA courant 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'EBITDAaL est défini comme l'EBITDA après déduction des loyers payés au titre des contrats de location capitalisés conformément à IFRS 16.

LE RÉSULTAT NET RÉCURRENT 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 : 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 ;

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2024	T3 2025	Variation	9m 2024	9m 2025	Variation
Chiffre d'affaires	4 632,1	4 758,2	+2,7 %	14 365,2	14 533,5	+1,2 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,0 %			+2,1 %

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2024	T3 2025	Variation	9m 2024	9m 2025	Variation
Chiffre d'affaires	2 285,9	2 258,1	(1,2)%	7 223,5	7 054,9	(2,3)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(0,5)%			(1,4)%
France	868,8	887,1	+2,1 %	2 778,8	2 777,3	(0,1)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,8%			+1,0 %
DACH	576,8	561,1	(2,7)%	1 722,4	1 667,2	(3,2)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(2,8%)			(2,3)%
Benelux	344,4	354,1	+2,8 %	1 158,1	1 141,6	(1,4)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,5 %			(0,7)%
Royaume-Uni et Irlande	262,0	235,8	(10,0)%	799,8	732,2	(8,5)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(10,1)%			(8,0)%
Pays nordiques	184,0	166,3	(9,6)%	607,9	577,0	(5,1)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(9,2)%			(3,9)%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2024	T3 2025	Variation	9m 2024	9m 2025	Variation
Chiffre d'affaires	2 066,0	2 220,9	+7,5 %	6 299,4	6 655,6	+5,7 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,4 %			+6,6 %
Etats-Unis	1 717,3	1 846,1	+7,5 %	5 237,9	5 524,7	+5,5 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,4 %			+6,5 %
Canada	348,7	374,8	+7,5%	1 061,6	1 130,9	+6,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,5 %			+7,1%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2024	T3 2025	Variation	9m 2024	9m 2025	Variation
Chiffre d'affaires <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	280,2	279,2	(0,4)% (0,5)%	842,2	823,0	(2,3)% (2,0)%
Australie <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	143,2	142,0	(0,9)% (0,9)%	421,2	409,0	(2,9)% (2,4)%
Chine <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	119,0	114,1	(4,1)% (4,1)%	360,6	349,7	(3,0)% (3,0)%
Inde <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	18,0	23,1	+28,4% +26,1%	60,5	64,3	+6,3% +6,3%

Annexe 2 : Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

En supposant que les taux de change (au 3 octobre) restent inchangés jusqu'à la fin de l'année :

1	€	=	1,17	USD
1	€	=	1,64	CAD
1	€	=	1,78	AUD
1	€	=	0,87	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2024 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2025 :

	T1	T2	T3	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe (*)	89,5	82,1	26,2	(27,0)	170,8
en % des ventes 2024	1,9%	1,7%	0,5%	(0,6%)	0,9%
Effet change au niveau Groupe	46,6	(114,8)	(156,4)	(223,1)	(447,6)
en % des ventes 2024	1,0 %	(2,3%)	(3,3%)	(4,6 %)	(2,3 %)
Effet calendaire au niveau Groupe	(1,8) %	(0,6)%	(0,3)%	1,0 %	(0,4) %
Europe	(1,2) %	(0,9)%	(0,5)%	0,7 %	(0,5) %
USA	(3,3) %	(0,1) %	— %	1,7 %	(0,4) %
Canada	— %	(1,7) %	— %	— %	(0,4) %
Amérique du Nord	(2,7) %	(0,3)%	— %	1,4 %	(0,4) %
Asie	(0,6) %	0,2%	0,2%	(0,3) %	(0,1) %
Pacifique	0,2%	(1,6) %	— %	— %	(0,4) %
Asie-Pacifique	(0,2) %	(0,6)%	0,1%	(0,1) %	(0,2) %

