

VENTES DU DEUXIEME TRIMESTRE ET RESULTATS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2021

**Accélération de la croissance des ventes à jours constants, en hausse de +32,3% au T2, après un solide T1**  
**Marge d'EBITA ajusté du S1 à 5,6%, portée par la croissance des ventes et la transformation digitale**  
**Confirmation des objectifs pour l'année 2021 récemment rehaussés grâce à des moteurs de croissance solides**

→ **Ventes de 3 726,6M€ au T2 2021**, s'appuyant sur notre capacité à assurer la continuité d'activité pour nos clients dans un environnement marqué par de fortes hausses de prix et une rareté des produits

- **En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +32,3% au T2 2021 par rapport au T2 2020 et de +9,6% par rapport au T2 2019 ; accélération séquentielle vs T1 2021 (+5,4% comparé au T1 2019)**
- Croissance des ventes à jours constants de **+32,3%** tirée par une forte reprise des volumes (contribution : +22,1%) et des hausses de prix sur les câbles (contribution : +6,5%) et les produits non-câbles (contribution : +3,6%)
- **Surperformance du marché dans les pays clés**, y compris aux États-Unis où les ventes organiques sont revenues au niveau de 2019

→ **Marge d'EBITA ajusté du S1 21 en hausse de +232 bps à 5,6%** (supérieure à la marge de 4,7% du S1 19) grâce à la pénétration digitale (22,6% des ventes au T2 21, en hausse de +123 bps, dont 33,2% des ventes en Europe), la gestion des augmentations de prix et à l'excellence opérationnelle. Cela démontre le résultat de notre profonde transformation au cours des 5 dernières années

→ **Résultat net récurrent de 241,7M€ au S1 2021 (+192,9%)**, résultant d'une performance d'EBITA historiquement élevée et d'un bilan optimisé

→ **Free Cash Flow avant intérêts et impôts positif de 116,3M€ au S1 2021** (-17,3M€ au S1 2019) grâce à des résultats opérationnels solides et une gestion active du BFR

→ **Désendettement rapide grâce à un FCF solide**, confortant notre confiance dans l'atteinte d'un ratio d'endettement de 1,5x à 2x sur l'année 2021 selon les opportunités de M&A

→ **Confirmation des objectifs de l'année 2021 récemment rehaussés**, avec un fort potentiel de hausse dans toutes les zones géographiques, notamment en Amérique du Nord où les volumes (hors inflation) demeurent 15% en dessous du niveau d'avant-crise

Chiffres clés <sup>1</sup> (M€) - Réalisé	S1 2021	S1 2020	S1 2019	S1 2021 vs S1 2020	S1 2021 vs S1 2019
<b>Ventes</b>	<b>7 057,8</b>	<b>6 045,6</b>	<b>6 799,5</b>		
En données publiées				+16,7 %	+3,8 %
A nombre de jours courant				+19,4 %	+7,3 %
A nombre de jours constant				+19,9 %	+7,6 %
<b>Marge brute<sup>2, 3</sup></b>	<b>1 805,6</b>	<b>1 486,7</b>	<b>1 698,6</b>	<b>+24,2 %</b>	<b>+9,8 %</b>
En pourcentage des ventes	25,6 %	24,6 %	25,0 %	99 bps	59 bps
<b>EBITA ajusté<sup>2</sup></b>	<b>398,2</b>	<b>199,3</b>	<b>319,2</b>	<b>+103,0 %</b>	<b>+30,3 %</b>
En pourcentage des ventes	5,6 %	3,3 %	4,7 %	232 bps	99 bps
<b>EBITA publié</b>	<b>442,4</b>	<b>192,3</b>	<b>319,6</b>	<b>+130,0 %</b>	<b>+38,4 %</b>
<b>Résultat opérationnel (perte)</b>	<b>435,1</b>	<b>(296,8)</b>	<b>290,1</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>
<b>Résultat net (perte)</b>	<b>270,6</b>	<b>(439,8)</b>	<b>163,9</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>241,7</b>	<b>82,5</b>	<b>167,7</b>	<b>+192,9 %</b>	<b>+44,1 %</b>
<b>FCF avant intérêts et impôts</b>	<b>116,3</b>	<b>176,8</b>	<b>(17,3)</b>	<b>(60,5)</b>	<b>+133,6</b>
<b>Endettement financier net</b>	<b>1 523,0</b>	<b>1 690,3</b>	<b>2 172,6</b>	<b>Baisse de 167M€</b>	<b>Baisse de 650M€</b>

<sup>1</sup> Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ; <sup>2</sup> Variation à périmètre et taux de change constant ; <sup>3</sup> Retraité de l'effet non récurrent du cuivre

**Patrick BERARD, Directeur Général, a déclaré :**

« Après avoir démontré notre résilience à l'épreuve de la crise sanitaire, nos résultats du S1 confirment que la profonde transformation initiée il y a cinq ans a fait de Rexel une entreprise plus agile. Cela nous permet de saisir pleinement l'amorce de reprise et de nous adapter à l'environnement actuel, marqué par des hausses de prix et une rareté des produits. Le parcours de Rexel depuis 2017 s'est traduit par un modèle économique plus fort et plus digital, au bénéfice de toutes ses parties prenantes. Rexel étant bien positionné pour poursuivre sa trajectoire de croissance, j'ai le plaisir de passer le relais à Guillaume Texier le 1er septembre pour exécuter le plan stratégique présenté lors de notre dernière journée investisseurs, qui vise à atteindre un niveau historiquement élevé en terme de chiffre d'affaires et de rentabilité en poursuivant l'amélioration du service client. »

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2021

- Le rapport financier semestriel au 30 juin 2021 a été arrêté par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 27 juillet 2021. 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 T2, les ventes sont en hausse de +32,1% en données publiées et de +32,3% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant notre solide début d'année, et une base comparable favorable, le T2 2020 ayant été le trimestre le plus impacté par la pandémie dans toutes les zones géographiques (ventes à jours constants en baisse de -17,7% au T2 2020).**

Au deuxième trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 3 726,6M€, en hausse de +32,1% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (40,8)M€ (soit (1,4)% des ventes du T2 2020), principalement dû à la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net légèrement positif de +3,9M€ (soit +0,1% des ventes du T2 2020), résultant principalement de l'effet net entre l'acquisition de Wesco Utility au Canada et la cession d'une activité en France en 2020 ;
- Un effet calendaire positif de +1,6%.

