

RESULTATS DU 2^{ème} TRIMESTRE ET DU 1^{er} SEMESTRE 2016 (non audités)

VENTES ORGANIQUES EN LEGERE CROISSANCE AU T2, SOUTENUES PAR UN FORT EFFET CALENDRAIRE
MARGE COMMERCIALE ET MARGE D'EBITA AJUSTE EN AMELIORATION AU T2
OBJECTIFS FINANCIERS ANNUELS CONFIRMES

→ VENTES DE 3,350Mds€ AU T2

- En hausse de 0,1% en données organiques
- En baisse de 2,2% en données publiées, en raison principalement d'un effet devises négatif de 2,8%

→ AMELIORATION DE LA MARGE COMMERCIALE AU T2, EN HAUSSE DE 26bps PAR RAPPORT AU T2 2015

- Amélioration en Europe et en Asie-Pacifique
- Quasi-stabilité en Amérique du Nord

→ MARGE D'EBITA AJUSTE A 4,5% AU T2, EN HAUSSE DE 5bps PAR RAPPORT AU T2 2015

- Premier trimestre d'amélioration par rapport à l'année précédente depuis T4 2012
- Réduction continue des frais administratifs et commerciaux en Amérique du Nord

→ OBJECTIFS FINANCIERS ANNUELS CONFIRMES

Chiffres clés ¹	T2 2016	Variation	S1 2016	Variation
Ventes	3 349,9M€		6 510,5M€	
En données publiées		-2,2%		-2,0%
En données comparables et à nombre de jours courant		+0,1%		-0,9%
En données comparables et à nombre de jours constant		-2,3%		-1,9%
EBITA ajusté	150,4M€	+1,1%	272,3M€	-2,7%
En pourcentage des ventes	4,5%		4,2%	
Variation en points de base	+5bps		-8bps	
EBITA publié	147,1M€	-1,3%	260,9M€	-5,3%
Résultat opérationnel	126,8M€	+23,5%	219,7M€	+5,8%
Résultat net des opérations poursuivies	57,0M€	+184,4%	95,8M€	+121,8%
Résultat net récurrent	77,3M€	-7,2%	134,0M€	+0,5%
FCF avant intérêts et impôts des opérations poursuivies	188,1M€	vs. 144,2M€	(6,9)M€	vs. 2,4M€
Dette nette en fin de période	2 380,2M€	-6,9%	2 380,2M€	-6,9%

¹ cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document

Patrick BERARD, Directeur Général, déclare :

« La performance de Rexel au 2^{ème} trimestre a donné un signal positif avec une rentabilité en légère hausse par rapport à l'année dernière, malgré un environnement qui est resté assez difficile. Cette amélioration provient essentiellement d'une progression de la marge commerciale et de la poursuite des effets de nos réductions de coûts en Amérique du Nord.

Le second semestre devrait bénéficier d'éléments positifs, tels que la reprise de la construction en France et la diminution progressive de l'effet négatif lié au secteur pétrolier et gazier, principalement en Amérique du Nord. Néanmoins, les incertitudes autour du Brexit et les niveaux d'activité industrielle en Amérique du Nord et en Chine, nous conduisent à rester prudents.

Dans ce contexte et compte tenu de la performance du 1^{er} semestre, nous confirmons nos objectifs financiers annuels pour 2016, tels qu'annoncés en février dernier.

En ma nouvelle qualité de Directeur général de Rexel, je me concentrerai sur la seconde partie de l'année, avec mon équipe, sur l'atteinte des objectifs 2016, parallèlement à la revue de nos plans d'actions et une actualisation de nos ambitions 2020. Je présenterai les conclusions de ces travaux en février prochain, en même temps que nos résultats annuels de 2016. »

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2016

- ▶ Les états financiers au 30 juin 2016 ont été arrêtés par le Conseil d'administration qui s'est tenu le 28 juillet 2016. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.
- ▶ Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Résultat net récurrent, Flux de trésorerie disponible et Dette nette 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 ont été en légère hausse (+0,1%) en données organiques, soutenues par un fort effet calendaire de 2,4%, qui a compensé la baisse de 2,3% en données comparables et à nombre de jours constant (incluant un effet cuivre négatif de 1,3%)

Au S1, les ventes ont été en baisse de 0,9% en données organiques, favorisées par un effet calendaire de 1,0% ; elles ont été en baisse de 1,9% en données comparables et à nombre de jours constant (incluant un effet cuivre négatif de 1,2%)

Au T2, Rexel a enregistré des ventes de 3 349,9M€, en recul de 2,2% en données publiées et en légère croissance (+0,1%) en données organiques. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont été en baisse de 2,3%, incluant un effet négatif de 1,3% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

Le recul de 2,2% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 94,9M€ (principalement lié aux dépréciations des dollars US et canadien ainsi que de la livre sterling contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de consolidation de 19,4M€ lié aux récentes acquisitions (Sofinther en France, Electro-Industrie en Acoustiek en Belgique, Zhonghao Technology en Chine et Brohl & Appell aux Etats-Unis) et aux récentes cessions (Pologne, Slovaquie et Pays baltes),
- Un fort effet calendaire positif de 2,4 points.

