

**Ventes du T2 et résultats du S1 2025****Accélération des ventes à jours constants, tirées par les volumes et les prix en Amérique du Nord****Résilience de la rentabilité, grâce à l'accélération de nos plans d'action****Objectifs annuels confirmés**

→ Ventes de 9 775,3M€ au S1 2025, en hausse de +1,6% à jours constants, affichant une dynamique positive

- Accélération au T2 2025, en hausse de +1,8%, principalement portée par l'amélioration des volumes en Amérique du Nord
- Environnement européen encore difficile
- Prix de vente des produits hors-câbles au T2 2025 en hausse de +0,9%, avec des premiers effets favorables des tarifs douaniers américains
- Ventes digitales atteignant 33,6% du chiffre d'affaires au T2 2025, en progression de +196bps, augurant de futurs gains de productivité

→ Résilience de notre **marge d'EBITA courant ajusté à 5,8% au S1 2025, grâce aux plans d'actions additionnels, avec une réduction des ETP au S1 2025 de (2,2)%**, tandis que les volumes contribuent à +0,4% à la croissance des ventes à jours constants

→ **Résultat opérationnel de 505,7M€** au S1 2025 (vs 576,8M€ au S1 2024) et **résultat net récurrent de 307,9M€** (vs 340,8M€ au S1 2024)

→ **FCF avant intérêts et impôts<sup>1</sup>** de 251M€, représentant un taux de conversion de 42%<sup>2</sup>, nettement supérieur à la moyenne des premiers semestres des cinq dernières années

- Le FCF avant intérêts et impôts s'établit à 127,2M€ au S1 2025, après le paiement en avril de l'amende de 124M€ infligée par les autorités françaises (de laquelle Rexel a fait appel)

→ **Poursuite de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance externe**, avec cinq opérations axées sur :

- Consolidation du marché avec les acquisitions de Warshauer et Schwing dans le Nord-Est des États-Unis
- Croissance dans des marchés adjacents avec Jacmar au Canada et Tecno Bi en Italie
- Services à valeur ajoutée avec Apex au Canada

→ **Objectifs 2025 confirmés**, avec des plans d'action d'amélioration de la rentabilité et des performances en Amérique du Nord compensant la baisse de l'activité européenne - des plans d'action supplémentaires lancés au cours de cette période de creux de cycle posant les bases pour atteindre les objectifs à moyen terme

<sup>1</sup> Avant l'amende de 124M€ infligée par l'Autorité de la concurrence payée le 2 avril

<sup>2</sup> EBITDAaL en FCF avant I&T

**Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :**

« Rexel a accéléré sa dynamique au deuxième trimestre, avec une plus forte croissance de ses ventes portée par des volumes en hausse en Amérique du Nord. Nos équipes ont réalisé une solide performance dans tous les domaines, capitalisant sur des segments à forte croissance tels que les datacenters et les infrastructures haut débit, et gagnant des parts de marché dans des pays européens clés malgré une demande toujours faible.

Nos initiatives continues en matière de productivité et notre gestion rigoureuse des coûts ont permis de compenser les pressions opérationnelles, tandis que les hausses tarifaires amorcées au deuxième trimestre continueront de soutenir les marges au second semestre.

Je suis particulièrement satisfait de notre capacité à afficher une fois de plus un niveau de rentabilité et de conversion du cash robuste et résilient dans un contexte de bas de cycle. Il s'agit d'une différence significative par rapport aux cycles précédents, rendue possible par la transformation que Rexel a opérée ces dernières années, fondée sur le digital, la technologie et l'utilisation stratégique des acquisitions.

Nos performances récentes, ainsi que les initiatives supplémentaires que nous avons lancées, renforcent notre confiance dans notre capacité à atteindre nos objectifs à moyen terme, grâce au potentiel de création de valeur de notre feuille de route Axelerate 2028. »

**Analyse des résultats au 30 juin 2025**

- Le rapport financier du S1 2025 a été arrêté par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 28 juillet 2025. Il a fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.
- Les termes suivants : EBITA courant publié, EBITA courant 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.

**Chiffres clés du S1 2025**

Chiffres clés <sup>1</sup> (M€) - Réalisé	S1 2025	Variation
<b>Ventes en données publiées</b>	<b>9 775,3</b>	<b>+1,5%</b>
À nombre de jours courant		+0,4 %
À nombre de jours constant		+1,6 %
<b>EBITA courant ajusté<sup>2,4</sup></b>	<b>563,5</b>	<b>(4,3)%</b>
En pourcentage des ventes	5,8%	-29 bps
<b>EBITA courant<sup>4</sup></b>	<b>564,2</b>	<b>(5,4)%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>505,7</b>	<b>(12,3)%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>261,6</b>	<b>(25,9)%</b>
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>307,9</b>	<b>(9,7)%</b>
<b>FCF avant intérêts et impôts<sup>5</sup></b>	<b>127,2</b>	<b>(62,1)%</b>
<b>Conversion du FCF<sup>3</sup></b>	<b>21%</b>	
<b>Endettement financier net</b>	<b>3 077,8</b>	<b>€408m</b>

<sup>1</sup> Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ; <sup>2</sup> Variation à périmètre et taux de change constants ; <sup>3</sup> FCF avant intérêts et taxes / EBITDAaL

<sup>4</sup> Conformément au règlement de l'AMF, l'EBITA et l'EBITA ajusté sont renommés EBITA courant et EBITA courant ajusté, sans modification de la méthodologie de calcul <sup>5</sup> après l'amende de 124 millions d'euros infligée par l'Autorité de la concurrence, payée en avril 2025 – Décision portée en appel par Rexel

## VENTES

Ventes du T2 en hausse de +0,6% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +1,8% en données comparables et à nombre de jours constant

Chiffres clés (M€)	T2 2025	Variation	S1 2025	Variation
Ventes en données publiées	4 950,3	+0,6%	9 775,3	+1,5%
À nombre de jours courant		+1,2%		+0,4 %
À nombre de jours constant		+1,8 %		+1,6 %

Au 2<sup>ème</sup> trimestre 2025, Rexel a enregistré des ventes de 4 950M€, en hausse de +0,6% en données publiées. Cela inclut :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +1,8%, avec une contribution des volumes de +0,3%, un effet prix de +0,9% des produits hors-câbles et de +0,6% des produits câbles ;
- Un effet calendaire négatif de (0,6)% ;
- Un effet périmètre net positif de +1,7%, résultant principalement des acquisitions de Talley et Electrical Supplies Inc aux États-Unis, finalisées respectivement en juin et juillet 2024 ainsi que celle d'Itesa en France (octobre 2024) et des acquisitions complémentaires réalisées au premier semestre, avec Schwing en avril 2025 aux États-Unis et Automatisation Jacmar au Canada en mai 2025. Ces effets positifs sont partiellement compensés par la cession des activités de Rexel en Nouvelle-Zélande
- Un effet change négatif de (2,3)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro.