Chiffres clés (M€)	T2 2021	Variation	T2 2021 vs T2 2019
<b>Ventes</b>	<b>3 726,6</b>		
En données publiées		+32,1 %	+7,0 %
En données comparables et à nombre de jours courant		+33,9 %	+10,7 %
En données comparables et à nombre de jours constant		+32,3 %	+9,6 %
<b>Ventes à nombre de jours constant par géographie</b>			
<b>Europe</b>	<b>2 145,8</b>	<b>+37,8 %</b>	<b>+15,2 %</b>
France	832,7	+56,0 %	+17,2 %
Scandinavie	288,3	+12,2 %	+14,9 %
Benelux	227,9	+23,6 %	+13,7 %
Allemagne	208,6	+27,6 %	+32,7 %
Royaume-Uni	180,2	+65,6 %	(1,6 %)
Suisse	133,3	+16,4 %	+9,1 %
Autriche	125,4	+39,6 %	+35,6 %
Europe du Sud	79,8	+38,7 %	(8,5 %)
<b>Amérique du Nord</b>	<b>1 242,8</b>	<b>+29,6 %</b>	<b>+0,6 %</b>
Etats-Unis	933,3	+28,1 %	(0,8 %)
Canada	309,4	+34,6 %	+5,3 %
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>338,0</b>	<b>+12,3 %</b>	<b>+11,6 %</b>
Chine	146,0	+2,2 %	+16,2 %
Australie	139,7	+10,8 %	+9,8 %
Inde	16,0	+187,2 %	+33,9 %
Moyen-Orient	6,0	+0,4 %	(26,0 %)

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +32,3%, reflétant :

- Une forte demande sous-jacente de produits électriques portée notamment par l'activité de rénovation sur le marché de la construction, qui bénéficie de l'« effet cocooning » et de la tendance au télétravail, ainsi que d'une base de comparaison favorable (-17,7% en données comparables et à nombre de jours constant au T2 20, le trimestre le plus touché par la pandémie). De plus, nous bénéficions également d'une demande sous-jacente porteuse avec des usages électriques accrus, d'une plus grande complexité des solutions installées et de l'amélioration du marché industriel dans plusieurs pays.
- Un environnement tarifaire favorable sur les câbles (contribution +6,5% au T2 2021 vs (0,7)% au T2 2020) et les produits non-câbles (+4,2% au T2 2021 soit une contribution de +3,6% pour le trimestre). Nous prévoyons l'annonce de nouvelles augmentations de prix au S2 21.
- Dans un environnement aussi favorable, Rexel gagne des parts de marché dans les pays/régions clés, notamment grâce à notre capacité à assurer la continuité d'activité pour nos clients face à une plus grande raréfaction des produits sur le trimestre, qui devrait s'étendre sur les 12 à 18 prochains mois. Ce « problème de rareté » représente une opportunité pour Rexel, grâce à notre capacité à proposer à nos clients des marques alternatives. Ce niveau élevé de service client et de satisfaction se reflète pleinement dans notre NPS élevé dans nos principaux pays/régions.

Au niveau du Groupe, nous avons enregistré une croissance des ventes à jours constants de +9,6% par rapport au T2 2019, avec l'Europe à +15,2%, l'Asie-Pacifique à +11,6% et l'Amérique du Nord désormais au-dessus de son niveau d'avant-crise pour la première fois, à +0,6% **par rapport au T2 2019. L'Amérique du Nord a été notamment aidée par une forte demande de proximité et des hausses de prix favorables.**

Plus précisément, le trimestre a bénéficié d'une nouvelle croissance de la digitalisation dans les 3 zones géographiques, les ventes digitales représentant désormais 22,6% des ventes du Groupe, en hausse de +123 bps par rapport au T2 2020. Cette progression survient malgré un effet de base difficile, les ventes digitales ayant augmenté pendant la pandémie. Les tendances ont été positives en Amérique du Nord (atteignant 9,0% des ventes, une augmentation de +83 bps) et en Europe (progressant à 33,2% des ventes, une augmentation de +44 bps) compensant une légère baisse en Asie-Pacifique (4,6% des ventes en baisse de -42 bps).

Au S1 2021, Rexel a enregistré des ventes de 7 057,8M€, en hausse de +16,7% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +19,9%, incluant un effet favorable de +4,6% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre contre un effet défavorable de (0,5)% au S1 2020.

La hausse de +16,7 % des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de (114,2)M€ (soit (1,9)% des ventes du S1 2020), principalement dû à la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de (20,2)M€ (soit (0,3)% des ventes du S1 2020), résultant principalement de la cession de Gexpro Services aux États-Unis, partiellement compensée par l'acquisition de Wesco Utility au Canada ;
- Un effet calendaire négatif de (0,5)%.

### **Europe (58% des ventes du Groupe) : +37,8% au T2 et +23,4% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe sont en hausse de +41,1% en données publiées, incluant un effet de change positif de +0,8%, soit +12,3M€, principalement dû à l'appréciation des couronnes suédoise et norvégienne et un effet de périmètre négatif de (0,5)%, soit (8,0)M€. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +37,8% (les ventes à jours constants étaient en baisse de -16,7% au T2 20, trimestre le plus impacté par la pandémie), positionnant Rexel au-dessus du niveau d'avant-crise tant en volume qu'en valeur.

