

**RESULTATS DU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2019**  
**PROGRESSION DES VENTES DE 2,4% AU T2 2019 A NOMBRE DE JOURS CONSTANT**  
**EBITA AJUSTÉ EN HAUSSE DE 2,0% AU S1 2019, EN LIGNE AVEC NOS ANTICIPATIONS**  
**CONFIRMATION DES OBJECTIFS 2019**

→ **VENTES DE 3 484 Mds€ AU T2**

- En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de 2,4% dont :
  - Europe : -0,9%, ou en progression de 1,7% ajustées des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne
  - Amérique du Nord : +6,8%, soutenues par les projets aux États-Unis et au Canada
  - Asie-Pacifique : +3,4%, ou en progression de +4,5% retraitées de l'impact de la cession en Australie
- En données comparables et à nombre de jours courant, les ventes sont en hausse de 1,8%, incluant un effet calendaire de -0,6% et un effet cuivre de -0,2%
- En données publiées, les ventes progressent de 3,3%, incluant des effets de change (+1,8%) et de périmètre (-0,3%)

→ **EBITA AJUSTÉ EN PROGRESSION DE 2,0% AU S1 19 MALGRÉ UN EFFET CALENDRAIRE DÉFAVORABLE, QUI S'INVERSERA AU S2**

→ **RÉSULTAT NET EN PROGRESSION DE 70,6% AU S1 19 ET RÉSULTAT NET RÉCURRENT EN HAUSSE DE 9,6%**

→ **OBJECTIFS ANNUELS CONFIRMÉS**

Chiffres clés <sup>1</sup>	T2 2019	Variation	S1 2019	Variation <sup>3</sup>
<b>Ventes</b>	<b>3 484,4M€</b>		<b>6 799,5M€</b>	
En données publiées		+3,3%		+3,7%
En données comparables et à nombre de jours courant		+1,8%		+1,9%
En données comparables et à nombre de jours constant		+2,4%		+2,7%
<b>EBITA ajusté<sup>2</sup></b>			<b>319,2M€</b>	<b>+2,0%</b>
En pourcentage des ventes			4,7%	
Variation en points de base <sup>2</sup>			+0 bps	
<b>EBITA publié</b>			<b>319,6M€</b>	<b>+5,3%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>			<b>290,1M€</b>	<b>+23,9%</b>
<b>Résultat net</b>			<b>163,9M€</b>	<b>+70,6%</b>
<b>Résultat net récurrent</b>			<b>167,7M€</b>	<b>+9,6%</b>
<b>FCF avant intérêts et impôts</b>			<b>(17,3)M€</b>	<b>(32,9)M€</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>			<b>2 172,6M€</b>	<b>Hausse de 3,8%</b>

<sup>1</sup> Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ; <sup>2</sup> A périmètre et taux de change constant et en excluant (i) l'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et (ii) l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre <sup>3</sup> S1 2018 retraité des impacts IFRS 16

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

« Je suis satisfait de la solide performance semestrielle de Rexel, avec la poursuite de la croissance organique des ventes dans la majorité de nos marchés clés et une amélioration de notre rentabilité, en ligne avec nos anticipations. Ceci marque le 11<sup>ème</sup> trimestre consécutif de croissance organique des ventes, démontrant que Rexel a renoué avec une croissance durable.

Durant ce semestre, Rexel a prouvé sa capacité à s'ajuster rapidement pour faire face à des vents contraires, tant sur le plan macro-économique que sur certains marchés spécifiques.

Cette flexibilité opérationnelle accrue me donne confiance dans notre capacité à atteindre nos objectifs 2019, grâce notamment à notre focalisation sur l'amélioration de notre levier opérationnel et à la poursuite de notre transformation numérique ».

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2019

- ▶ Les états financiers, au 30 juin 2019, ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 29 juillet 2019. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.
- ▶ Les états financiers au 30 juin 2018 ont été retraités des effets des changements de principes comptables consécutivement à l'adoption de la norme IFRS 16 « Locations » : les effets de l'adoption d'IFRS 16 et les chiffres retraités pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 sont présentés dans la note 3.2.1.1 des états financiers consolidés intérimaires résumés au 30 juin 2019.
- ▶ Les termes suivants : EBITA publié, EBITA ajusté, EBITDA, Résultat net récurrent, Free cash-flow ou Flux net de trésorerie disponible et Endettement financier net sont définis dans la section « Glossaire » de ce document.
- ▶ Sauf mention contraire, tous les commentaires sont faits en base comparable et ajustée et, pour ce qui concerne le chiffre d'affaires, à nombre de jours constant.