Au S1, Rexel a enregistré des ventes de 6 510,5M€, en recul de 2,0% en données publiées et en baisse de 0,9% en données organiques. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont été en baisse de 1,9%, incluant un effet négatif de 1,2% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

Le recul de 2,0% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 130,0M€ (principalement lié aux dépréciations du dollar canadien et de la livre sterling contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de consolidation de 57,5M€ lié aux récentes acquisitions (Sofinther en France, Electro-Industrie en Acoustiek en Belgique, Zhonghao Technology en Chine et Brohl & Appell aux Etats-Unis) et aux récentes cessions (Pologne, Slovaquie et Pays baltes),
- Un fort effet calendaire positif de 1,0 point.

Europe (56% des ventes du Groupe) : -0,9% au T2 et -0,3% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2016, les ventes en Europe ont progressé de 1,5% en données publiées, incluant un effet positif net de périmètre de 5,0M€ et un effet de change négatif de 34,7M€ (principalement dû à la dépréciation de la livre sterling contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 0,9% et progressé de 0,7% hors effet négatif du cuivre.

- En France (36% des ventes de la région), les ventes ont été stables, faisant preuve d'une bonne résistance. La base de comparaison était plus difficile au T2 (-0,3% au T2 2015) qu'elle ne l'était au T1 (-3,6% au T1 2015). De plus, les inondations ont eu un impact négatif en mai sur l'activité de certaines régions.
- Au Royaume-Uni (14% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 6,4% en données comparables et à nombre de jours constant, en raison d'une baisse des ventes d'équipements photovoltaïques et de projets retardés liés à l'incertitude précédant le vote relatif au Brexit. En excluant la baisse de 80% des ventes d'équipements photovoltaïques, les ventes ont baissé de 3,2%.
- En Allemagne (11% des ventes de la région), les ventes ont baissé de 2,0% effet cuivre inclus mais ont progressé de 2,1% hors cet effet. Elles ont continué à s'améliorer séquentiellement (T1 2016 : -3,0% effet cuivre inclus et -0,3% hors effet cuivre).
- En Scandinavie (13% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 3,5%. La Suède a affiché une croissance solide de +10,2% malgré une base de comparaison plus difficile (+8,3% au T2 2015) tandis qu'en Norvège, les ventes ont légèrement baissé (-0,3%) sur une base de comparaison ardue (+10,2% au T2 2015) et en Finlande, les ventes ont chuté de 5,7% en raison de conditions de marché difficiles.
- Dans les autres pays d'Europe, les performances ont été les suivantes :
 - Les Pays-Bas ont confirmé leur retour à la croissance, avec des ventes en hausse de 3,3% alors que la Belgique a vu ses ventes progresser de 2,9%,
 - En Suisse, les ventes ont reculé de 4,0% en raison d'une moindre activité de construction résidentielle tandis qu'en Autriche, les ventes ont augmenté de 4,1%,
 - En Espagne, les ventes ont diminué de 7,7% (l'activité à l'exportation a chuté de 44% alors que l'activité domestique est restée stable) et en Italie, les ventes ont baissé de 4,7%.

Amérique du Nord (34% des ventes du Groupe) : -4,2% au T2 et -4,3% in S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2016, les ventes en Amérique du Nord ont reculé de 6,3% en données publiées. Elles incluent un effet de change négatif de 37,9M€ (principalement dû à la dépréciation des dollars américains et canadiens contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de 4,2%. Depuis le début de l'année, la chute des ventes à l'industrie pétrolière et gazière, par rapport à l'année dernière, a continué d'affecter les ventes mais elle s'est graduellement réduite (-21% par rapport à T2 2015).