Les ventes sont en hausse de +1,8% à jours constants. Plus précisément :

- L'accélération globale des ventes au T2 2025 (vs T1 2025) a été largement soutenue par l'Amérique du Nord, compensant une situation plus contrastée en Europe et en Asie-Pacifique ;
- Les prix des produits hors-câbles contribuent pour +0,9%, en amélioration par rapport aux trimestres précédents grâce à l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique. L'augmentation globale des prix a été atténuée par la déflation des produits dits « de commodité », tels que les conduits et les chemins de câbles en Amérique du Nord et, dans une moindre mesure, les produits solaires en Europe. La situation des prix des deux familles de produits déflationnistes s'est améliorée séquentiellement par rapport au T1 25 ;
- La contribution prix des produits câbles est positive à +0,6% au T2, en baisse par rapport au T1 2025 (+0,9% en contribution), le pic du cours du cuivre ayant été atteint au T2 2024 ;
- Les ventes digitales ont progressé de +196bps, représentant 33,6% du chiffre d'affaires Groupe :
  - L'Europe a affiché 43,3% de ventes digitales (en hausse de +90bps), l'Amérique du Nord est à 24,3% de ventes digitales (en hausse de +267bps) et l'Asie-Pacifique est à 26,5% des ventes, multiplié par deux par rapport au S1 2024, grâce à l'adoption de « l'Email to EDI » en Chine.

## Ventes du S1 2025 en hausse de +1,5% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +1,6% en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, Rexel a enregistré des ventes de 9 775M€, en hausse de +1,5% en données publiées, soutenues par la contribution positive de notre stratégie d'acquisitions. Cela inclut :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +1,6%, avec des contributions positives de +0,4% de volumes, de +0,5% des prix des produits hors-câbles et de +0,7% des produits câbles ;
- Un effet calendaire négatif de (1,2)% ;
- Un effet de périmètre net positif de +1,8%, résultant principalement des acquisitions de Talley, Electrical Supplies Inc, Schwing, Jacmar et Itesa, compensant l'effet lié à la cession de l'activité en Nouvelle-Zélande ;
- Un effet change négatif de (0,7)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro.

## Europe (48% des ventes du Groupe) : En baisse de (3,0)% au T2 et de (1,8)% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe sont en recul de (2,5)% en données publiées, incluant :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (3,0)% ;
- Un effet calendaire négatif de (0,9)% ;
- Un effet périmètre positif de +0,8%, résultant de l'acquisition d'Itesa en France ;
- Un effet change légèrement positif de +0,6%, principalement dû à l'appréciation de la couronne suédoise et du franc suisse par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2025	Variation	S1 2025	Variation
<b>Europe</b>		<b>2 389,5</b>	<b>(3,0)%</b>	<b>4 796,7</b>	<b>(1,8)%</b>
Dont France	39%	939,2	(1,0)%	1 890,2	(0,2)%
DACH	23%	550,6	(4,1)%	1 106,1	(2,0)%
Benelux	16%	388,7	(3,3)%	787,5	(2,5)%
Royaume-Uni & Irlande	10%	237,7	(8,0)%	496,5	(6,9)%
Pays nordiques	9%	219,6	(2,8)%	410,6	(1,5)%

- L'Europe est en baisse de (3,0)% à jours constants d'une année sur l'autre, dans un contexte global difficile marqué par un effet de base défavorable, une contribution moindre des prix du câble (par rapport au T1 25), et une faible activité sur des marchés spécifiques tels que le solaire (représentant moins de 6% des ventes européennes, et contribuant pour -120bps par rapport au T2 2024). Les trois marchés étaient en territoire négatif, le non-résidentiel étant le plus impacté.

Par pays et cluster à jours constants :

- Les ventes en **France** sont en baisse de (1,0)% à jours constants, l'entreprise continuant de faire preuve d'une forte résilience et d'accroître sa part de marché sur un marché difficile, en baisse globalement comprise entre -4% et -9%. La croissance est revenue en territoire légèrement positif en juin après un mois de mai perturbé
- La région **DACH** (Allemagne, Autriche, Suisse) a enregistré des ventes en baisse de (4,1)%, impactée par un contexte macroéconomique défavorable en Allemagne et par l'activité solaire exacerbée par

des facteurs tels que le changement réglementaire en Autriche (suppression de l'exonération de TVA pour les clients privés à fin mars)

- Le **Benelux** est en recul de (3,3)% en raison d'un environnement de marché difficile en Belgique, notamment dans les projets non résidentiels et industriels, combiné à un environnement réglementaire néerlandais moins favorable pour les pompes à chaleur et le marché du solaire
- Au **Royaume-Uni et en Irlande**, les ventes ont diminué de (8,0)%, le Royaume-Uni reste impacté par les fermetures d'environ 40 agences finalisées en 2024-2025 et par la sélectivité des projets.
- Les **pays nordiques** (Suède et Finlande) sont en baisse de (2,8)%
  - Tendence positive dans le marché de l'industrie, atténuée par une moindre demande dans les activités de construction, et notamment dans le solaire.
  - Hors activité solaire (représentant c. 4,5% et contribuant pour -550bps), l'activité est globalement positive

#### Amérique du Nord (46% des ventes du Groupe) : Solide croissance des ventes à +8,7% au T2 et +6,3% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de +7,3% en données publiées. Cela inclut :