### VENTES

**Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes ont enregistré une hausse de 3,3% en données publiées et une hausse de 2,4% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant une bonne dynamique de la tendance des ventes aux Etats-Unis, en Chine et dans nos pays clés européens**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 3 484,4M€, en hausse de 3,3% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 61,9M€ (soit +1,8% des ventes du T2 2018), principalement lié à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 11,2M€ (soit -0,3% des ventes du T2 2018), résultant des récentes cessions en Chine ;
- Un effet calendaire négatif de 0,6 points.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 2,4%, incluant un effet négatif lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (-0,2% au T2 19 vs +0,7% au T2 18)

Au 1<sup>er</sup> semestre, Rexel a enregistré des ventes de 6 799,5M€, en hausse de 3,7% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de 2,7%, incluant un effet défavorable de 0,3% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

La hausse de 3,7% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 138,0M€ (+2,1% des ventes du S1 2018), principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 23,3M€ (-0,4% des ventes du S1 2018), résultant des cessions réalisées en 2018 en Chine ;
- Un effet calendaire négatif de 0,8 points.

**Europe (52% des ventes du Groupe) : -0,9% au T2 et -0,2% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe ont diminué de 1,5% en données publiées, avec des effets non-matériels de change et de périmètre. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont baissé de 0,9% (ou +1.7% retraitées des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne).

- Les ventes en **France** (38% des ventes de la région) ont progressé de 2,6%, malgré un effet de base défavorable, portées par une demande bien orientée dans nos métiers de projets, de résidentiel et de spécialités (HVAC) ;
- Les ventes en **Scandinavie** (13% des ventes de la région) ont enregistré une croissance de 1,7%, avec une bonne dynamique en Suède, en hausse de 5,0% portée par les grands installateurs qui ont plus

que compensé la baisse d'activité dans le marché résidentiel. La Norvège est en baisse de 3,5% et la Finlande reste stable ;

- Le **Benelux** (11% des ventes de la région) a affiché une croissance solide de 12,1%, avec une bonne dynamique en Belgique, en hausse de +10,3% grâce notamment à la progression des ventes d'équipements photovoltaïques (contribution de 2,0%) et l'acquisition, en juillet 2018, d'une agence dans la région de Courtrai (contribution de 2,3%). Les Pays-Bas progressent de 14,6% ;
- Au **Royaume-Uni** (10% des ventes de la région) les ventes ont diminué de 8,2%, en raison d'une sélectivité des affaires plus importante (impact de -7,6%) ainsi qu'à la fermeture d'agences (-2,4% de contribution – 30 fermetures d'agences dont 13 en 2019) ;
- Les ventes en **Allemagne** (9% des ventes de la région) sont en baisse de 21,7%, en raison de la transformation initiée dans le pays afin de recentrer les ventes sur des activités rentables (segment industriel au niveau national et installateurs dans le sud du pays). Retraitées des 17 fermetures d'agences, les ventes sont globalement stables ;
- En **Suisse** (6% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 1,6% dans un environnement qui demeure concurrentiel.

### Amérique du Nord (39% des ventes du Groupe) : +6,8% au T2 et 7,6% 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 12,1% en données publiées, intégrant un effet de change positif de 63,8 M€ (principalement dû à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de 6,8%, tirées par les Etats-Unis et le Canada.

- Aux **États-Unis** (79% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 7,0%, malgré un effet de base plus difficile, confirmant notre capacité à capter la croissance du marché et à gagner des parts de marché dans des régions spécifiques.
  - Au cours du trimestre, les marchés résidentiels et commerciaux progressent entre 7% et 9%
  - L'activité industrielle ralentit à cause d'une moindre demande et d'un effet de base plus difficile
  - Une contribution positive des investissements passés en ressources humaines, en ouvertures d'agences et en renouvellement des agences existantes
    - Investissements en ressources humaines : +5% comparé à l'année dernière
    - Investissements en ouvertures d'agences :
      - ▶ 54 nouvelles agences/comptoirs depuis 2017, incluant 6 ouvertures au S1 2019 contribuant pour 1,0% à la croissance des ventes ;
    - 29% du réseau existant a été rafraîchi depuis 2016
- Au **Canada** (21% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de 6,3% en données comparables et à nombre de jours constant, principalement tirées par une forte demande des industriels et grâce aux initiatives dans notre métier de proximité (harmonisation de notre plan d'offre « cœur de métier » à travers le pays).

### Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : +3,4% au T2 et +0,8% 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 2,2% en données publiées, incluant un effet de périmètre négatif de 11,2M€ résultant de la cession de nos activités en Chine, et un effet de change négatif de 2,3M€ en raison de la dépréciation du dollar australien face à l'euro. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 3,4% (ou de +4,5% retraitées de l'impact de la cession d'une partie de notre activité industrielle en Australie en fin avril 2018)

- Dans le Pacifique (50% des ventes de la région), les ventes sont stables en données comparables et à nombre de jours constant. En Australie (81% du Pacifique), les ventes ont reculé de 0,5% mais sont en hausse de 2,1% retraitées de la cession d'actif, surperformant le marché. Alors que les marchés résidentiel et commerciaux ralentissent, notre activité bénéficie de la demande en infrastructures et du secteur minier (investissements et maintenance).
- En Asie (50% des ventes de la région), les ventes progressent de 7,0% :
  - En **Chine** (85% de l'Asie), les ventes ont progressé de 10,1% tirées par un contrat important (10,6M€) qui a contribué positivement aux ventes depuis le début de l'année. Le recentrage sur des marchés porteurs est en cours et montre des signes positifs ;
  - Le **Moyen-Orient** est en baisse de 41,3% à cause d'un projet important qui avait profité au T2 2018 (+6,7M€).

## PROFITABILITÉ

### Marge d'EBITA ajusté de 4,7% au S1 2019, stable comparée au S1 2018

Au 1<sup>er</sup> semestre, la marge brute est en hausse de 11 points de base par rapport à l'année précédente, s'établissant à 25,0% des ventes et les opex (y compris amortissements) ont représenté 20,3% des ventes, soit une détérioration de 11 points de base d'une année sur l'autre.

- En **Europe**, la marge brute s'est établie à 27,4% des ventes, en hausse de 32 points de base par rapport à l'année précédente, grâce à la France ainsi qu'à la réorganisation en Allemagne. Durant le semestre, nos frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) se sont détériorés de 23 points de base s'élevant à 21,4% des ventes, en raison notamment des investissements et de l'inflation des coûts, qui sera neutralisée par des gains de productivité.
- En **Amérique du Nord**, la marge brute s'est établie à 23,1% des ventes. Cela a représenté une amélioration de 4 points de base par rapport à l'année précédente, grâce notamment à nos initiatives passées et à l'amélioration de notre service, partiellement neutralisé par un décalage pour répercuter dans les prix les hausses de tarifs douaniers. Les opex (amortissements inclus) se sont légèrement améliorés (+4 points de base) à 19,0% des ventes avec un effet volume favorable en partie neutralisé par l'inflation des salaires et des coûts de transport ainsi qu'aux investissements en ressources humaines.
- En **Asie-Pacifique**, la marge brute s'est établie à 18,3% des ventes, une détérioration de 29 points de base par rapport à l'année précédente, et les opex (amortissements inclus) se sont également détériorés de 41 points de base, s'expliquant notamment par la cession de notre activité Rockwell en Australie en avril 2018. Les opex ont également été impactés par l'inflation des salaires en Chine et en Inde.
- Au niveau de la  **Holding**, les opex s'élèvent à 12,9 millions d'euros, contre 13,0 millions d'euros il y a un an, principalement en raison des investissements additionnels en IT et en digital compensés par une baisse des coûts de siège.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 319,2M€, en hausse de 2,0% au premier semestre 2019.

La marge d'EBITA ajusté s'est stabilisée à 4,7% du chiffre d'affaires, reflétant :

- une amélioration de 9 bps de la marge d'EBITA ajusté en Europe à 5,9% des ventes,
- une marge d'EBITA ajusté en hausse de 8 bps en Amérique du Nord à 4,1% des ventes et,
- une contraction de 69 bps de la marge d'EBITA ajusté en Asie-Pacifique à 1,7% des ventes.

Au S1 19, l'EBITA publié s'est élevé à 319,6M€ (incluant un effet non récurrent du cuivre positif de 0,4M€), en hausse de 5,3% d'une année sur l'autre.

## RÉSULTAT NET

**Résultat net à 163,9M€ au S1 2019, en hausse de 70,6%**

**Résultat net récurrent en hausse de 9,6% à 167,7M€ au S1 2019**

Le bénéfice d'exploitation au 1<sup>er</sup> semestre s'est établi à 290,1M€, contre 234,1M€ au S1 2018.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 7,1M€ (contre 8,3M€ au S1 2018) ;
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 22,4M€ (contre une charge nette de 61,1M€ au S1 2018). Ils comprenaient 13,5M€ de coûts de restructuration (contre 59,0M€ au S1 2018). Les autres produits et charges comprenaient également une charge de 9,3M€ dû à la dépréciation des immobilisations incorporelles en Finlande.

Les charges financières nettes au 1<sup>er</sup> semestre se sont élevées à 93,6M€ (contre 72,5M€ au S1 2018).

Retraitées de frais exceptionnels de 20,8M€ (dont 16,9M€ de primes de remboursement comptabilisés au premier semestre) liés au coût de remboursement anticipé de l'obligation de 650M€ remboursables en 2023, les charges financières sont stables avec un taux d'intérêt effectif inchangé de 2,81% (vs 2,84% au 1<sup>er</sup> semestre 2018).