- Les ventes en **France** (39% des ventes de la région) ont enregistré une solide croissance de +56,0%, (ou +17,2% vs T2 2019), accélérant après un T1 21 déjà robuste, alimentée par la surperformance (haut niveau de service client du digital et disponibilité des produits) sur les 3 marchés.
- Les ventes en **Scandinavie** (13% des ventes de la région) sont en hausse de +12,2%, (ou +14,9% par rapport au T2 2019), la Suède étant tirée par la rénovation dans le résidentiel, les grands comptes commerciaux et la reprise industrielle. La Finlande a observé des tendances positives chez les petits installateurs et dans l'industrie.
- Le **Benelux** (11% des ventes de la région) est en hausse de +23,6% (ou +13,7% par rapport au T2 2019) avec le Belux (+28,6%) bénéficiant de la demande de câbles et de produits d'installations d'infrastructures pour les véhicules électriques compensant la baisse des ventes de produits photovoltaïques (fin des subventions dans les Flandres). Les Pays-Bas sont en hausse de +15,5% par rapport au T2 2019, principalement grâce aux secteurs résidentiel et industriel.
- Les ventes en **Allemagne** (10% des ventes de la région) sont en hausse de +27,6%, (ou +32,7% vs T2 2019) grâce à une forte demande dans les activités de proximité et à l'accélération dans l'industrie (automobile & métaux).
- Au **Royaume-Uni** (8% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +65,6% (ou -1,6% vs T2 2019), en accélération par rapport au T1, tirée par le marché résidentiel, tandis que l'industrie et le commercial restent en deçà du niveau de 2019. L'enseigne Denmans est en hausse de +20,7% par rapport au T2 2019.
- L'**Autriche** (6% des ventes de la région) a été solide à +35,6% par rapport au T2 2019 grâce à des gains de parts de marché dans les activités bien orientées de proximité.
- En **Suisse** (6% des ventes de la région), les ventes ont augmenté de +16,4% malgré un effet de base difficile, notamment grâce à une reprise du marché industriel.

### Amérique du Nord (33% des ventes du Groupe) : +29,6% au T2 et +14,8% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de +23,5% en données publiées, intégrant un effet de change négatif de (6,1)%, soit (61,6)M€ principalement en raison de la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro et un effet de périmètre positif de +11,9M€ soit +1,2% grâce à l'acquisition de Wesco Utility au Canada. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en croissance de +29,6%, revenant à leur niveau d'avant-crise (T2 21 en hausse de +0,6% vs T2 2019).

- Aux **États-Unis** (75% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +28,1% au T2 21 et retrouvent leur niveau d'avant-crise en valeur ((0,8)% par rapport au T2 19), aidées par une contribution favorable des prix sur la vaste majorité des produits, une poursuite de la dynamique positive dans notre activité de proximité et un ralentissement du rythme de la baisse des ventes dans l'activité projet, malgré plus grande une sélectivité. Les tendances restent hétérogènes avec 4 régions au-dessus du niveau d'avant-crise (Northwest, Mountain Plains, Californie et Floride) compensant une activité plus faible dans les 4 autres régions (Southeast, Northeast, Midwest et Gulf Central).
- Au **Canada** (25% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +34,6% en données comparables et à nombre de jours constant. Elles sont maintenant +5,3% au-dessus de leur niveau du T2 2019 grâce à des prix positifs sur les câbles et produits non-câbles ainsi qu'à une amélioration des tendances dans les marchés commerciaux et résidentiels, neutralisant une moindre activité de l'industrie, notamment dans l'ouest du pays.

### Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : +12,3% au T2 et +17,4% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en hausse de +15,5% en données publiées, incluant un effet de change positif de +2,9%, soit +8,6M€, principalement en raison de l'appréciation du dollar australien par rapport à l'euro. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de 12,3%.

- Dans le **Pacifique** (50% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +15,8% en données comparables et à nombre de jours constant :
  - En **Australie** (82% des ventes du Pacifique), les ventes ont progressé de +10,8% (ou en hausse de +9,8% vs T2 19), un résultat robuste dans un pays où le taux de vaccination reste faible, limitant la visibilité. La demande est soutenue par les petits et moyens entrepreneurs, principalement dans le résidentiel, malgré la perte d'un contrat industriel dans le secteur minier. Les hausses de prix ont contribué positivement à la croissance.
- En **Asie** (50% des ventes de la région), les ventes progressent de +8,8% en données comparables et à nombre de jours constant :
  - En **Chine** (87% des ventes de l'Asie), les ventes ont enregistré une solide croissance de +2,2% et +16,2% par rapport au T2 19. Retraité de l'important contrat aéronautique, le T2 21 est en hausse de +30,9% comparé au T2 19, en ligne avec la croissance des ventes à jours constants du T1 21, illustrant la dynamique positive sous-jacente, portée notamment par les dépenses publiques en infrastructures et en automatismes industriels.

## PROFITABILITÉ

### Marge d'EBITA ajusté de 5,6% au S1 2021, en hausse de +232 bps, comparée au S1 20

Au 1<sup>er</sup> semestre, la marge brute est en hausse de +99 bps par rapport à l'année précédente, s'établissant à 25,6% des ventes, et les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont représenté -19,9% des ventes, soit une amélioration de +133 bps d'une année sur l'autre, résultant de la gestion des augmentations de prix, de la pénétration numérique et de l'excellence opérationnelle. Il démontre le résultat de notre profonde transformation au cours des 5 dernières années.