- Une croissance soutenue des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +8,7% ;
- Un effet calendaire négatif de (0,3)% ;
- Un effet périmètre positif de +4,1%, résultant des acquisitions de Talley, Electrical Supplies Inc, Schwing aux États-Unis et Jacmar au Canada ;
- Un effet change négatif de (5,2)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2025	Variation	S1 2025	Variation
<b>Amérique du Nord</b>		<b>2 283,5</b>	<b>+8,7%</b>	<b>4 434,7</b>	<b>+6,3%</b>
Dont Etats-Unis	83%	1 887,9	+8,2%	3 678,5	+6,1%
Canada	17%	395,6	+10,9%	756,2	+6,9%

Plus précisément, en Amérique du Nord :

- Ventes en hausse de +8,7% à jours constants, soutenues par la dynamique des projets et l'amélioration continue de l'activité de proximité
- Impact favorable de la répercussion progressive des hausses de prix liées aux tarifs douaniers;
- Carnet de commandes solide, globalement stable comparé à fin mars 2025

Tendances en Amérique du Nord (nombre de jours constant) :

- Aux **États-Unis**, les ventes à jours constants ont progressé de +8,2% au T2 2025. Cette dynamique positive a été soutenue par l'amélioration de la croissance des volumes, associées à des prix de vente hors conduits, en hausse à un chiffre, avec une amélioration progressive mois après mois

- Par activité :
  - L'activité Projets reste tirée par la forte exécution du carnet de commandes, stimulée notamment par le marché non-résidentiel.
  - L'activité de Proximité a séquentiellement accélérée au cours du trimestre.
- Par marché :
  - La croissance a été positive au sein des trois marchés (non-résidentiel, industriel et résidentiel).
  - L'essor du non-résidentiel a été porté par les marchés datacenters et infrastructures haut débit. L'entreprise a démontré sa capacité à tirer parti d'une dynamique positive dans les segments à forte croissance grâce aux acquisitions et au changement dans l'organisation des forces de ventes, en offrant une couverture nationale aux grands clients.
    - Datacenter et Infrastructure haut débit (12% du CA du pays) ont contribué pour environ la moitié de la croissance au T2 25
  - Le sous segment des automatismes industriels est positif au T2 2025 ;
- Par région :
  - Dynamiques positives dans le Golfe, en Californie, le Southeast et le Northeast.
- Au **Canada**, les ventes sont en hausse de +10,9% à jours constants, portées par l'activité Projets dans les marchés du non-résidentiel et industriel, et plus précisément par les secteurs de la distribution et du datacom chez les grands et moyens installateurs, ainsi que par les secteurs minier et manufacturier.

#### Asie-Pacifique (6% des ventes du Groupe) : Baisse significative de (6,5)% au T2 et de (2,8)% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de (19,4)% en données publiées, avec :

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

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2025	Variation	S1 2025	Variation
<b>Asie-Pacifique</b>		<b>277,3</b>	<b>(6,5)%</b>	<b>543,8</b>	<b>(2,8)%</b>
Dont Australie	49%	133,8	(5,4)%	267,0	(3,1)%
Chine	43%	122,2	(10,2)%	235,6	(2,5)%

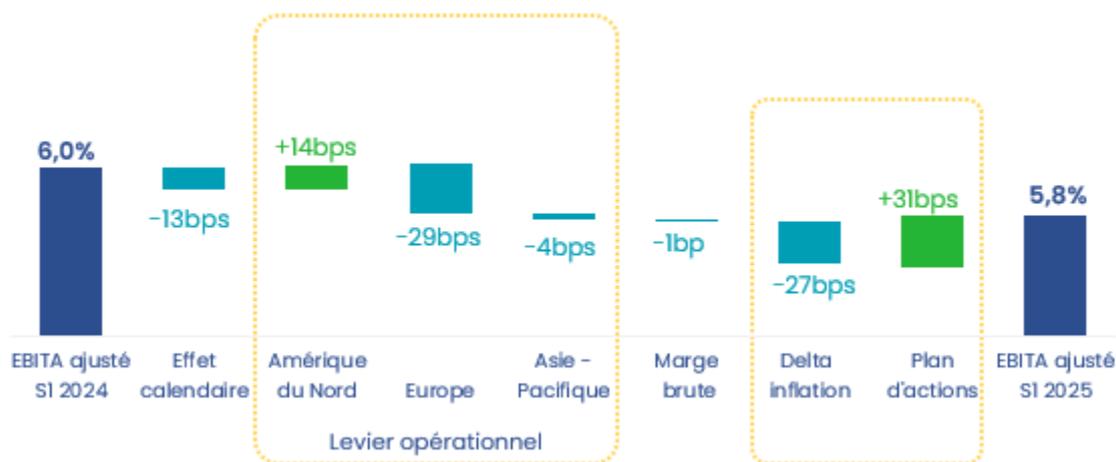
En Asie-Pacifique, les ventes sont en baisse de (6,5)% en données comparables et à nombre de jours constant

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

- En **Australie**, les ventes sont en baisse de (5,4)%, principalement dû au recul des volumes dans les marchés du résidentiel et non résidentiel, dans un contexte difficile
- En **Chine**, les ventes sont en baisse de (10,2)%, s'expliquant par un marché industriel concurrentiel entraînant des volumes négatifs. Les prix de vente des produits d'automatismes industriels sont positifs depuis le T1 25.

## PROFITABILITÉ

Marge d'EBITA courant ajusté de 5,8% au S1 2025, en baisse de -29 bps par rapport au S1 2024



La profitabilité a été résiliente dans un environnement de faible croissance, reflété par une hausse de +0,4% des ventes à jours courants au S1 2025, comme l'illustre la marge d'EBITA courant ajusté de 5,8% contre 6,0% en 2024. L'évolution de -29 bps résulte d'une marge brute globalement stable (25,0% au S1 2025, baisse de -1 bp) et d'un ratio coûts opérationnels / ventes de (19,3)%, en recul de -28 bps par rapport au S1 2024.