L'impôt sur le résultat a représenté une charge de 32,6M€ au S1 2019 (contre 65,5M€ au S1 2018 retraité de l'impact d'IFRS 16), reflétant une baisse du taux d'impôt (16,6% vs 40,5% au S1 2018) principalement dû à la reprise de provision d'impôts de 29,5M€.

Le résultat net du 1<sup>er</sup> semestre a augmenté de 70,6% à 163,9M€ (contre 96,1M€ au S1 2018).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 167,7M€ au S1 2019, en hausse de 9,6% par rapport à l'année précédente (voir annexe 3).

## STRUCTURE FINANCIERE

**Free cash-flow avant intérêts et impôts négatif de 17,3M€ au S1 2019**

**Le ratio d'endettement s'élève à 2,86x au 30 juin 2019**

Au 1<sup>er</sup> semestre, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux négatif de 17,3M€ (contre un flux positif de 15,6M€ au S1 2018). Ce flux net comprenait :

- Une hausse des dépenses de la trésorerie (28,7M€ vs 18,8M€ au S1 2018) avec la mise en œuvre des plans de restructuration en Allemagne et en Espagne
- Un flux négatif de 270,5M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de 249,1M€ au S1 2018) principalement liée aux règlements fournisseurs.
- Une hausse des dépenses d'investissement (53,5M€ vs 30,2M€ au S1 2018) en raison de la cession de l'activité industrielle Rockwell en Australie qui avait bénéficié au S1 2018. Les dépenses brutes d'investissement se sont élevées à 55,9M€ au S1 2019 contre 48,5M€ au S1 2018 ;

Au 30 juin 2019, la dette nette s'est établie à 2 172,6M€, en hausse de 3,8% par rapport à l'année précédente (elle était de 2 093,7M€ au 30 juin 2018).

Elle prenait en compte :

- 44,4M€ de frais financiers nets versés sur le semestre (contre 41,3M€ au S1 2018),
- 62,5M€ d'impôt sur le revenu versé sur le semestre contre 24,0M€ au S1 2018, qui avait bénéficié du remboursement de 2017 provenant du surplus d'acompte payé en France (22M€) ainsi que du remboursement de 8M€ suite à la décision relative à la taxe de 3% sur les dividendes
- 20,8M€ de coûts relatifs au refinancement anticipé de l'obligation 2023 de 650M€
- 8,4M€ d'effets de change défavorables sur le semestre (contre un effet négatif de 9,7M€ au S1 2018)

Au 30 juin 2019, le ratio d'endettement (dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit Senior, s'est établi à 2,86x vs 2,91x au 30 juin 2018

## MODIFICATION DE REPORTING

AU S1 2019, et pour la première fois, Rexel a appliqué les normes comptables IFRS 16, avec les chiffres comparables du S1 2018.

En année pleine, les impacts sur nos chiffres de 2018 sont les suivants :

- Hausse des « obligations locatives » de 933M€ au Bilan
- Hausse de la marge d'EBITDA de 147 points de base
- Hausse de la marge d'EBITA de 24 points de base
- Baisse du Free cash-flow avant intérêts et impôts de 6M€
- Baisse de 11M€ du revenu net récurrent.

Cette évolution n'affectera pas la flexibilité financière de Rexel car le calcul du ratio d'endettement, selon RCFA, ne tiendra pas compte de la norme IFRS 16.

## PERSPECTIVES

Nous nous adaptons pour devenir un acteur plus agile et faire face à un environnement plus volatile. L'objectif de Rexel est désormais de porter son attention sur l'amélioration de son levier opérationnel tout en continuant sa transformation digitale. Combinée à un effet calendaire positif au second semestre, cette focalisation nous met sur la bonne voie pour atteindre nos objectifs annuels.

**Conformément à notre ambition à moyen-terme, et en prenant l'hypothèse d'un environnement macroéconomique globalement inchangé, nous visons pour 2019, à périmètre et taux de change comparables :**

- **une croissance des ventes à nombre de jours constant comprise entre 2% et 4%, hors effet défavorable de 1% provenant des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne ;**
- **une croissance de l'EBITA<sup>1</sup> ajusté comprise entre 5% et 7% ;**
- **la poursuite de l'amélioration du ratio d'endettement (dette nette / EBITDA<sup>2</sup>).**

<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. A périmètre comparable et change moyen 2018, nous estimons un impact de +€1 million sur notre EBITA ajusté 2019.

<sup>2</sup> Calculé selon les termes du contrat de crédit Senior

**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**

17 octobre 2019

Résultats des ventes du 3<sup>ème</sup> trimestre**INFORMATION FINANCIERE**

Le rapport financier au 30 juin 2019, 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 26 pays, à travers un réseau de près de 2 000 agences, Rexel compte près de 27 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,37 milliards d'euros en 2018.