- Aux Etats-Unis (78% des ventes de la région), les ventes ont baissé de 3,4% dont :
 - 1,7 point provenant de la baisse de 24% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière,
 - 2,0 points provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 1,1 point provenant de l'optimisation du réseau d'agences (partie intégrante du programme de mesures de réduction de coûts mis en œuvre aux Etats-Unis et présenté le 29 juillet 2015)En dehors de ces effets défavorables, les ventes ont progressé de 1,4% au T2 2016, reflétant principalement la croissance du marché final tertiaire.
- Au Canada (22% des ventes de la région), les ventes ont baissé de 7,1% dont :
 - 0,8 point provenant de la baisse de 9% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière,
 - 0,9 point provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 1,4 point provenant de la baisse de 89% des ventes à l'industrie éolienne.En dehors de ces effets défavorables, les ventes ont diminué de 4,0% au T2 2016, reflétant un environnement macro-économique difficile.

Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -3,2% au T2 et -1,6% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2016, les ventes en Asie-Pacifique ont diminué de 6,1% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 22,3M€ en raison de la dépréciation du yuan chinois contre l'euro. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 3,2%, reflétant des performances contrastées entre l'Asie et le Pacifique.

- Dans le Pacifique (48% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 1,4% :
 - En Australie (environ 80% de la région Pacifique), les ventes ont été stables et ont confirmé l'amélioration graduelle de leur tendance,
 - En Nouvelle-Zélande (environ 20% de la région Pacifique), les ventes ont démontré une croissance solide de 7,2%.
- En Asie (52% des ventes de la région), les ventes ont diminué de 7,2% :
 - En Chine (environ 65% de la région Asie), les ventes ont chuté de 18,1%, reflétant le durcissement des conditions macro-économiques,
 - En Asie du Sud-Est (environ 25% de la région Asie), les ventes ont progressé de 19,9%,
 - Dans le reste de l'Asie (environ 10% de la région Asie), les ventes ont augmenté de 35,7%, tirées par la croissance à deux chiffres de l'Inde (+12,0%) et du Moyen-Orient (+69,7%).

RENTABILITE**Amélioration de la marge d'EBITA ajusté au T2 (en hausse de 5bps, à 4,5% des ventes), grâce à une croissance de la marge commerciale (en hausse de 26bps, à 24,2% des ventes) et à une réduction des frais administratifs et commerciaux en Amérique du Nord (en baisse de 15bps, à 17,7% des ventes)**

Au T2 2016, la marge commerciale s'est établie à 24,2% des ventes, en hausse de 26 points de base par rapport à l'année dernière. Elle a connu une amélioration en Europe (en hausse de 17 points de base, à 26,5% des ventes) et en Asie-Pacifique (en hausse de 92 points de base, à 18,5% des ventes). Elle a été stable en Amérique du Nord (à 22,2% des ventes).

Les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) se sont établis à 19,7% des ventes, en hausse de 21 points de base par rapport à l'année dernière. Cette évolution reflète des situations contrastées entre l'Europe (en hausse de 22 points de base, à 21,1% des ventes) et l'Asie-Pacifique (en hausse de 137 points de base, à 17,1% des ventes), d'une part, et l'Amérique du Nord (en baisse de 15 points de base, à 17,7% des ventes), d'autre part. En Europe, les frais administratifs et commerciaux ont augmenté principalement en raison d'investissements opérationnels et d'amortissements accrus, tandis qu'en Asie-Pacifique l'augmentation était due à l'Asie. En Amérique du Nord, les frais administratifs et commerciaux ont été réduits de 10,2M€, traduisant principalement la poursuite des effets bénéfiques des actions mises en œuvre au cours des trimestres récents.

En conséquence, l'EBITA ajusté du trimestre s'est établi à 150,4M€ (vs. 148,7M€ au T2 2015), en hausse de 1,1% et de 5 points de base par rapport à l'année dernière, à 4,5% des ventes.

Au S1 2016, la marge commerciale s'est établie à 24,5% des ventes, en hausse de 10 points de base par rapport à l'année dernière. Elle s'est améliorée en Europe (en hausse de 7 points de base, à 26,9% des ventes) et en Asie-Pacifique (en hausse de 15 points de base, à 18,3% des ventes), alors qu'elle a été en léger recul en Amérique du Nord (en baisse de 6 points de base, à 22,2% des ventes).

Les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) se sont établis à 20,3% des ventes, en hausse de 17 points de base par rapport à l'année dernière. Cette évolution reflète des situations contrastées entre l'Europe (en hausse de 22 points de base, à 21,4% des ventes) et l'Asie-Pacifique (en hausse de 92 points de base, à 17,1% des ventes), d'une part, et l'Amérique du Nord (en baisse de 8 points de base, à 18,6% des ventes), d'autre part.