(*) Acquisition de Tecno BI fin T3 et cession de la Finlande en septembre

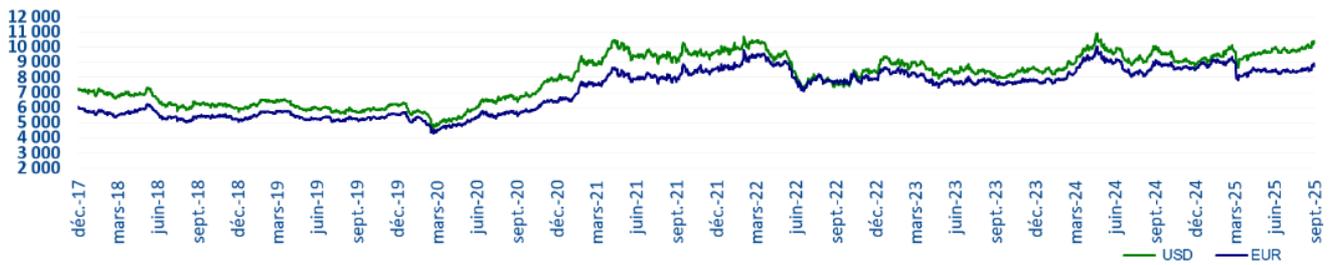
Annexe 3 : Analyse de la variation des ventes (M€)

T3	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2024	2 285,2	2 149,5	327,6	4 762,3
+/- Effet de change net	+0,1%	(6,3)%	(6,9)%	(3,3)%
+/- Effet de périmètre net	— %	+2,4%	(7,5)%	+0,5%
= Ventes comparables 2024	2 285,9	2 066,0	280,2	4 632,1
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	(1,2)%	+7,5%	(0,4)%	+2,7%
Croissance organique constant, hors effet prix câble	(0,2)%	+6,0%	(0,5)%	+2,5%
Effet prix câble	(0,3)%	+1,4%	—%	+0,5%
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet prix câble	(0,5)%	+7,4%	(0,5)%	+3,0%
Effet calendaire	(0,7)%	+0,1 %	+0,1 %	(0,3)%
= Ventes publiées 2025	2 258,1	2 220,9	279,2	4 758,2
Variation	(1,2)%	+3,3%	(14,8)%	(0,1)%

9m	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2024	7 160,3	6 274,1	957,6	14 392,0
+/- Effet de change net	+0,3%	(3,3)%	(4,4)%	(1,6)%
+/- Effet de périmètre net	+0,6%	+3,7%	(7,7)%	+1,4%
= Ventes comparables 2024	7 223,5	6 299,4	842,2	14 365,2
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	(2,3)%	+5,7%	(2,3)%	+1,2%
Croissance organique constant, hors effet prix câble	(1,7)%	+5,5%	(2,2)%	+1,4%
Effet prix câble	+0,3%	+1,2%	+0,2%	+0,7%
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet prix câble	(1,4)%	+6,6%	(2,0)%	+2,1%
Effet calendaire	(0,9)%	(1,0)%	(0,3)%	(0,9)%
= Ventes publiées 2025	7 054,9	6 655,6	823,0	14 533,5
Variation	(1,5)%	+6,1%	(14,1)%	+1,0%

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre

Copper prices evolution - 3M LME quotes in USD and in EUR equivalent - per Ton



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2023	8 959	8 476	8 401	8 249	8 523
2024	8 540	9 873	9 340	9 318	9 266
2025	9 419	9 472	9 865		
2023 vs. 2022	(10)%	(11)%	9%	3%	(3)%
2024 vs. 2023	(5)%	17%	11%	13%	9%
2025 vs.2024	10%	(4)%	6%		

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2023	8 351	7 784	7 718	7 672	7 883
2024	7 865	9 171	8 507	8 721	8 564
2025	8 949	8 354	8 445		
2023 vs. 2022	(6)%	(13)%	1%	(2)%	(5)%
2024 vs. 2023	(6)%	18%	10%	14%	9%
2025 vs.2024	14%	(9)%	(1)%		

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 16% 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 10 mars 2025 sous le n° D.25-0084). 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 10 mars 2025 sous le n° D.25-0084, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2024, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).