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, STOXX® Global ESG Leaders, Ethibel Sustainability Index Excellence Europe, Euronext Vigeo Eiris Eurozone 120 Index et du Dow Jones Sustainability Index Europe, 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

[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 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.

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

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

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

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

T2	Amérique du			Groupe
	Europe	Nord	Asie-Pacifique	
<b>Ventes publiées 2018</b>	<b>1 858,6</b>	<b>1 205,0</b>	<b>310,0</b>	<b>3 373,6</b>
+/- effet de change net	0,0%	5,3%	-0,7%	1,8%
+/- Effet de périmètre net	0,0%	0,0%	-3,6%	-0,3%
<b>= Ventes comparables 2018</b>	<b>1 859,0</b>	<b>1 268,7</b>	<b>296,5</b>	<b>3 424,2</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>-1,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,8%</b>
Organique constant hors effet cuivre	-0,8%	7,3%	2,9%	2,6%
Effet cuivre	-0,1%	-0,5%	0,5%	-0,2%
<b>Organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre</b>	<b>-0,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>3,4%</b>	<b>2,4%</b>
Effet calendaire	-0,6%	-0,4%	-1,1%	-0,6%
<b>= Ventes publiées 2019</b>	<b>1 830,9</b>	<b>1 350,4</b>	<b>303,2</b>	<b>3 484,4</b>
Variation	-1,5%	12,1%	-2,2%	3,3%

S1	Amérique du			Groupe
	Europe	Nord	Asie-Pacifique	
<b>Ventes publiées 2018</b>	<b>3 681,0</b>	<b>2 280,6</b>	<b>594,1</b>	<b>6 555,8</b>
+/- effet de change net	0,0%	6,1%	-0,2%	2,1%
+/- Effet de périmètre net	0,0%	0,0%	-3,9%	-0,4%
<b>= Ventes comparables 2018</b>	<b>3 680,9</b>	<b>2 420,3</b>	<b>569,3</b>	<b>6 670,4</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>-1,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,9%</b>
Organique constant hors effet cuivre	0,0%	8,2%	0,4%	3,0%
Effet cuivre	-0,3%	-0,6%	0,4%	-0,3%
<b>Organique à nombre de jours constant</b>	<b>-0,2%</b>	<b>7,6%</b>	<b>0,8%</b>	<b>2,7%</b>
Effet calendaire	-0,8%	-0,8%	-0,5%	-0,8%
<b>= Ventes publiées 2019</b>	<b>3 644,9</b>	<b>2 583,7</b>	<b>570,9</b>	<b>6 799,5</b>
Variation	-1,0%	13,3%	-3,9%	3,7%

**TABLE DE CORRESPONDANCE DE L'EBITA :**
**DE L'EBITA AJUSTE S1 18, COMME PUBLIE, AU S1 18 SUR UNE BASE COMPARABLE**

	EBITA ajusté 2018	Effet cuivre 2018	EBITA publié 2018	Impacts IFRS 16	Impact taux de change 2019	Impact périmètre 2019	Effet cuivre 2018 à taux de change 2019	EBITA ajusté comparable 2018
Rexel Groupe	288,2	-1,3	287,0	16,5	5,8	2,6	1,3	313,1

**EBITA AJUSTE DU S1 18 AU S1 19**

	EBITA ajusté comparable 2018	Croissance organique	EBITA ajusté 2019	Impact cuivre 2019	EBITA publié 2019
Rexel Groupe	313,1	6,1	319,2	0,4	319,6

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

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

En données comparables (M€)	S1 2018	S1 2019
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	(1,3)	0,4

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 424,2	<b>3 484,4</b>	<b>+1,8%</b>	6 670,4	<b>6 799,5</b>	<b>+1,9%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+2,4%</b>			<b>+2,7%</b>
<b>Marge brute</b>				1 659,2	<b>1 698,6</b>	<b>+2,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				24,9%	25,0%	11 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 346,1)	(1 379,4)	+2,5%
<b>EBITA</b>				313,1	<b>319,2</b>	<b>+2,0%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				4,7%	4,7%	0 bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>				27 011	<b>26 731</b>	<b>-1,0%</b>

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 859,0	<b>1 830,9</b>	<b>-1,5%</b>	3 680,9	<b>3 644,9</b>	<b>-1,0%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-0,9%</b>			<b>-0,2%</b>
France	679,9	<b>697,4</b>	+2,6%	1 363,4	<b>1 388,6</b>	+1,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+2,6%			+2,7%
Royaume-Uni	199,8	<b>180,4</b>	-9,7%	413,1	<b>377,6</b>	-8,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-8,2%			-7,8%
Allemagne	200,4	<b>155,9</b>	-22,2%	404,3	<b>319,3</b>	-21,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-21,7%			-20,8%
Scandinavie	241,5	<b>241,1</b>	-0,2%	457,3	<b>472,4</b>	+3,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,7%			+4,1%
<b>Marge brute</b>				996,3	<b>998,4</b>	<b>+0,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				27,1%	27,4%	32 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(780,8)	(781,6)	+0,1%
<b>EBITA</b>				215,5	<b>216,8</b>	<b>+0,6%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,9%	5,9%	9 bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>				15 898	<b>15 257</b>	<b>-4,0%</b>