En conséquence, l'EBITA ajusté du semestre s'est établi à 272,3M€ (vs. 280,0M€ au S1 2015), en baisse de 2,7% et de 8 points de base par rapport à l'année dernière, à 4,2% des ventes (pour mémoire, la marge d'EBITA ajusté au T1 était en baisse de 20 points de base par rapport à l'année dernière, à 3,9% des ventes).

L'EBITA publié s'est établi à 147,1M€ au T2 (dont 3,3M€ d'effet négatif non-récurrent lié au cuivre) et à 260,9M€ au S1 (dont 11,4M€ d'effet négatif non-récurrent lié au cuivre).

RESULTAT NET

Forte hausse du résultat net des opérations poursuivies, notamment due à une réduction des charges financières nettes

Résultat net récurrent en hausse de 0,5% à 134,0M€ au S1

Le résultat opérationnel au S1 s'est établi à 219,7M€, en hausse de 5,8% par rapport à l'année dernière.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 9,2M€ (contre 8,6M€ au S1 2015).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 32,0M€ (contre une charge nette de 59,2M€ au S1 2015). Ils comprenaient 23,0M€ de coûts de restructuration (contre 36,8M€ au S1 2015, qui comprenaient également 18,8M€ de charge de dépréciation des écarts d'acquisition).

Les charges financières nettes au S1 se sont élevées à 76,9M€ (contre 139,4M€ au S1 2015). Chacun des deux semestres incluait des charges relatives à des opérations de refinancement. Le S1 2016 inclut une charge nette de 10,0M€ relative au paiement anticipé d'une ligne obligataire de 650M€ émise en 2013 avec une maturité à juin 2020 et portant coupon à 5,125%, qui a été remplacée par une nouvelle émission, en mai dernier, par une ligne de 650M€ avec une maturité à juin 2023 et portant coupon à 3,500%. Le S1 2015 incluait une charge nette de 52,5M€, relative au paiement anticipé de deux lignes obligataires portant coupon à 7,000% et 6,125%. Retraitées de ces charges liées aux refinancements, les charges financières nettes ont baissé de 86,9M€ au S1 2015 à 66,9M€ au S1 2016. Cette évolution reflète principalement une dette moyenne inférieure d'une année sur l'autre ainsi qu'un taux effectif d'intérêt moyen réduit, grâce aux différentes opérations de refinancement. Au S1 2016, le taux d'intérêt effectif moyen a encore baissé de 50 points de base par rapport à l'année dernière, à 3,7% de la dette brute (contre 4,2% au S1 2015).

L'impôt sur le revenu au S1 a représenté une charge de 47,0M€. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 32,9% (contre 36,7% au S1 2015).

Le résultat net des opérations poursuivies au S1 a progressé de 121,8%, s'établissant à 95,8M€ (contre 43,2M€ au S1 2015).

En raison d'une perte de 41,7M€ enregistrée au S1 2015 liée à la vente des opérations en Amérique latine, le résultat net publié a progressé fortement à 95,8M€ (contre 1,5 million d'euros au S1 2015).

Le résultat net récurrent au S1 s'est élevé à 134M€, en hausse de 0,5% par rapport à l'année dernière (Cf. annexe 2).

STRUCTURE FINANCIERE

Forte génération de free cash-flow à 188,1M€ avant intérêts et impôts et dette nette réduite de 115,4M€ au T2

Structure financière saine et charges financières nettes en réduction grâce à l'optimisation continue des financements

Au T2, le free cash-flow des opérations poursuivies avant intérêts et impôts a été un flux positif de 188,1M€ (contre un flux positif de 144,2M€ au T2 2015). Ce flux net comprenait :

- Des dépenses d'investissement brutes de 26,9M€ (contre 25,2M€ au T2 2015),
- Un flux positif de 62,7M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement en données publiées (contre un flux positif de 27,0M€ au T2 2015). En données comparables et à nombre de jours constant, le besoin en fonds de roulement s'est amélioré de 70 points de base en pourcentage des ventes des 12 derniers mois, de 11,4% au 30 juin 2015 à 10,7% au 30 juin 2016.

Au 30 juin 2016, la dette nette s'établissait à 2 380,2M€, en baisse de 115,4M€ par rapport aux 2 495,6M€ de dette nette à la fin mars.

Elle incluait :

- 31,9M€ de frais financiers versés sur le trimestre (63,5M€ versés sur le semestre),
- 14,0M€ d'impôt sur le revenu versés sur le trimestre (34,3M€ versés sur le semestre),
- 19,7M€ d'effet de change défavorable sur le trimestre (21,3M€ d'effet favorable sur le semestre).