Globalement, le premier semestre a bénéficié d'un équilibre entre des tendances favorables et défavorables temporaires :

- D'une part, l'activité a bénéficié d'une croissance des revenus exceptionnellement forte couplée à des hausses de prix favorable. La profitabilité a été soutenue par un mix positif lié aux meilleures tendances du marché de proximité, un effet ponctuel positif reflétant l'inflation récente des prix sur les produits hors câble, un système de rabais fournisseur favorable (lié au volume) et un point bas des frais administratifs & commerciaux relatifs aux déplacements.
- Inversement, l'activité a été impactée par la rareté des composants et des produits ainsi qu'une activité projet en demi-teinte. La profitabilité a été affectée par un décalage temporaire dans la répercussion des augmentations de prix sur les clients dans certains pays et plus particulièrement dans les câbles, par un système de rabais client défavorable (lié au volume), par des primes & commissions particulièrement élevées et par un niveau important de provisions des créances clients.

Par géographie :

- En **Europe**, la marge brute a retrouvé son niveau d'avant-crise à 27,3% du chiffre d'affaires, en hausse de +48 bps d'une année sur l'autre grâce à un rattrapage des remises fournisseurs et un mix pays positif. Au premier semestre, les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont représenté -20,5% du chiffre d'affaires, mieux que le niveau d'avant-crise (-21,4% au S1 2019) notamment grâce à une forte reprise des volumes compensant le provisionnement des rémunérations variables plus élevé en 2021.
- En **Amérique du Nord**, la marge brute s'est établie à 24,8% des ventes, soit une progression de +204 bps par rapport à l'année dernière, bénéficiant d'un mix d'activités favorable (proximité vs projet), des hausses de prix des produits et d'un effet temporaire positif reflétant l'inflation récente des prix des produits hors câble. Le ratio des frais administratifs & commerciaux (y compris amortissements) sur le chiffre d'affaires ressort à -18,7%, en amélioration par rapport à celui d'avant-crise (-19,0% du chiffre d'affaires au S1 19) grâce à des mesures structurelles compensant largement le provisionnement total de la rémunération variable plus élevé attendu en 2021.

- En **Asie-Pacifique**, la marge brute s'est établie à 17,3% des ventes, une détérioration de -43 bps par rapport à l'année précédente liée à un mix pays (forte croissance en Chine) et un mix enseignes négatifs en Chine. Les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) s'établissent à -16,5% du chiffre d'affaires, en ligne avec leur niveau d'avant-crise (-16,6% au S1 2019) malgré un impact négatif de la hausse des créances douteuses en Chine.
- Au niveau de la **Holding**, les frais administratifs et commerciaux s'élèvent à (28,5) millions d'euros, en augmentation par rapport au niveau de (9,5) millions d'euros de l'année dernière, en raison de projets hébergés au niveau siège et des effets plus importants des plans de rémunération long terme.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 398,2M€, en hausse de +103,0% au premier semestre 2021.

La marge d'EBITA ajusté a progressé de +232 bps à 5,6% du chiffre d'affaires (au-dessus du S1 19 à 4,7%), reflétant :

- Une hausse de la marge d'EBITA ajusté en Europe à 6,8% des ventes, en hausse de +277 bps,
- Une amélioration de la marge d'EBITA ajusté en hausse de +285 bps en Amérique du Nord à 6,1% des ventes et
- Une légère contraction de -2 bps de la marge d'EBITA ajusté en Asie-Pacifique à 0,8% des ventes.

Au S1 2021, l'EBITA publié s'est élevé à 442,4M€ (incluant un effet positif non récurrent du cuivre de 44,3M€), en progression de +130,0 % d'une année sur l'autre.

## RÉSULTAT NET

### Résultat net de 270,6M€ au S1 2021

### Résultat net récurrent en hausse de +192,9% à 241,7M€ au S1 2021

Le bénéfice d'exploitation au 1<sup>er</sup> semestre s'est établi à 435,1M€, contre une perte de (296,8)M€ au S1 2020.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à (3,1)M€ (contre (6,6)M€ au S1 2020) ;
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (4,2)M€ (contre une charge nette de (482,5)M€ au S1 2020). Ils comprennent :
  - (3,5)M€ de coûts de restructurations (vs. (1,9)M€ au S1 2020) ;
  - Le S1 2020 a enregistré une charge de (486,0)M€ d'euros au titre de la dépréciation du goodwill, reflétant principalement la baisse du volume liée à la crise du Covid-19 et la hausse du CMPC (augmentation de la prime de risque dans l'environnement Covid-19).

Les charges financières nettes au 1<sup>er</sup> semestre se sont élevées à (59,8)M€ (contre (63,1)M€ au S1 2020), réparties comme suit :

- (20,0)M€ d'intérêts sur dettes locatives au S1 2021 vs (22,1)M€ au S1 2020 ;
- (34,7)M€ de frais sur l'endettement financier net avant charges exceptionnelles au S1 2021 vs. (41,0)M€ au S1 2020, provenant de la baisse de la dette brute moyenne. Le taux d'intérêt effectif est stable à 2,47% au S1 2021 contre 2,43% au S1 2020 ;
- (5,1)M€ du poste "autres & éléments exceptionnels" au S1 2021 liés au remboursement anticipé des 500M€ d'obligations senior à échéance 2025 (coupon : 2,125%) réalisé fin mai 2021.

L'impôt sur le résultat a représenté une charge de (104,7)M€ au S1 2021 (contre (79,9)M€ au S1 2020), soit un taux d'impôts d'environ 28%.

Le résultat net du 1<sup>er</sup> semestre est positif à 270,6M€ (vs. une perte de (439,8)M€ au S1 2020).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 241,7M€ au S1 2021, en hausse de +192,9% par rapport à l'année précédente (voir annexe 3).