**AMERIQUE DU NORD**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 268,7	<b>1 350,4</b>	<b>+6,4%</b>	2 420,3	<b>2 583,7</b>	<b>+6,8%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+6,8%</b>			<b>+7,6%</b>
Etats-Unis	1 002,8	<b>1 071,9</b>	+6,9%	1 918,5	<b>2 061,6</b>	+7,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,0%			+8,3%
Canada	266,0	<b>278,5</b>	+4,7%	501,7	<b>522,2</b>	+4,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+6,3%			+4,9%
<b>Marge brute</b>				556,9	<b>595,6</b>	<b>+6,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				23,0%	23,1%	4 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(460,2)	(490,2)	+6,5%
<b>EBITA</b>				96,7	<b>105,3</b>	<b>+8,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				4,0%	4,1%	8 bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>				8 432	<b>8 803</b>	<b>4,4%</b>

**ASIE-PACIFIQUE**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	296,5	<b>303,2</b>	<b>+2,3%</b>	569,3	<b>570,9</b>	<b>+0,3%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+3,4%</b>			<b>+0,8%</b>
Chine	116,0	<b>127,7</b>	+10,1%	215,2	<b>235,1</b>	+9,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+10,1%			+9,2%
Australie	125,7	<b>123,1</b>	-2,1%	248,2	<b>238,7</b>	-3,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,5%			-3,2%
Nouvelle-Zélande	29,6	<b>29,7</b>	+0,2%	55,4	<b>55,5</b>	+0,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,8%			+1,2%
<b>Marge brute</b>				106,0	<b>104,6</b>	<b>-1,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				18,6%	18,3%	-29 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(92,1)	(94,7)	+2,8%
<b>EBITA</b>				13,9	<b>9,9</b>	<b>-28,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				2,4%	1,7%	-69 bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>				2 518	<b>2 513</b>	<b>-0,2%</b>

## Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

## COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 555,8</b>	<b>6 799,5</b>	<b>3,7%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>1 626,9</b>	<b>1 699,1</b>	<b>4,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,8%	25,0%	
Frais administratifs et commerciaux	(1 193,4)	(1 240,2)	3,9%
<b>EBITDA</b>	<b>433,4</b>	<b>458,8</b>	<b>5,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,6%	6,7%	
Amortissement	(130,0)	(139,3)	
<b>EBITA</b>	<b>303,4</b>	<b>319,6</b>	<b>5,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,6%	4,7%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(8,3)	(7,1)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>295,1</b>	<b>312,5</b>	<b>5,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,5%	4,6%	
Autres produits et charges	(61,1)	(22,4)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>234,1</b>	<b>290,1</b>	<b>23,9%</b>
Charges financières nettes	(72,5)	(93,6)	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>161,6</b>	<b>196,5</b>	<b>21,6%</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(65,5)	(32,6)	
<b>Résultat net</b>	<b>96,1</b>	<b>163,9</b>	<b>70,6%</b>

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

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées</b>	<b>295,1</b>	<b>312,5</b>
Effet des variations de périmètre	2,6	-
Effet change	5,8	-
Effet non-récurrent lié au cuivre	1,3	(0,4)
Amortissement des actifs incorporels	8,3	7,1
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>313,1</b>	<b>319,2</b>

## RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Résultat net publié</b>	<b>100,8</b>	<b>163,9</b>	<b>+62,6%</b>
Retraitement IFRS16	(4,7)	-	
<b>Résultat net publié proforma</b>	<b>96,1</b>	<b>163,9</b>	<b>+70,6%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	1,3	(0,4)	
Autres produits & charges	61,1	22,4	
Charge financière	1,1	20,8	
Charge fiscale	(6,4)	(39,0)	
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>153,1</b>	<b>167,7</b>	<b>+9,6%</b>

**CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE**

Données publiées (M€)	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 373,6</b>	<b>3 484,4</b>	<b>+3,3%</b>	<b>6 555,8</b>	<b>6 799,5</b>	<b>+3,7%</b>
Europe	1 858,6	1 830,9	-1,5%	3 681,0	3 644,9	-1,0%
Amérique du Nord	1 205,0	1 350,4	+12,1%	2 280,6	2 583,7	+13,3%
Asie-Pacifique	310,0	303,2	-2,2%	594,1	570,9	-3,9%
<b>Marge brute</b>				<b>1 626,9</b>	<b>1 699,1</b>	<b>+4,4%</b>
Europe				994,7	999,9	+0,5%
Amérique du Nord				524,5	594,6	+13,4%
Asie-Pacifique				107,7	104,6	-2,8%
<b>EBITA</b>				<b>303,4</b>	<b>319,6</b>	<b>+5,3%</b>
Europe				214,0	218,2	+2,0%
Amérique du Nord				91,1	104,3	+14,5%
Asie-Pacifique				11,3	9,9	-12,2%
Autre				(13,0)	(12,9)	0,9%