Au 30 juin 2016, le ratio d'endettement (Dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit senior, s'est établi à 3,2x (stable par rapport au ratio au 30 juin 2015), en ligne avec notre covenant et traduisant l'effet de saisonnalité habituel. Rexel confirme son engagement ferme de maintenir une structure financière saine avec un ratio d'endettement qui n'excède pas 3x à la fin de l'année.

Rexel bénéficie d'une structure financière solide avec une flexibilité financière élevée, une marge de manœuvre confortable au regard de son covenant bancaire et une maturité moyenne de sa dette de 4 ans, sans échéance significative avant juin 2020.

Au T2, Rexel a continué d'optimiser ses financements afin de poursuivre la réduction de ses coûts de financement.

Au cours du trimestre écoulé, Rexel a refinancé sa ligne obligataire senior en euros de 650M€ à 5,125% grâce à la nouvelle émission d'une ligne obligataire senior en euros du même montant à 3,500% avec une maturité en juin 2023. Ainsi que déjà commenté, une charge nette non-récurrente de 10M€ a été comptabilisée sur la période et la valeur présente actualisée (NPV) des cash flows relatifs à cette opération de refinancement a été de l'ordre de 22M€. Cette opération permettra à Rexel de poursuivre la réduction du coût de ses financements au cours des trimestres à venir.

PERSPECTIVES

En ce qui concerne la seconde partie de l'année, des effets contraires sont attendus :

- Certains éléments devraient favoriser la seconde partie de l'année en comparaison de la première :
 - L'activité en France (environ 1/3 des ventes du Groupe) devrait bénéficier progressivement des premiers effets positifs de la reprise de la construction,
 - L'effet négatif de la chute des ventes à l'industrie pétrolière et gazière (environ 8% des ventes en Amérique du Nord) devrait continuer à se réduire,
 - L'effet du cuivre devrait commencer à être moins négatif, notamment au T4.
- D'autres éléments conduisent à la prudence sur la seconde partie de l'année :
 - Les conséquences du Brexit sur l'activité au Royaume-Uni (environ 8% des ventes du Groupe) sont encore difficiles à estimer,
 - L'incertitude quant aux niveaux d'activité industrielle en Amérique du Nord et en Chine.

En conséquence, les objectifs financiers annuels 2016 demeurent inchangés :

- **Une croissance organique des ventes en données comparables et à nombre de jours constant comprise entre -3% et +1%,**
- **Une marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,1% et 4,5%,**
- **Une génération solide de free cash flow :**
 - comprise entre 70% et 80% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,
 - comprise entre 35% et 45% de l'EBITDA, après intérêts et impôts.

Comme annoncé le 24 juin, Ian MEAKINS, qui a rejoint le Conseil d'administration le 1^{er} juillet, en deviendra Président non-exécutif à compter du 1^{er} octobre.

Rexel présentera à la fois ses objectifs financiers annuels pour 2017 et ses ambitions actualisées à horizon 2020, en même temps que ses résultats annuels 2016, lors d'une réunion financière qui se tiendra à Paris le 13 février 2017.

CALENDRIER

28 octobre 2016	Résultats du 3 ^{ème} trimestre et des 9 mois 2016
13 février 2017	Résultats du 4 ^{ème} trimestre et de l'année 2016

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 30 juin 2016 est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des résultats du 2^{ème} trimestre et du 1^{er} semestre 2016 est également disponible sur le site web de Rexel.

AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution professionnelle 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 large gamme de produits, solutions et services durables et innovants, dans les domaines des équipements techniques, des automatismes et de la gestion de l'énergie. Présent dans 35 pays, à travers un réseau d'environ 2 100 agences, Rexel compte environ 28 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,5 milliards d'euros en 2015.

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 : DJSI Europe, FTSE4Good Europe & Global, EURO STOXX Sustainability, Euronext Vigeo Europe 120, ESI Excellence Europe, et figure dans le Registre d'Investissement Ethibel EXCELLENCE, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Pour plus d'information : www.rexel.com

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET	+33 1 42 85 76 12	marc.maillet@rexel.com
Florence MEILHAC	+33 1 42 85 57 61	florence.meilhac@rexel.com

PRESE

Pénélope LINAGE	+33 1 42 85 76 28	penelope.linage@rexel.com
Brunswick: Thomas KAMM	+33 1 53 96 83 92	tkamm@brunswickgroup.com

GLOSSAIRE

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.