## STRUCTURE FINANCIERE

### Free cash-flow avant intérêts et impôts positif de 116,3M€ au S1 2021

### Le ratio d'endettement s'élève à 1,79x au 30 juin 2021

Au 1<sup>er</sup> semestre, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux positif de 116,3M€ (contre un flux positif de 176,8M€ au S1 2020), correspondant à un taux de conversion de l'EBITDAaL en free cash-flow avant intérêts et taxes de 24,4%. Ce flux net comprenait :

- Un EBITDAaL de 476,4 M€ (vs 227,7M€ au S1 2020) ;
- Un flux négatif de (299,1)M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux positif de 17,8M€ au S1 2020) principalement pour accompagner la reprise des ventes. Le besoin de fonds de roulement opérationnel s'établit à 14,4% du chiffre d'affaires au S1 21, proche du niveau d'avant-crise de 14,2% du chiffre d'affaires au S1 2019 ;
- Des dépenses de restructuration stables (9,0M€ au S1 2021 contre 7,3M€ au S1 2020) ;
- Une stabilité des dépenses d'investissement ((48,8)M€ vs (53,1)M€ au S1 2020). Les dépenses brutes d'investissement se sont élevées à (45,5)M€ au S1 2021, représentant 0,6% des ventes.

Au 30 juin 2021, l'endettement financier net s'est établi à 1 523,0M€, en baisse de -167,3M€ par rapport à l'année précédente (il était de 1 690,3M€ au 30 juin 2020).

Il prenait en compte :

- (28,5)M€ de frais financiers nets versés au S1 2021 (contre (35,3)M€ au S1 2020) ;
- (57,1)M€ d'impôts sur le résultat versé sur le semestre contre (24,9)M€ au S1 2020 ;
- (72,2)M€ principalement liés à l'acquisition d'une activité de services publics au Canada et de la société Freshmile en France ;
- (139,6)M€ pour le paiement du dividende au titre de l'exercice 2020 (0,46€ par action) ;
- (1,8)M€ d'effets de change défavorables sur le semestre (contre (4,9)M€ in S1 2020).

Au 30 juin 2021, le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit Sénior, s'est établi à 1,79x, un niveau inférieur au 2,59x du 30 juin 2020.

Fin avril 2021, nous avons émis avec succès un Sustainability-Linked-Bond (SLB) pour un montant de 400M€ à échéance 2028 (coupon 2,125%). Avec cette opération, Rexel a été le premier émetteur corporate français non-investment grade d'un SLB, confirmant notre trajectoire ESG présentée lors de notre journée investisseurs du 11 février 2021.

## CONFIRMATION DES OBJECTIFS 2021 RECEMMENT REHAUSSES

Après un début d'année meilleur qu'attendu et capitalisant sur de solides relais de croissance et les effets bénéfiques croissants de notre transformation digitale, nous avons publié une actualisation le 29 juin 2021, révisant à la hausse nos objectifs pour l'année 2021.

Forts de nos efforts continus, nous visons pour 2021, à périmètre et taux de change comparables\* :

- Une croissance des ventes à jours constants entre 12 % et 15 %
- Une marge d'EBITA<sup>1</sup> ajusté d'environ 5,7%
- Une conversion de free cash-flow<sup>2</sup> supérieure à 60%

\* Prenant pour hypothèse qu'il n'y ait pas de détérioration grave de l'environnement sanitaire (variant Delta)

<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

---

21 octobre 2021

Ventes du 3<sup>ème</sup> trimestre 2021

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 30 juin 2021 est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://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<sup>ème</sup> trimestre et des résultats du 1<sup>er</sup> 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 25 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 24 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 12,6 milliards d'euros en 2020.

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, Dow Jones Sustainability Index Europe, Euronext Vigeo Europe 120, STOXX® Global ESG Environmental Leaders, 2021 Global 100 Index, S&P Global Sustainability Yearbook 2021, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Rexel est noté A- dans l'évaluation 2020 CDP Climate Change et classé dans le 2020 CDP Supplier Engagement Leaderboard.

Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com).

## CONTACTS

---

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Ludovic DEBAILLEUX

+33 1 42 85 76 12

[ludovic.debailleux@rexel.com](mailto:ludovic.debailleux@rexel.com)

### PRESSE

Brunswick: Thomas KAMM

+33 1 53 96 83 92

[tkamm@brunswickgroup.com](mailto: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 publié 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 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 du T2 et du S1 2021 et de l'EBITA ajusté

## Table de correspondance des ventes

T2	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
<b>Ventes publiées 2020</b>	<b>1 521,3</b>	<b>1 006,3</b>	<b>292,8</b>	<b>2 820,4</b>
+/- effet de change net	+0,8 %	(6,1)%	+2,9 %	(1,4)%
+/- Effet de périmètre net	(0,5)%	+1,2 %	— %	+0,1 %
<b>= Ventes comparables 2020</b>	<b>1 525,5</b>	<b>956,7</b>	<b>301,3</b>	<b>2 783,5</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>+40,7 %</b>	<b>+29,9 %</b>	<b>+12,2 %</b>	<b>+33,9 %</b>
<b>Organique constant hors effet cuivre</b>	<b>+32,6 %</b>	<b>+19,3 %</b>	<b>+11,5 %</b>	<b>+25,8 %</b>
Effet cuivre	+5,2 %	+10,3 %	+0,7 %	+6,5 %
<b>Organique à nombre de jours constant incluant</b>	<b>+37,8 %</b>	<b>+29,6 %</b>	<b>+12,3 %</b>	<b>+32,3 %</b>
Effet calendaire	+2,9 %	+0,3 %	(0,1)%	+1,6 %
<b>= Ventes publiées 2021</b>	<b>2 145,8</b>	<b>1 242,8</b>	<b>338,0</b>	<b>3 726,6</b>
Variation	+41,1 %	+23,5 %	+15,5 %	+32,1 %