Plus spécifiquement, cette évolution se décompose comme suit selon les différentes rubriques :

- L'effet calendaire ressort à -13 bps au S1 2025, qui se retournera partiellement au S2 2025
- L'effet de levier opérationnel négatif s'élève à -19 bps, dans un environnement de croissance des ventes à jour courants en hausse de +0,4% au S1 2025, principalement due à une sous-absorption des coûts fixes en Europe (contribution de -29 bps) tandis que le levier opérationnel d'Amérique du Nord est positif
- La marge brute était globalement stable (-1 bp), ce qui constitue une bonne performance dans un environnement concurrentiel
- Nos initiatives d'économies de coût, compensent l'inflation des dépenses d'exploitation. En effet :
  - Le delta d'inflation (écart entre l'augmentation des prix de vente et l'inflation des coûts d'exploitation) ressort à (-27) bps
    - L'inflation des dépenses d'exploitation s'est établie à +2,2% (+2,9% provenant des augmentations de salaires et +1,9% des autres dépenses d'exploitation)
  - Nos plans d'actions se sont traduits par un effet positif de +31 bps grâce aux économies de coûts et aux gains de productivité

Comparé aux cycles précédents, Rexel continue de démontrer sa capacité à adapter sa base de coûts dans un environnement commercial difficile. Ceci a été possible notamment grâce à des initiatives de productivité, avec une réduction des effectifs de (2,2)% enregistrée au S1 2025 (comparé au S1 2024).

S1 2025 (M€)	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
<b>Ventes</b>	<b>4 797</b>	<b>4 435</b>	<b>544</b>	<b>9 775</b>
À nombre de jours courant	(2,9)%	+4,8%	(3,2)%	+0,4 %
À nombre de jours constant	(1,8)%	+6,3%	(2,8)%	+1,6 %
<b>EBITA courant ajusté</b>	<b>265</b>	<b>314</b>	<b>4</b>	<b>564*</b>
En pourcentage des ventes	5,5%	7,1%	0,8%	5,8%
Variation en bps en % des ventes	-55 bps	23 bps	-184 bps	-29 bps

\*Incluant (19)M€ de coûts centraux au S1 2025

Par géographie, l'évolution de la marge d'EBITA courant ajusté au S1 2025 s'explique comme suit :

- **L'Europe est en baisse** de -55 bps à 5,5 % des ventes, résultant d'un environnement plus concurrentiel et d'un effet négatif du levier opérationnel, principalement dû à une sous absorption des coûts fixes, atténuée en partie par l'adaptation des coûts et l'accélération des plans d'action de transformation stratégique ;
- **L'Amérique du Nord est en hausse** de +23 bps à 7,1% des ventes, grâce à l'amélioration de la dynamique des ventes, au premier effet des tarifs douaniers sur les prix de vente et à une gestion stricte des coûts opérationnels ;
- **L'Asie-Pacifique est en diminution** de -184 bps à 0,8% des ventes, reflétant un environnement plus compétitif notamment en Chine et d'un levier opérationnel négatif;

En conséquence, l'EBITA courant ajusté s'est établi à 563,5M€ (vs. 588,8M€ en comparable au S1 2024) et l'EBITA courant ressort à 564,2M€ (incluant un effet positif non-récurrent du cuivre de 0,7M€).

Le tableau de passage de l'EBITDA publié à l'EBITA courant inclut les éléments suivants :

- La marge d'EBITDA est en baisse de -33bps, à 7,8% en données publiées;
- Les amortissements des droits d'utilisation se sont élevés à (135,9)M€ comparé à (125,0)M€ au S1 2024, principalement dû à l'inflation des loyers et à l'investissement dans des capacités logistiques additionnelles notamment aux Etats-unis;
- Les autres amortissements & dépréciations se sont établis à (59,2)M€, correspondant à un taux de 0,6% des ventes.

Données publiées (M€)	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>EBITDA</b>	<b>780,1</b>	<b>759,4</b>	<b>(2,7)%</b>
Marge d'EBITDA (%)	8,1%	7,8%	
Amortissements des droits d'utilisation (IFRS 16)	(125,0)	(135,9)	
Autres amortissements & dépréciations	(58,7)	(59,2)	
<b>EBITA courant</b>	<b>596,4</b>	<b>564,2</b>	<b>(5,4)%</b>

## RÉSULTAT NET

### Résultat net de 261,6M€ au S1 2025 ; résultat net récurrent de 307,9M€

Le bénéfice d'exploitation du S1 2025 s'est établi à 505,7M€ (vs. 576,8M€ au S1 2024).

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix des acquisitions s'est élevé à (22,0)M€ (vs (14,0)M€ au S1 2024), résultant des acquisitions récentes, notamment celle de Talley
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (36,5)M€ (contre une charge nette de (5,6)M€ en 2024). Ils comprennent notamment :
  - (11,4)M€ de restructuration principalement en Europe (Allemagne et Royaume-Uni)
  - (10,1)M€ de coûts liés à l'ajustement de complément de prix de Talley
  - (7,0)M€ de coûts liés aux acquisitions et pertes sur cessions
  - (8,0)M€ de coûts autres, dont des dépréciations d'actifs

Les charges financières nettes au S1 2025 se sont élevées à (106,6)M€ (contre (96,0)M€ en 2024), réparties comme suit :

- (70,5)M€ de frais financiers contre (65,1)M€ au S1 2024, reflétant une hausse de la dette brute. Le taux d'intérêt effectif a diminué pour s'établir à 4,03% au S1 2025 contre 4,26% au S1 2024
- (36,1)M€ d'intérêts sur obligations locatives au S1 2025 vs (30,9)M€ au S1 2024.

La charge d'impôt au S1 2025 ressort à (137,5)M€ (contre (127,8)M€ au S1 2024).

- Le taux d'impôt s'est élevé à 34,5% au S1 2025, en raison de l'effet de l'impôt exceptionnel en France (21)M€ enregistré au premier semestre.
- Le taux d'impôt normatif s'est établi à 31,1% au S1 2025, incluant l'annualisation de l'impôt exceptionnel en France

En conséquence, le résultat net du S1 2025 s'est établi à 261,6M€ (vs. 353,0M€ au S1 2024) et le résultat net récurrent s'est élevé à 307,9M€ (vs. 340,8M€ au S1 2024) - Voir annexe 3.