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

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.

FLUX NET DE TRÉSORERIE DISPONIBLE est défini comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets.

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

ANNEXES

Annexe 1 : Information sectorielle – en données comparables et ajustées*

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

L'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre représente sur l'EBITA :

	T2 2015	T2 2016	S1 2015	S1 2016
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	(0,7)	(3,3)	(5,1)	(11,4)

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	3 348,0	3 349,9	+0,1%	6 572,7	6 510,5	-0,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-2,3%			-1,9%
Marge brute	801,0	810,1	+1,1%	1 600,9	1 591,9	-0,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,9%	24,2%	26 bps	24,4%	24,5%	10 bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(652,3)	(659,8)	+1,1%	(1 320,9)	(1 319,6)	-0,1%
EBITA	148,7	150,4	+1,1%	280,0	272,3	-2,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,4%	4,5%	5 bps	4,3%	4,2%	-8 bps
Effectifs (fin de période)				27 778	27 383	-1,4%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	1 789,6	1 846,4	+3,2%	3 586,4	3 641,5	+1,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,9%			-0,3%
France	626,1	656,6	+4,9%	1 253,7	1 300,0	+3,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,0%			+1,2%
Royaume-Uni	245,1	237,1	-3,3%	511,7	496,5	-3,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-6,4%			-3,7%
Allemagne	194,7	200,4	+3,0%	389,6	389,6	+0,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-2,0%			-2,4%
Scandinavie	230,2	247,5	+7,5%	445,5	458,2	+2,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,5%			+1,8%
Marge brute	470,3	488,4	+3,8%	963,0	980,4	+1,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	26,3%	26,5%	17 bps	26,9%	26,9%	7 bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(372,9)	(388,7)	+4,2%	(761,2)	(780,8)	+2,6%
EBITA	97,4	99,7	+2,3%	201,8	199,6	-1,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,4%	5,4%	-5 bps	5,6%	5,5%	-15 bps
Effectifs (fin de période)				15 907	15 998	0,6%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	1 219,4	1 171,6	-3,9%	2 347,8	2 236,4	-4,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-4,2%			-4,3%
Etats-Unis	952,7	920,0	-3,4%	1 833,8	1 755,8	-4,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,4%			-3,5%
Canada	266,7	251,6	-5,7%	514,0	480,6	-6,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,1%			-7,2%
Marge brute	271,0	260,2	-4,0%	521,9	495,7	-5,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,2%	22,2%	stable	22,2%	22,2%	-6 bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(217,6)	(207,4)	-4,7%	(437,9)	(415,4)	-5,1%
EBITA	53,3	52,8	-1,0%	84,0	80,3	-4,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,4%	4,5%	14 bps	3,6%	3,6%	stable
Effectifs (fin de période)				8 318	7 904	-5,0%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	339,0	331,9	-2,1%	638,4	632,6	-0,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,2%			-1,6%
Chine	133,9	109,8	-18,0%	242,2	214,8	-11,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-18,1%			-12,0%
Australie	127,7	130,2	+2,0%	241,7	243,7	+0,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+0,0%			+0,6%
Nouvelle-Zélande	29,5	32,6	+10,4%	55,2	59,5	+7,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,2%			+6,9%
Marge brute	59,7	61,5	+3,0%	115,9	115,8	-0,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	17,6%	18,5%	92 bps	18,2%	18,3%	15 bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(53,2)	(56,7)	+6,4%	(103,4)	(108,3)	+4,7%
EBITA	6,5	4,8	-25,5%	12,5	7,5	-40,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	1,9%	1,4%	-46 bps	2,0%	1,2%	-77 bps
Effectifs (fin de période)				3 299	3 234	-2,0%