S1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
<b>Ventes publiées 2020</b>	<b>3 331,3</b>	<b>2 182,8</b>	<b>531,5</b>	<b>6 045,6</b>
+/- effet de change net	+0,4 %	(6,6)%	+2,9 %	(1,9)%
+/- Effet de périmètre net	(0,3)%	(0,5)%	— %	(0,3)%
<b>= Ventes comparables 2020</b>	<b>3 336,6</b>	<b>2 027,9</b>	<b>546,8</b>	<b>5 911,3</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>+23,6 %</b>	<b>+13,2 %</b>	<b>+16,8 %</b>	<b>+19,4 %</b>
<b>Organique constant hors effet cuivre</b>	<b>+19,8 %</b>	<b>+7,5 %</b>	<b>+16,7 %</b>	<b>+15,3 %</b>
Effet cuivre	+3,6 %	+7,4 %	+0,7 %	+4,6 %
<b>Organique à nombre de jours constant</b>	<b>+23,4 %</b>	<b>+14,8 %</b>	<b>+17,4 %</b>	<b>+19,9 %</b>
Effet calendaire	+0,2 %	(1,6)%	(0,6)%	(0,5)%
<b>= Ventes publiées 2021</b>	<b>4 122,9</b>	<b>2 296,2</b>	<b>638,7</b>	<b>7 057,8</b>
Variation	+23,8 %	+5,2 %	+20,2 %	+16,7 %

## Table de correspondance de l'EBITA :

De l'EBITA ajusté S1 20, comme publié, au S1 20 sur une base comparable

	EBITA publié 2020	Effet cuivre 2020 à taux 2020	EBITA publié 2020	impact taux de change 2021	impact périmètre 2021	Effet cuivre 2020 à taux de change 2021	EBITA ajusté comparable 2020
Rexel Groupe	199,3	(6,9)	192,3	(3,8)	0,7	6,9	196,2

## A l'EBITA ajusté du S1 20 au S1 21

	EBITA ajusté comparable 2020	Croissance organique	EBITA ajusté 2021	impact cuivre 2021	EBITA publié 2021
Rexel Groupe	196,2	202,0	398,2	44,3	442,4

## 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 2020	S1 2021
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	(6,9)	44,3

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	2 783,5	<b>3 726,6</b>	<b>+33,9 %</b> <b>+32,3 %</b>	5 911,3	<b>7 057,8</b>	<b>+19,4 %</b> <b>+19,9 %</b>
<b>Marge brute</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				1 453,6 24,6 %	<b>1 805,6</b> 25,6 %	<b>+24,2 %</b> 99 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 257,5)	(1 407,4)	+11,9 %
<b>EBITA</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				196,2 3,3 %	<b>398,2</b> 5,6 %	<b>+103,0 %</b> 232 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				22 008	<b>24 730</b>	<b>+12,4 %</b>

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	1 525,5	<b>2 145,8</b>	<b>+40,7 %</b> <b>+37,8 %</b>	3 336,6	<b>4 122,9</b>	<b>+23,6 %</b> <b>+23,4 %</b>
France <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	514,1	<b>832,7</b>	<b>+62,0 %</b> <b>+56,0 %</b>	1 171,9	<b>1 608,6</b>	<b>+37,3 %</b> <b>+36,3 %</b>
Royaume-Uni <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	108,2	<b>180,2</b>	<b>+66,5 %</b> <b>+65,6 %</b>	299,4	<b>361,5</b>	<b>+20,7 %</b> <b>+21,7 %</b>
Allemagne <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	162,1	<b>208,6</b>	<b>+28,6 %</b> <b>+27,6 %</b>	332,9	<b>399,2</b>	<b>+19,9 %</b> <b>+20,5 %</b>
Scandinavie <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	253,9	<b>288,3</b>	<b>+13,6 %</b> <b>+12,2 %</b>	507,0	<b>534,9</b>	<b>+5,5 %</b> <b>+5,7 %</b>
<b>Marge brute</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				894,8 26,8 %	<b>1 125,4</b> 27,3 %	<b>+25,8 %</b> 48 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(759,2)	(843,5)	+11,1 %
<b>EBITA</b> <i>en % du chiffre d'affaires</i>				135,6 4,1 %	<b>281,8</b> 6,8 %	<b>+107,8 %</b> 277 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				12 613	<b>14 734</b>	<b>+16,8 %</b>

## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	956,7	<b>1 242,8</b>	<b>+29,9 %</b>	2 027,9	<b>2 296,2</b>	<b>+13,2 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+29,6 %</b>			<b>+14,8 %</b>
Etats-Unis	727,0	<b>933,3</b>	<b>+28,4 %</b>	1 540,1	<b>1 717,4</b>	<b>+11,5 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+28,1 %</b>			<b>+13,3 %</b>
Canada	229,6	<b>309,4</b>	<b>+34,7 %</b>	487,8	<b>578,8</b>	<b>+18,7 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+34,6 %</b>			<b>+19,6 %</b>
<b>Marge brute</b>				461,8	<b>569,6</b>	<b>+23,4 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				22,8 %	24,8 %	204 bps
Frais adm. et commerciaux (yc)				(396,5)	(430,2)	+8,5 %
<b>EBITA</b>				65,3	<b>139,5</b>	<b>+113,6 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				3,2 %	6,1 %	285 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				6 799	<b>7 364</b>	<b>+8,3 %</b>