## STRUCTURE FINANCIÈRE

### Free cash-flow avant intérêts et impôts de 127,2M€ au S1 2025

### Ratio d'endettement à 2,40x au 30 juin 2025

Au S1 2025, le Free cash-flow avant intérêts et impôts a atteint 127,2M€ (contre 335,5M€ au S1 2024), **correspondant à un taux de conversion (de l'EBITDAaL en Free cash flow avant intérêts et impôts) de 21%.**

Excluant l'amende de 124M€ infligée par l'Autorité Française de la Concurrence, payée en avril 2025, le FCF avant intérêts et impôts s'élèvent à 251M€ représentant un taux de conversion de 42%, supérieur à la moyenne des cinq dernières années

Cela inclut :

- Un EBITDAaL de 595,5M€ dont (163,8) M€ de paiement des loyers au S1 2025 ;
- Un flux de trésorerie opérationnelle de 578,0M€, dont notamment (23,6)M€ d'autres produits et coûts opérationnels ;
- Un flux négatif de (379,7)M€ de variation du besoin de fonds de roulement (contre (227,5)M€ en 2024)

- La variation du besoin de fonds de roulement opérationnel s'est établie à (237,2)M€. A périmètre constant, le BFR opérationnel ressort à 15,8% du chiffre d'affaires au S1 2025 (contre 15,3% au S1 2024), principalement en raison des créances clients liées à l'évolution du mix en Amérique du Nord (davantage de projets). Le nombre de jours d'inventaires était inférieur à celui de l'année dernière avec une bonne adaptation dans les deux principales géographies.
- La variation du besoin de fonds de roulement non-opérationnel a représenté (142,5)M€, dont 124M€ lié à l'amende de l'Autorité Française de la Concurrence, payée en avril.
- Des investissements de (71,1)M€ vs (56,9)M€ au S1 2024). Les dépenses brutes d'investissements ont représenté 0,7% des ventes, soit un niveau globalement stable d'une année sur l'autre, avec la poursuite des investissements dans le digital, les agences et la logistique.

En dessous de la ligne Free cash-flow avant intérêts et impôts, le tableau de flux de trésorerie comprenait :

- (67,3)M€ de frais financiers nets versés au S1 2025 (contre (58,9)M€ versés au S1 2024) ;
- (133,7)M€ d'impôts sur le résultat versés au S1 2025, contre (159,2)M€ versés au S1 2024 ;
- (198,8)M€ d'investissements financiers incluant principalement Warshauer, Schwing et Jacmar ;
- (354,6)M€ de paiement du dividende versé au S1 2025, au titre de l'exercice 2024 (1,20€ par action) ;
- (30,0)M€ de rachat d'actions ;
- +85,7M€ d'effets de changes (contre (1,6)M€ au S1 2024).

Au 30 juin 2025 :

- L'endettement financier net est en hausse de 408,3M€ d'une année sur l'autre et s'est établi à 3 077,8M€ (contre 2 669,4M€ au 30 juin 2024), résultant de notre stratégie active d'allocation du capital (notamment les acquisitions et le versement du dividende). Cela inclut également une estimation du complément de prix négocié sur Itesa, Talley et Jacmar, et d'une option d'achat sur Mavisun pour un montant de 132,6M€ ;
- Le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit syndiqué senior, s'est établi à 2,40x.

## Gestion active du portefeuille

Rexel a activement géré son portefeuille avec cinq opérations de croissance externe (dont Schwing Electrical Supply finalisée et commentée au T1 2025), axées sur :

- La consolidation du marché avec les acquisitions de Warshauer et Schwing dans le Nord-Est des États-Unis
- La croissance dans des marchés adjacents avec Jacmar au Canada et Tecno Bi en Italie
- Les services à valeur ajoutée avec Apex au Canada

Plus spécifiquement :

- Le 27 juin, Rexel a signé un accord définitif pour l'acquisition de Warshauer Electric Supply, un distributeur électrique réputé basé à Tinton Falls, dans le New Jersey. Cette opération s'inscrit pleinement dans notre stratégie Axelerate 28, renforçant notre présence dans le Nord-Est et nos partenariats avec des distributeurs axés sur les services apportant une expertise technique et une relation clients forte. Les services spécialisés de Warshauer, ses relations étroites avec les clients et son engagement en faveur de l'innovation complètent parfaitement la présence nationale de Rexel.
  - Warshauer a réalisé un chiffre d'affaires c.130MUSD en 2024, avec environ 200 employés et cinq agences dans le New Jersey

- La combinaison de Warshauer, de Schwing récemment acquis et du réseau d'agences Rexel existant permettra d'établir une présence de leader sur le marché dans les zones métropolitaines à forte croissance et servir une clientèle plus large avec des niveaux de service client accrus.
- Apex automation, un intégrateur de systèmes basé au Canada, consolidé depuis le 1er janvier
- En mai, Rexel a finalisé l'acquisition de Automatisation Jacmar au Canada, un fournisseur de solutions d'automatismes industriels à valeur ajoutée, renforçant ainsi notre positionnement au Québec. En 2024, Jacmar a enregistré un chiffre d'affaires d'environ 35M CAD avec c.60 employés.
- Fin juillet, Rexel Italie a annoncé un accord en vue de l'acquisition de Tecno-Bi, société spécialisée dans les solutions d'automatismes industriels à forte valeur ajoutée. Tecno-Bi est un acteur reconnu du secteur, notamment pour son expertise dans les technologies IHM, PLC, PC industriels et Industrie 5.0. Grâce à cette acquisition, Rexel élargit son portefeuille de fournisseurs. La finalisation de la transaction est prévue au T3 2025, après l'obtention des approbations réglementaires habituelles, y compris celle des autorités italiennes. En 2024, l'entreprise a généré c.30m€ de chiffre d'affaires et emploie environ 25 collaborateurs.