Annexe 2 : Extrait des états financiers
COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	3 423,5	3 349,9	-2,2%	6 645,2	6 510,5	-2,0%
Marge brute	814,9	806,4	-1,0%	1 609,4	1 579,6	-1,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,8%	24,1%		24,2%	24,3%	
Frais administratifs et commerciaux	(643,0)	(635,3)	-1,2%	(1 289,6)	(1 271,2)	-1,4%
EBITDA	171,9	171,1	-0,5%	319,8	308,4	-3,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,0%	5,1%		4,8%	4,7%	
Amortissement	(22,9)	(24,0)		(44,4)	(47,5)	
EBITA	149,0	147,1	-1,3%	275,4	260,9	-5,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,4%	4,4%		4,1%	4,0%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(4,3)	(5,3)		(8,6)	(9,2)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	144,7	141,8	-2,0%	266,8	251,7	-5,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,2%	4,2%		4,0%	3,9%	
Autres produits et charges	(42,1)	(15,0)		(59,2)	(32,0)	
Résultat opérationnel	102,6	126,8	23,5%	207,6	219,7	5,8%
Charges financières (nettes)	(69,8)	(43,7)		(139,4)	(76,9)	
Résultat net avant impôt	32,8	83,0	153,1%	68,2	142,8	109,2%
Charge d'impôt sur le résultat	(12,8)	(26,1)		(25,0)	(47,0)	
Résultat net - opérations poursuivies	20,0	57,0	184,4%	43,2	95,8	121,8%
Résultat net - opérations abandonnées	(39,2)	0,0		(41,7)	0,0	
Résultat net	(19,2)	57,0	n.a.	1,5	95,8	n.a.

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

en M€	T2 2015	T2 2016	S1 2015	S1 2016
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	144,7	141,8	266,8	251,7
Effet des variations de périmètre	3,5	0,0	5,7	0,0
Effet change	(4,4)	0,0	(6,2)	0,0
Effet non-récurrent lié au cuivre	0,7	3,3	5,1	11,4
Amortissement des actifs incorporels	4,3	5,3	8,6	9,2
EBITA ajusté en base comparable	148,7	150,4	280,0	272,3

RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	T2 2015	T2 2016	Var.	S1 2015	S1 2016	Var.
Résultat net publié	22,5	57,0	+152,9%	43,2	95,8	+121,8%
Effet non-récurrent lié au cuivre	0,8	3,3		5,1	11,4	
Autres produits & charges	41,8	15,0		59,2	32,0	
Charge financière	32,9	10,0		52,5	10,0	
Charge fiscale	(14,7)	(8,0)		(26,7)	(15,2)	
Résultat net récurrent	83,4	77,3	-7,2%	133,4	134,0	+0,5%

CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Données publiées (M€)	T2 2015	T2 2016	Change	S1 2015	S1 2016	Change
Chiffre d'affaires	3 423,5	3 349,9	-2,2%	6 645,2	6 510,5	-2,0%
Europe	1 819,2	1 846,4	+1,5%	3 604,8	3 641,5	+1,0%
Amérique du Nord	1 250,9	1 171,6	-6,3%	2 379,3	2 236,4	-6,0%
Asie-Pacifique	353,4	331,9	-6,1%	661,1	632,6	-4,3%
Marge brute	814,9	806,4	-1,0%	1 609,4	1 579,6	-1,9%
Europe	476,7	487,7	+2,3%	963,6	975,9	+1,3%
Amérique du Nord	275,3	257,1	-6,6%	524,2	487,9	-6,9%
Asie-Pacifique	62,9	61,5	-2,2%	121,6	115,8	-4,8%
EBITA	149,0	147,1	-1,3%	275,4	260,9	-5,3%
Europe	99,2	99,3	+0,1%	200,8	195,3	-2,7%
Amérique du Nord	52,5	50,0	-4,7%	81,7	73,1	-10,5%
Asie-Pacifique	6,6	4,8	-27,2%	12,7	7,5	-41,1%

BILAN CONSOLIDE¹

Actifs (M€)	31 décembre 2015	30 juin 2016
Goodwill	4 266,6	4 285,8
Immobilisations incorporelles	1 108,0	1 107,4
Immobilisations corporelles	288,7	290,6
Actifs financiers non-courants	33,8	57,2
Actifs d'impôts différés	159,0	145,6
Actifs non-courants	5 856,2	5 886,6
Stocks	1 535,0	1 524,8
Créances clients	2 129,4	2 289,2
Autres actifs	542,8	549,9
Actifs destinés à être cédés	53,8	0,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	804,8	535,1
Actifs courants	5 065,8	4 899,2
Total des actifs	10 922,1	10 785,8

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2015	30 juin 2016
Capitaux propres	4 352,9	4 258,4
Dettes financières (part à long-terme)	2 342,1	2 315,9
Passifs d'impôts différés	211,2	205,6
Autres passifs non-courants	415,6	457,8
Total des passifs non-courants	2 968,9	2 979,3
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	668,5	629,9
Dettes fournisseurs	2 138,3	2 105,9
Autres dettes	742,7	812,0
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	50,7	0,2
Total des passifs courants	3 600,2	3 548,1
Total des passifs	6 569,1	6 527,4
Total des passifs et des capitaux propres	10 922,1	10 785,8

¹ Incluant :

- des dérivés de couverture de juste valeur de (29,9)M€ au 30 juin 2016 et de (6,4)M€ au 31 décembre 2015,
- des intérêts courus à recevoir pour (8,1)M€ au 30 juin 2016 et pour (0,7)M€ au 31 décembre 2015.