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	301,3	<b>338,0</b>	<b>+12,2 %</b>	546,8	<b>638,7</b>	<b>+16,8 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+12,3 %</b>			<b>+17,4 %</b>
Chine	142,8	<b>146,0</b>	<b>+2,2 %</b>	221,2	<b>271,5</b>	<b>+22,8 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+2,2 %</b>			<b>+22,8 %</b>
Australie	126,7	<b>139,7</b>	<b>+10,3 %</b>	249,8	<b>265,2</b>	<b>+6,2 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+10,8 %</b>			<b>+7,2 %</b>
Nouvelle-Zélande	20,7	<b>30,4</b>	<b>+46,9 %</b>	46,0	<b>55,1</b>	<b>+19,9 %</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>+46,6 %</b>			<b>+20,8 %</b>
<b>Marge brute</b>				97,0	<b>110,6</b>	<b>+13,9 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				17,7 %	17,3 %	-43 bps
Frais adm. et commerciaux (yc)				(92,3)	(105,2)	+13,9 %
<b>EBITA</b>				4,7	<b>5,4</b>	<b>+13,9 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				0,9 %	0,8 %	-2 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				2 466	<b>2 446</b>	<b>(0,8 %)</b>

## Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

## Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 045,6</b>	<b>7 057,8</b>	<b>+16,7 %</b>
<b>Marge brute</b>	<b>1 479,6</b>	<b>1 850,7</b>	<b>+25,1 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>24,5 %</i>	<i>26,2 %</i>	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(1 145,8)	(1 262,5)	+10,2 %
Amortissements	(141,5)	(145,8)	
<b>EBITA</b>	<b>192,3</b>	<b>442,4</b>	<b>+130,0 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>3,2 %</i>	<i>6,3 %</i>	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(6,6)	(3,1)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>185,7</b>	<b>439,3</b>	<b>+136,6 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>3,1 %</i>	<i>6,2 %</i>	
Autres produits et charges	(482,5)	(4,2)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(296,8)</b>	<b>435,1</b>	<b>n/a</b>
Charges financières nettes	(63,1)	(59,8)	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>(360,0)</b>	<b>375,3</b>	<b>n/a</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(79,9)	(104,7)	
<b>Résultat net</b>	<b>(439,8)</b>	<b>270,6</b>	<b>n/a</b>

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

En millions d'euros	S1 2020	S1 2021
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées</b>	<b>185,7</b>	<b>439,3</b>
Effet des variations de périmètre	0,7	—
Effet change	(3,8)	—
Effet non-récurrent lié au cuivre	6,9	(44,3)
Amortissement des actifs incorporels	6,6	3,1
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>196,2</b>	<b>398,2</b>

## Résultat net récurrent

En millions d'euros	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Résultat net publié</b>	<b>(439,8)</b>	<b>270,6</b>	<b>n.a.</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	6,9	(44,3)	
Autres produits & charges	482,5	4,2	
Charge financière	—	5,1	
Charge fiscale	32,9	6,0	
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>82,5</b>	<b>241,7</b>	<b>+192,9 %</b>

## Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	S1 2020	S1 2021	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 045,6</b>	<b>7 057,8</b>	<b>+16,7 %</b>
Europe	3 331,3	4 122,9	+23,8 %
Amérique du Nord	2 182,8	2 296,2	+5,2 %
Asie-Pacifique	531,5	638,7	+20,2 %
<b>Marge brute</b>	<b>1 479,6</b>	<b>1 850,7</b>	<b>+25,1 %</b>
Europe	886,4	1 151,5	+29,9 %
Amérique du Nord	500,0	588,7	+17,7 %
Asie-Pacifique	93,2	110,6	+18,7 %
<b>EBITA</b>	<b>192,3</b>	<b>442,4</b>	<b>+130,0 %</b>
Europe	127,8	307,1	+140,2 %
Amérique du Nord	69,6	158,5	+127,8 %
Asie-Pacifique	4,4	5,4	+22,2 %
Autre	(9,5)	(28,5)	(200,3 %)

Bilan consolidé<sup>1</sup>

Actifs (données publiées M€)	31 décembre 2020	30 juin 2021
Goodwill	3 192,2	3 268,6
Immobilisations incorporelles	997,5	1 025,8
Immobilisations corporelles	253,3	246,2
Droit d'utilisation des actifs	895,5	922,7
Actifs financiers non-courants	41,3	41,7
Actifs d'impôts différés	29,7	33,2
<b>Actifs non-courants</b>	<b>5 409,5</b>	<b>5 538,3</b>
Stocks	1 511,1	1 797,2
Créances clients	1 899,7	2 356,7
Autres actifs	453,7	485,6
Actifs destinés à être cédés	3,7	1,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	685,4	487,7
<b>Actifs courants</b>	<b>4 553,7</b>	<b>5 128,3</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>9 963,2</b>	<b>10 666,5</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2020	30 juin 2021
<b>Capitaux propres</b>	<b>3 794,8</b>	<b>4 068,2</b>
Dettes financières (part à long-terme)	1 915,2	1 846,2
Obligations locatives non courantes	837,0	860,0
Passifs d'impôts différés	184,1	215,8
Autres passifs non-courants	367,5	296,3
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>3 303,9</b>	<b>3 218,4</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	117,0	169,5
Obligations locatives courantes	168,7	175,3
Dettes fournisseurs	1 807,3	2 182,1
Autres dettes	758,0	849,2
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	13,6	3,7
<b>Total des passifs courants</b>	<b>2 864,5</b>	<b>3 379,9</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 168,4</b>	<b>6 598,3</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>9 963,2</b>	<b>10 666,5</b>

<sup>1</sup> Incluant :

- ⊕ des dérivés de couverture de juste valeur de (18,7)M€ au 30 juin 2020 et de (4,6)M€ au 30 juin 2021,
- ⊕ des intérêts courus à recevoir pour (1,0)M€ au 30 juin 2020 et pour (0,5)M€ au 30 juin 2021.