**BILAN CONSOLIDE<sup>1</sup>**

Actifs (données publiées M€)	31 Décembre 2018	30 Juin 2019
Goodwill	3 871,1	3 899,7
Immobilisations incorporelles	1 037,9	1 027,3
Immobilisations corporelles	266,6	266,8
Droit d'utilisation des actifs	835,4	843,9
Actifs financiers non-courants	42,6	52,7
Actifs d'impôts différés	88,1	100,4
<b>Actifs non-courants</b>	<b>6 141,6</b>	<b>6 190,8</b>
Stocks	1 674,2	1 742,5
Créances clients	2 091,5	2 292,6
Autres actifs	520,6	509,3
Actifs destinés à être cédés	42,5	2,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	544,9	438,4
<b>Actifs courants</b>	<b>4 873,7</b>	<b>4 985,1</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>11 015,3</b>	<b>11 175,9</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 Décembre 2018	30 Juin 2019
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 144,9</b>	<b>4 154,0</b>
Dettes financières (part à long-terme)	1 925,0	1 757,9
Obligations locatives non courantes	785,7	789,4
Passifs d'impôts différés	208,1	195,8
Autres passifs non-courants	320,6	354,2
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>3 239,4</b>	<b>3 097,4</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	649,4	880,0
Obligations locatives courantes	162,7	165,3
Dettes fournisseurs	2 024,1	2 083,3
Autres dettes	755,8	795,6
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	38,9	0,4
<b>Total des passifs courants</b>	<b>3 631,0</b>	<b>3 924,5</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 870,4</b>	<b>7 021,9</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>11 015,3</b>	<b>11 175,9</b>

<sup>1</sup> Incluant :

- des dérivés de couverture de juste valeur de (10,2)M€ au 30 juin 2018 et de (24,5)M€ au 30 juin 2019,
- des intérêts courus à recevoir pour (1,3)M€ au 30 juin 2018 et pour (2,5)M€ au 30 juin 2019.

**EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET**

Données publiées (M€)	S1 2018	S1 2019
<b>EBITDA</b>	<b>433,4</b>	<b>458,8</b>
Remboursement des obligations locatives	(104,3)	(110,5)
Autres produits et charges opérationnels <sup>(1)</sup>	(34,3)	(41,6)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>294,9</b>	<b>306,7</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(249,1)	(270,5)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(30,2)	(53,5)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(48,5)	(55,9)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	19,6	6,3
<b>Flux net de trésorerie disp. des op. poursuivies avant intérêts et impôts</b>	<b>15,6</b>	<b>(17,3)</b>
Intérêts payés (nets)	(41,3)	(44,4)
Impôts payés	(24,0)	(62,5)
<b>Flux net de trésorerie disp. des op. poursuivies après intérêts et impôts</b>	<b>(49,7)</b>	<b>(124,2)</b>
Investissements financiers (nets)	0,0	(3,5)
Dividendes payés	0,0	0,0
Variation des capitaux propres	(8,7)	1,6
Autres	(4,9)	(23,5)
Effet de la variation des taux de change	(9,7)	(8,4)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(73,0)</b>	<b>(157,9)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>2 020,7</b>	<b>2 014,7</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 093,7</b>	<b>2 172,6</b>

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

- de 28.7M€ au S1 2019 contre 18.8M€ au S1 2018.

**Annexe 4 : Analyse du BFR**

Base comparable	30 Juin 2018	30 Juin 2019
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,2%</b>	<b>12,8%</b>
<i>en nombre de jours</i>	55,1	58,4
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>17,2%</b>	<b>16,8%</b>
<i>en nombre de jours</i>	52,0	52,3
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>15,6%</b>	<b>15,1%</b>
<i>en nombre de jours</i>	61,5	60,8
<b>BFR opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,8%</b>	<b>14,5%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>11,3%</b>	<b>12,2%</b>

**Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique**

ETP (fin de période) comparable	30 Juin 2018	31 Décembre 2018	30 Juin 2019	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>15 898</b>	<b>15 260</b>	<b>15 257</b>	<b>-4,0%</b>
USA	6 337	6 474	6 653	5,0%
Canada	2 095	2 131	2 150	2,6%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 432</b>	<b>8 605</b>	<b>8 803</b>	<b>4,4%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 518</b>	<b>2 524</b>	<b>2 513</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Autre</b>	<b>163</b>	<b>152</b>	<b>158</b>	<b>-3,1%</b>
<b>Groupe</b>	<b>27 011</b>	<b>26 541</b>	<b>26 731</b>	<b>-1,0%</b>