En outre, la cession de nos activités en Finlande devrait être finalisée au S2 2025, après l'obtention des approbations réglementaires habituelles, y compris celle de l'autorité de la concurrence.

## Objectifs

---

**Objectifs 2025 confirmés**, avec des plans d'action d'amélioration de la rentabilité et des performances en Amérique du Nord compensant la baisse de l'activité européenne - des plans d'action supplémentaires lancés au cours de cette période de creux de cycle posant les bases pour atteindre les objectifs à moyen terme

Nous visons ainsi pour l'année 2025 :

- Une croissance des ventes à jours constants stable à légèrement positive ;
- Une marge d'EBITA courant ajusté<sup>1</sup> d'environ 6% ;
- Une conversion du free cash-flow<sup>2</sup> d'environ 65%, excluant l'amende de 124 millions d'euros de l'Autorité Française de la Concurrence, payée en avril 2025.

<sup>1</sup> 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

<sup>2</sup> 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

15 octobre 2025

Résultats du T3 2025

## INFORMATION FINANCIÈRE

Le rapport financier du 1er semestre 2025 est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com))

La présentation des ventes du 2<sup>ème</sup> trimestre et les résultats du 1<sup>er</sup> semestre 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 1 950 agences, Rexel compte plus de 27 000 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](http://www.rexel.com)

## CONTACTS

## ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Ludovic DEBAILLEUX	+33 1 42 85 76 12	<a href="mailto:ludovic.debailleux@rexel.com">ludovic.debailleux@rexel.com</a>
--------------------	-------------------	--

## PRESSE

Brunswick: Laurence FROST	+33 6 31 65 57 06	<a href="mailto:lfrost@brunswickgroup.com">lfrost@brunswickgroup.com</a>
---------------------------	-------------------	--

## 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: Tables de correspondance des ventes et de l'EBITA courant ajusté au T2 et au S1 2025

## Table de correspondance des ventes

T2	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2024	2 449,5	2 128,7	344,1	4 922,3
+/- Effet de change net	0,6%	(5,2)%	(5,5)%	(2,3)%
+/- Effet de périmètre net	0,8%	4,1%	(7,7)%	1,7%
<b>= Ventes comparables 2024</b>	<b>2 485,0</b>	<b>2 106,0</b>	<b>298,7</b>	<b>4 889,7</b>
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	(3,8)%	8,4%	(7,2)%	1,2%
Croissance organique constant, hors effet prix câble	(3,1)%	7,5%	(6,8)%	1,3%
Effet prix câble	0,1%	1,2%	0,2%	0,6%
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet prix câble	(3,0)%	8,7%	(6,5)%	1,8%
Effet calendaire	(0,9)%	(0,3)%	(0,6)%	(0,6)%
<b>= Ventes publiées 2025</b>	<b>2 389,5</b>	<b>2 283,5</b>	<b>277,3</b>	<b>4 950,3</b>
Variation	(2,5)%	7,3%	(19,4)%	0,6%

S1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2024	4 875,1	4 124,5	630,0	9 629,7
+/- Effet de change net	+0,4%	(1,7)%	(3,1)%	(0,7)%
+/- Effet de périmètre net	+0,8%	+4,3%	(7,7)%	+1,8%
<b>= Ventes comparables 2024</b>	<b>4 937,6</b>	<b>4 233,5</b>	<b>562,0</b>	<b>9 733,1</b>
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	(2,9)%	+4,8 %	(3,2)%	+0,4 %
Croissance organique constant, hors effet prix câble	(2,4)%	+5,2 %	(3,1)%	+0,9 %
Effet prix câble	+0,5 %	+1,0 %	+0,3 %	+0,7 %
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet prix câble	(1,8)%	+6,3 %	(2,8)%	+1,6 %
Effet calendaire	(1,0)%	(1,5)%	(0,4)%	(1,2)%
<b>= Ventes publiées 2025</b>	<b>4 796,7</b>	<b>4 434,7</b>	<b>543,8</b>	<b>9 775,3</b>
Variation	(1,6)%	+7,5 %	(13,7)%	+1,5 %

## Table de correspondance de l'EBITA courant :

De l'EBITA courant ajusté S1 2024 à l'EBITA courant ajusté S1 2025 sur une base comparable

	EBITA courant ajusté S1 2024	Effet cuivre S1 2024 à taux S1 2024	EBITA courant S1 2024	Impact taux de change S1 2025	Impact périmètre S1 2025	Effet cuivre S1 2024 à taux de change S1 2025	EBITA courant ajusté comparable S1 2024
Rexel Groupe	574,2	22,2	596,4	(4,6)	19,1	(22,1)	588,8

## A l'EBITA courant ajusté S1 2024 à l'EBITA courant S1 2025

	EBITA courant ajusté comparable S1 2024	Croissance organique	EBITA courant ajusté S1 2025	Impact cuivre S1 2025	EBITA courant S1 2025
Rexel Groupe	588,8	(25,3)	563,5	0,7	564,2

## 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 et ajustées (M€)	S1 2024	S1 2025
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	22,2	0,7

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2024	T2 2025	Variation	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	4 889,7	4 950,3	+1,2 %	9 733,1	9 775,3	+0,4 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,8 %			+1,6 %
<b>Marge brute</b>				2 436,4	2 446,4	+0,4 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				25,0%	25,0%	-1 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 847,6)	(1 882,9)	+1,9 %
<b>EBITA courant ajusté</b>				588,8	563,5	(4,3)%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				6,0%	5,8%	-29 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				27 433	26 867	-2,1%

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2024	T2 2025	Variation	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	2 485,0	2 389,5	(3,8)% (3,0)%	4 937,6	4 796,7	(2,9) % (1,8) %
<b>France</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	948,6	939,2	(1,0)% (1,0)%	1 910,0	1 890,2	(1,0) % (0,2) %
<b>DACH</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	584,9	550,6	(5,9)% (4,1)%	1 145,6	1 106,1	(3,5) % (2,0) %
<b>Benelux</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	404,1	388,7	(3,8)% (3,3)%	813,7	787,5	(3,2) % (2,5) %
<b>Royaume-Uni et Irlande</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	262,7	237,7	(9,5)% (10,9)%	537,8	496,5	(7,7) % (6,9) %
<b>Pays nordiques</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	229,8	219,6	(4,4)% (2,8)%	423,9	410,6	(3,1) % (1,5) %
<b>Marge brute</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				1 314,4 26,6%	1 279,3 26,7%	(2,7) % 5 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 015,0)	(1 014,7)	— %
<b>EBITA courant ajusté</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				299,4 6,1%	264,6 5,5%	(11,6)% -55 bps
<b>ETP - Fin de période</b>				15 166	14 628	-3,5%

## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2024	T2 2025	Variation	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	2 106,0	2 283,5	+8,4 % +8,7 %	4 233,5	4 434,7	+4,8 % +6,3 %
<b>Etats-Unis</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	1 743,6	1 887,9	+8,3 % +8,2 %	3 520,6	3 678,5	+4,5 % +6,1 %
<b>Canada</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	362,4	395,6	+9,2% +10,9 %	712,9	756,2	+6,1% +6,9%
<b>Marge brute</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				1 024,2 24,2%	1 079,4 24,3%	+5,4 % 15 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(734,4)	(765,5)	+4,2 %
<b>EBITA courant ajusté</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				289,8 6,8%	313,9 7,1%	+8,3 % 23 bps
<b>ETP - Fin de période</b>				9 912	9 928	0,2%

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2024	T2 2025	Variation	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	298,7	<b>277,3</b>	<b>(7,2)%</b> (6,5)%	562,0	<b>543,8</b>	<b>(3,2)%</b> (2,8)%
<b>Australie</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	143,9	<b>133,8</b>	<b>(7,0)%</b> (5,4)%	277,9	<b>267,0</b>	<b>(3,9)%</b> (3,1)%
<b>Chine</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	136,1	<b>122,2</b>	<b>(10,2)%</b> (10,2)%	241,6	<b>235,6</b>	<b>(2,5)%</b> (2,5)%
<b>Marge brute</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				97,9 17,4%	<b>87,7</b> 16,1%	<b>(10,3)%</b> -128 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(83,1)	(83,5)	+0,5 %
<b>EBITA</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				<b>14,8</b> 2,6%	<b>4,3</b> 0,8%	<b>(71,1)%</b> -184 bps
<b>ETP - Fin de période</b>				2 102	<b>2 065</b>	<b>-1,8%</b>

## Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

## Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>9 629,7</b>	<b>9 775,3</b>	<b>1,5 %</b>
<b>Marge brute</b>	<b>2 426,4</b>	<b>2 447,1</b>	<b>0,9 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,2%	25,0 %	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(1 646,3)	(1 687,8)	<b>2,5 %</b>
Amortissements	(183,7)	(195,1)	
<b>EBITA courant</b>	<b>596,4</b>	<b>564,2</b>	<b>(5,4 %)</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,2%	5,8 %	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(14,0)	(22,0)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>582,4</b>	<b>542,2</b>	<b>(6,9 %)</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,0%	5,5 %	
Autres produits et charges	(5,6)	(36,5)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>576,8</b>	<b>505,7</b>	<b>(12,3 %)</b>
Charges financières nettes	(96,0)	(106,6)	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>480,8</b>	<b>399,1</b>	<b>(17,0%)</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(127,8)	(137,5)	
<b>Résultat net</b>	<b>353,0</b>	<b>261,6</b>	<b>(25,9%)</b>

## Table de correspondance entre le résultat opérationnel avant autres charges et produits et l'EBITA courant ajusté

En millions d'euros	S1 2024	S1 2025
<b>Résultat opérationnel en données publiées</b>	<b>576,8</b>	<b>505,7</b>
Autres revenus et charges	5,6	36,5
Amortissement des actifs incorporels	14,0	22,0
Effet des variations de périmètre	19,1	—
Effet change	(4,6)	—
<b>EBITA courant</b>	<b>610,9</b>	<b>564,2</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	(22,2)	(0,7)
<b>EBITA courant ajusté en base comparable</b>	<b>588,8</b>	<b>563,5</b>

## Résultat net récurrent

En millions d'euros	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Résultat net</b>	<b>353,0</b>	<b>261,6</b>	<b>(25,9)%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	(22,2)	(0,7)	
Autres produits & charges	5,6	36,5	
Charge fiscale	4,4	10,5	
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>340,8</b>	<b>307,9</b>	<b>(9,7)%</b>

## Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	S1 2024	S1 2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>9 629,7</b>	<b>9 775,3</b>	<b>1,5 %</b>
Europe	4 875,1	4 796,7	(1,6)%
Amérique du Nord	4 124,5	4 434,7	7,5 %
Asie-Pacifique	630,0	543,8	(13,7)%
<b>Marge brute</b>	<b>2 426,4</b>	<b>2 447,1</b>	<b>0,9 %</b>
Europe	1 305,8	1 275,7	(2,3)%
Amérique du Nord	1 007,3	1 083,7	7,6 %
Asie-Pacifique	113,3	87,7	(22,5)%
<b>EBITA courant</b>	<b>596,4</b>	<b>564,2</b>	<b>(5,4)%</b>
Europe	306,3	261,1	(14,8)%
Amérique du Nord	293,7	318,1	8,3 %
Asie-Pacifique	11,5	4,3	(62,9)%
Autre	(15,1)	(19,3)	(27,5)%