## Evolution de l'endettement net

Données publiées (M€)	S1 2020	S1 2021
<b>EBITDA</b>	<b>333,8</b>	<b>588,2</b>
Remboursement des obligations locatives	(106,1)	(111,8)
<b>EBITDAaL</b>	<b>227,7</b>	<b>476,4</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(15,6)	(12,2)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>212,1</b>	<b>464,3</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	17,8	(299,1)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(53,1)	(48,8)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(53,4)	(45,5)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	1,7	3,9
<b>Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts</b>	<b>176,8</b>	<b>116,3</b>
<i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i>	<b>77,7 %</b>	<b>24,4 %</b>
Intérêts payés (nets)	(35,3)	(28,5)
Impôts payés	(24,9)	(57,1)
<b>Flux net de trésorerie après intérêts et impôts</b>	<b>116,6</b>	<b>30,7</b>
Investissements financiers (nets)	148,1	(72,2)
Dividendes payés	—	(139,6)
Variation des capitaux propres	(1,1)	2,9
Autres	(3,1)	(8,2)
Effet de la variation des taux de change	(4,9)	(1,8)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>255,6</b>	<b>(188,1)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>1 945,9</b>	<b>1 334,9</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>1 690,3</b>	<b>1 523,0</b>

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

- de 9,0M€ au S1 2021 contre 7,3M€ au S1 2020.

## Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2020	30 juin 2021
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,0 %</b>	<b>13,1 %</b>
<i>en nombre de jours</i>	62,4	57,1
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>15,0 %</b>	<b>17,1 %</b>
<i>en nombre de jours</i>	49,8	48,3
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,1 %</b>	<b>15,8 %</b>
<i>en nombre de jours</i>	66,0	58,1
<b>BFR opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,8 %</b>	<b>14,4 %</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>11,6 %</b>	<b>12,1 %</b>

## Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période)	30 juin 2020	31 décembre 2020	30 juin 2021	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>12 613</b>	<b>14 447</b>	<b>14 734</b>	<b>+16,8 %</b>
USA	5 024	5 357	5 349	+6,5 %
Canada	1 775	1 968	2 015	+13,5 %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>6 799</b>	<b>7 325</b>	<b>7 364</b>	<b>+8,3 %</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 466</b>	<b>2 432</b>	<b>2 446</b>	<b>(0,8 %)</b>
<b>Autre</b>	<b>130</b>	<b>179</b>	<b>187</b>	<b>+43,8 %</b>
<b>Groupe</b>	<b>22 008</b>	<b>24 383</b>	<b>24 730</b>	<b>+12,4 %</b>

Agences	30 juin 2020	31 décembre 2020	30 juin 2021	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>1 100</b>	<b>1 097</b>	<b>1 098</b>	<b>(0,2 %)</b>
USA	383	382	378	(1,3 %)
Canada	194	191	191	(1,5 %)
<b>Amérique du Nord</b>	<b>577</b>	<b>573</b>	<b>569</b>	<b>(1,4 %)</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>240</b>	<b>239</b>	<b>238</b>	<b>(0,8 %)</b>
<b>Groupe</b>	<b>1 917</b>	<b>1 909</b>	<b>1 905</b>	<b>(0,6 %)</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 €	=	1,19	USD
1 €	=	1,49	CAD
1 €	=	1,57	AUD
1 €	=	0,86	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2020 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2021 :

	T1 réel	T2 réel	T3e	T4e	Année est
<b>Effet périmètre au niveau Groupe</b>	<b>(24,1)</b>	<b>3,9</b>	<b>3,3</b>	<b>2,2</b>	<b>(14,7)</b>
en % des ventes 2020	(0,7)%	0,1 %	0,1 %	0,1 %	(0,1)%
<b>Effet change au niveau Groupe</b>	<b>(73,4)</b>	<b>(40,8)</b>	<b>24,8</b>	<b>42,3</b>	<b>(47,1)</b>
en % des ventes 2020	(2,3)%	(1,4)%	0,8 %	1,2 %	(0,4)%
<b>Effet calendaire au niveau Groupe</b>	<b>(2,1)%</b>	<b>1,6 %</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>0,5 %</b>	<b>(0,1)%</b>
Europe	(1,6)%	2,9 %	(0,1)%	0,2 %	0,1 %
USA	(3,2) %	0,3 %	— %	1,5 %	(0,4) %
Canada	(1,7) %	0,1 %	— %	— %	(0,4) %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>(2,9)%</b>	<b>0,3 %</b>	<b>— %</b>	<b>1,1 %</b>	<b>(0,4)%</b>
Asie	(0,3) %	0,2 %	(0,1) %	— %	— %
Pacifique	(1,6) %	(0,4) %	0,1 %	(0,1) %	(0,5) %
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>— %</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>(0,3)%</b>

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année	€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2019	6 219	6 129	5 829	5 916	6 020	2019	5 476	5 454	5 243	5 343	5 377
2020	5 651	5 389	6 513	7 192	6 197	2020	5 124	4 889	5 574	6 027	5 410
<b>2021</b>	<b>8 492</b>	<b>9 691</b>				<b>2021</b>	<b>7 052</b>	<b>8 048</b>			
2019 vs. 2018	-11%	-11%	-5%	-4%	-8%	2019 vs. 2018	-4%	-6%	-1%	-1%	-3%
2020 vs. 2019	-9%	-12%	+12%	+22%	+3%	2020 vs. 2019	-6%	-10%	+6%	+13%	+1%
<b>2021 vs. 2020</b>	<b>+50%</b>	<b>+80%</b>				<b>2021 vs. 2020</b>	<b>+38%</b>	<b>65%</b>			

**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 11 mars 2021 sous le n° D.21-0111 et son amendement enregistré auprès de l'AMF le 29 mars 2021 sous le n° D.21-0111-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 11 mars 2021 sous le n° D.21-0111 son amendement enregistré auprès de l'AMF le 29 mars 2021 sous le n° D. D.21-0111-A01 ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2020, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).*