Agences comparable	30 Juin 2018	31 Décembre 2018	30 Juin 2019	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>1 166</b>	<b>1 127</b>	<b>1 112</b>	<b>-4,6%</b>
USA*	384	384	389	1,3%
Canada	190	190	191	0,5%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>574</b>	<b>574</b>	<b>580</b>	<b>1,0%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>245</b>	<b>244</b>	<b>243</b>	<b>-0,8%</b>
<b>Groupe</b>	<b>1 985</b>	<b>1 945</b>	<b>1 935</b>	<b>-2,5%</b>

\* 9 ouvertures et 4 fusions/fermetures d'agences

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

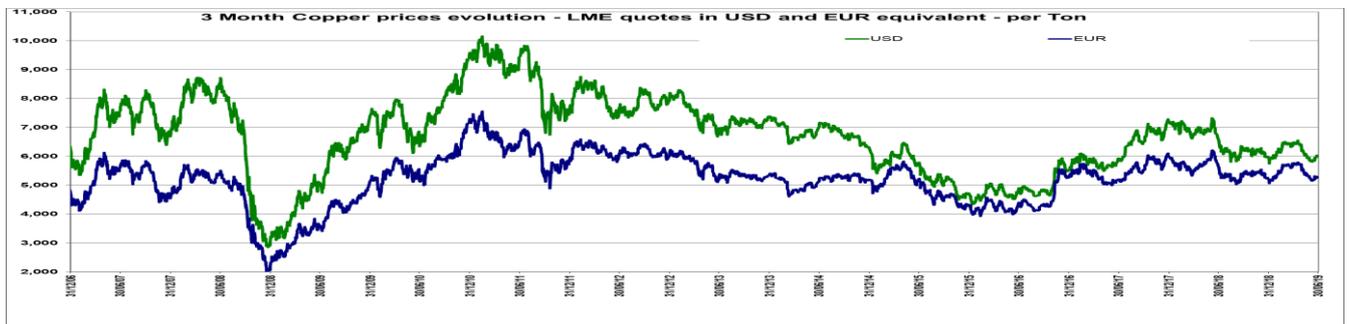
Sur la base des hypothèses suivantes de taux de change moyens :

1 €	=	1,12	USD
1 €	=	1,49	CAD
1 €	=	1,60	AUD
1 €	=	0,88	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2018 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2019 :

	T1 réel	T2 réel	T3e	T4e	Année est
<b>Effet périmètre au niveau Groupe</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(10,9)</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(49,7)</b>
<i>en % des ventes 2018</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-0,4%</i>
<b>Effet change au niveau Groupe</b>	<b>76,1</b>	<b>61,9</b>	<b>50,2</b>	<b>38,3</b>	<b>226,5</b>
<i>en % des ventes 2018</i>	<i>2,4%</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,7%</i>
<b>Effet calendaire au niveau Groupe</b>	<b>-1,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,0%</b>
Europe	-0,8%	-0,6%	1,6%	-0,3%	-0,1%
USA	-1,7%	-0,1%	0,0%	1,6%	0,0%
Canada	0,0%	-1,6%	1,6%	0,0%	0,0%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-0,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,0%</b>
Asie	-0,2%	-0,4%	-0,5%	0,6%	-0,1%
Pacifique	0,2%	-1,7%	1,6%	0,1%	0,0%
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>0,0%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,0%</b>

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	2019
2017	5 855	5 692	6 384	6 856	6 200
2018	6 997	6 907	6 139	6 158	6 544
<b>2019</b>	<b>6 219</b>	<b>6 129</b>			
2017 vs. 2016	+25%	+20%	+33%	+30%	+27%
2018 vs. 2017	+20%	+21%	-4%	-10%	+6%
<b>2019 vs. 2018</b>	<b>-11%</b>	<b>-11%</b>			

€/t	T1	T2	T3	T4	2019
2017	5 498	5 168	5 434	5 823	5 483
2018	5 693	5 797	5 279	5 395	5 538
<b>2019</b>	<b>5 476</b>	<b>5 454</b>			
2017 vs. 2016	+30%	+23%	+27%	+19%	+24%
2018 vs. 2017	+4%	+12%	-3%	-7%	+1%
<b>2019 vs. 2018</b>	<b>-4%</b>	<b>-6%</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 14% 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 de référence enregistré auprès de l'AMF le 3 avril 2019 sous le n° D.19-0264). 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 de Référence de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 3 avril 2019 sous le n°D.19-0264, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2018, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).