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

En millions d'euros	T2 2015	T2 2016	S1 2015	S1 2016
EBITDA	171,9	171,1	319,8	308,4
Autres produits et charges opérationnels(1)	(28,7)	(19,8)	(46,4)	(34,0)
Flux de trésorerie d'exploitation	143,2	151,3	273,4	274,4
Variation du besoin en fonds de roulement	27,0	62,7	(213,8)	(224,4)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(26,0)	(25,9)	(57,2)	(56,9)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(25,2)	(26,9)	(51,2)	(53,4)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	(0,8)	1,0	(6,0)	(3,5)
Flux net de trésorerie disp. des op. poursuivies avant intérêts et impôts	144,2	188,1	2,4	(6,9)
Intérêts payés (nets) (2)	(36,5)	(31,9)	(76,6)	(63,5)
Impôts payés	(41,8)	(14,0)	(75,6)	(34,3)
Flux net de trésorerie disp. des op. poursuivies après intérêts et impôts	66,0	142,2	(149,8)	(104,7)
Flux net de trésorerie des opérations abandonnées	(4,3)	0,0	(12,6)	0,0
Investissements financiers (nets)	(9,8)	(0,0)	(20,0)	(89,4)
Dividendes payés	(0,1)	(0,0)	(0,1)	(0,0)
Variation des capitaux propres	0,7	(1,2)	2,6	(0,2)
Autres	(5,0)	(5,8)	(29,5)	(8,5)
Effet de la variation des taux de change	48,6	(19,7)	(133,9)	21,3
Diminution (augmentation) de l'endettement net	96,1	115,4	(343,4)	(181,5)
Dette nette en début de période	2 652,5	2 495,6	2 213,1	2 198,7
Dette nette en fin de période	2 556,5	2 380,2	2 556,5	2 380,2

1 Incluant des dépenses de restructuration :

- de 21,2M€ au T2 2015 et de 10,5M€ au T2 2016 et
- de 37,8M€ au S1 2015 et de 18,5M€ au S1 2016

2 Excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur.

Annexe 3 : Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2015	30 juin 2016
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	11,3%	11,5%
<i>en nombre de jours</i>	52,6	52,4
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	16,8%	17,1%
<i>en nombre de jours</i>	53,0	53,3
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,7%	15,7%
<i>en nombre de jours</i>	59,7	62,9
BRF opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	13,5%	12,9%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	11,4%	10,7%

Annexe 4 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/06/2015	31/12/2015	30/06/2016	Variation
Europe	15 907	15 805	15 998	0,6%
<i>USA</i>	<i>6 093</i>	<i>6 046</i>	<i>5 831</i>	-4,3%
<i>Canada</i>	<i>2 226</i>	<i>2 213</i>	<i>2 073</i>	-6,8%
Amérique du Nord	8 318	8 259	7 904	-5,0%
Asie-Pacifique	3 299	3 227	3 234	-2,0%
Autre	254	246	248	-2,5%
Groupe	27 778	27 538	27 383	-1,4%

Agences comparable	30/06/2015	31/12/2015	30/06/2016	Variation
Europe	1 219	1 205	1 202	-1,4%
<i>USA</i>	<i>377</i>	<i>377</i>	<i>370</i>	-1,9%
<i>Canada</i>	<i>204</i>	<i>197</i>	<i>194</i>	-4,9%
Amérique du Nord	581	574	564	-2,9%
Asie-Pacifique	263	263	262	-0,4%
Groupe	2 063	2 042	2 028	-1,7%

Annexe 5: Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

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

- 1€ = 1,11USD
- 1€ = 1,46CAD
- 1€ = 1,51AUD
- 1€ = 0,80GBP

Et sur la base des acquisitions à ce jour, les ventes 2015 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2016 :

	T1	T2	T3 est.	T4 est.	Année est.
Effet calendaire	-0,6%	+2,4%	-0,6%	-0,4%	+0,2%
Effet périmètre	38,1M€	19,4M€	8,2M€	(7,5)M€	58,2M€
Effet change	-1,1%	-2,8%	-1,1%	-1,4%	-1,6%

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 7 avril 2016 sous le n°D.16-0299). 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 7 avril 2016 sous le n°D.16-0299, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2015, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).