Bilan consolidé<sup>1</sup>

Actifs (données publiées M€)	31 décembre 2024	30 juin 2025
Goodwill	3 978,4	3 831,9
Immobilisations incorporelles	1 675,1	1 616,8
Immobilisations corporelles	368,3	353,8
Droit d'utilisation des actifs	1 381,4	1 320,5
Actifs financiers non-courants	67,1	176,0
Actifs d'impôts différés	23,3	17,5
<b>Actifs non-courants</b>	<b>7 493,5</b>	<b>7 316,6</b>
Stocks	2 485,7	2 338,1
Créances clients	2 694,4	2 958,4
Autres créances	818,6	899,6
Actifs destinés à être cédés	32,5	110,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	883,3	439,3
<b>Actifs courants</b>	<b>6 914,6</b>	<b>6 746,2</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>14 408,2</b>	<b>14 062,8</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2024	30 juin 2025
<b>Capitaux propres</b>	<b>5 569,9</b>	<b>5 138,5</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 330,0	2 350,5
Obligations locatives non courantes	1 277,6	1 224,5
Passifs d'impôts différés	295,7	271,3
Autres passifs non-courants	219,2	317,3
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>4 122,5</b>	<b>4 163,6</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	890,8	1 016,9
Obligations locatives courantes	243,7	235,5
Dettes fournisseurs	2 305,4	2 384,4
Autres dettes	1 239,2	1 062,8
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	36,6	61,2
<b>Total des passifs courants</b>	<b>4 715,7</b>	<b>4 760,8</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>8 838,2</b>	<b>8 924,3</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>14 408,2</b>	<b>14 062,8</b>

<sup>1</sup> Incluant :

- Des dérivés de couverture de juste valeur de 21,3M€ au 31 décembre 2024 et de 17,9M€ au 30 juin 2025 ; et
- Des intérêts courus à recevoir pour (3,1)M€ au 31 décembre 2024 et pour (0,7)M€ au 30 juin 2025.

## Évolution de l'endettement net

Données publiées (M€)	S1 2024	S1 2025
<b>EBITDA</b>	<b>780,1</b>	<b>759,4</b>
Remboursement des obligations locatives	(151,4)	(163,8)
<b>EBITDAaL</b>	<b>628,7</b>	<b>595,5</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(8,7)	(17,6)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>619,9</b>	<b>578,0</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(227,5)	(379,7)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(56,9)	(71,1)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(58,3)	(68,5)
<i>Cessions d'immobilisations</i>	3,2	2,2
<b>Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts</b>	<b>335,5</b>	<b>127,2</b>
<i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i>	<b>53%</b>	<b>21%</b>
Intérêts payés (nets)	(58,9)	(67,3)
Impôts payés	(159,2)	(133,7)
<b>Flux net de trésorerie après intérêts et impôts</b>	<b>117,4</b>	<b>(73,8)</b>
Investissements financiers (nets)	(412,6)	(198,8)
Dividendes payés	(357,2)	(354,6)
Variation des capitaux propres	(52,1)	(26,3)
Autres	(1,9)	(26,1)
Effet de la variation des taux de change	(1,6)	85,7
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(707,9)</b>	<b>(593,9)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>1 961,5</b>	<b>2 483,9</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 669,4</b>	<b>3 077,8</b>

<sup>1</sup> Incluant des dépenses de restructuration :

- €11,4m au S1 2025

## Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2024	30 juin 2025
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,8%</b>	<b>12,6%</b>
<i>en nombre de jours</i>	57,9	56,6
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>15,3%</b>	<b>15,7%</b>
<i>en nombre de jours</i>	48,3	49,5
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,9%</b>	<b>12,6%</b>
<i>en nombre de jours</i>	51,4	50,3
<b>BFR opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>15,3%</b>	<b>15,8%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,1%</b>	<b>15,3%</b>

## Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période)	30 juin 2024	30 juin 2025	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>15 166</b>	<b>14 628</b>	<b>(3,5)%</b>
USA	7 690	7 680	(0,1)%
Canada	2 222	2 248	+1,2 %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>9 912</b>	<b>9 928</b>	<b>0,2 %</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 102</b>	<b>2 065</b>	<b>(1,8)%</b>
<b>Autre</b>	<b>253</b>	<b>247</b>	<b>(2,4)%</b>
<b>Groupe</b>	<b>27 433</b>	<b>26 867</b>	<b>(2,1)%</b>

Agences	30 juin 2024	30 juin 2025	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>1 093</b>	<b>1 051</b>	<b>(3,8)%</b>
USA	483	459	(5,0)%
Canada	193	199	3,1 %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>676</b>	<b>658</b>	<b>(2,7)%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>191</b>	<b>186</b>	<b>(2,6)%</b>
<b>Groupe</b>	<b>1 960</b>	<b>1 895</b>	<b>(3,3)%</b>

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

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

1	€	=	1,17	USD
1	€	=	1,60	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 :

	T1e	T2e	T3e	T4e	Année est
<b>Effet périmètre au niveau Groupe (*)</b>	<b>89,5</b>	<b>82,1</b>	<b>30,0</b>	<b>(21,3)</b>	<b>180,4</b>
en % des ventes 2024	1,9%	1,7%	0,6%	(0,4)%	0,9%
<b>Effet change au niveau Groupe</b>	<b>46,6</b>	<b>(114,8)</b>	<b>(122,6)</b>	<b>(205,4)</b>	<b>(396,2)</b>
en % des ventes 2024	1,0 %	(2,3)%	(2,6)%	(4,2) %	(2,1) %
<b>Effet calendaire au niveau Groupe</b>	<b>(1,8) %</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>1,0 %</b>	<b>(0,4) %</b>
<b>Europe</b>	<b>(1,2) %</b>	<b>(0,9)%</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>0,7 %</b>	<b>(0,5) %</b>
USA	(3,3) %	(0,1) %	— %	1,7 %	(0,4) %
Canada	— %	(1,7) %	— %	— %	(0,4) %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>(2,7) %</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>— %</b>	<b>1,4 %</b>	<b>(0,4) %</b>
Asie	(0,6) %	0,2 %	0,3 %	(0,3) %	(0,1) %
Pacifique	0,2 %	(1,6) %	— %	— %	(0,4) %
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>(0,2) %</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>0,1 %</b>	<b>(0,1) %</b>	<b>(0,2) %</b>

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

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



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			
2023 vs. 2022	(10)%	(11)%	9%	3%	(3)%
2024 vs. 2023	(5)%	17%	11%	13%	9%
2025 vs.2024	10%	(4)%			

€/t	Q1	Q2	Q3	Q4	FY
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			
2023 vs. 2022	(6)%	(13)%	1%	(2)%	(5)%
2024 vs. 2023	(6)%	18%	10%	14%	9%
2025 vs.2024	14%	(9)%			

**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 mesurés 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](http://www.rexel.com)).*