

Ventes du premier trimestre 2026 : Début d'année solide

L'ensemble des 3 régions en croissance pour la première fois depuis 11 trimestres

L'Amérique du Nord reste le principal moteur de croissance; l'Europe s'améliore séquentiellement

Objectifs 2026 confirmés

→ **Ventes de 4 736,9M€ au T1 2026**, en hausse de +3,4% à jours constants

- L'Amérique du Nord poursuit une trajectoire de croissance solide, avec des ventes en hausse de +5,8% à jours constants, principalement portées par les segments à forte croissance (datacenters et infrastructures à haut débit)
 - La progression du carnet de commandes à deux chiffres (vs déc.2025) offre une bonne visibilité
- L'Europe poursuit sa reprise progressive, avec un rebond de l'électrification qui pourrait constituer un relais de croissance supplémentaire dans le contexte de la crise au Moyen-Orient
- Excellent début d'année en Asie-Pacifique, tiré notamment par la forte dynamique du solaire et des batteries en Australie
- Effet prix supérieur aux anticipations (Moyen-Orient, seconde vague de droits de douane) compensant une faiblesse temporaire des volumes (intempéries en Amérique du Nord et en Europe, décalage temporaire des grands projets, sélectivité des marges)

→ Progression régulière **du taux de pénétration du digital**, atteignant **36% des ventes au T1 2026**, en hausse de +217bps

→ Acquisition de Techno-Contact 360 au Canada, finalisée le 20 avril, renforçant notre expertise en distribution électrique, automatismes industriels, datacenters et services

→ Adaptation rapide à l'environnement incertain, avec une capacité avérée à capter la demande des marchés de la transition énergétique, à répercuter les hausses de prix et à compenser l'augmentation des coûts de l'énergie

→ **Objectifs 2026 confirmés** : croissance des ventes à jours constants de 3% à 5%, marge d'EBITA courant ajusté d'environ 6,2% et conversion du free cash-flow supérieure à 65%

Chiffres clés (M€)	T1 2026	Variation
Ventes en données publiées	4 736,9	(1,8)%
<i>A nombre de jours courant</i>		+2,6%
<i>A nombre de jours constant</i>		+3,4%
Ventes à nombre de jours constant par géographie		
Europe	2 368,7	+0,6%
Amérique du Nord	2 081,7	+5,8%
Asie-Pacifique	286,5	+11,4%

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

« *Rexel a réalisé un solide début d'année 2026, avec un retour à la croissance dans nos trois régions. L'Amérique du Nord reste notre principal moteur, soutenu par une forte dynamique dans nos segments à forte croissance, tirant parti de notre proposition de valeur unique sur le marché des datacenters. Nous attendons également une contribution accrue de l'Asie-Pacifique et de l'Europe à cette dynamique positive en 2026.*

Le conflit actuel au Moyen-Orient a accru les incertitudes macroéconomiques globales, mais il permet aussi de démontrer que notre transformation porte ses fruits, rendant Rexel plus agile. Tout en saisissant les opportunités liées à l'électrification, portées par la hausse des coûts de l'énergie pour nos clients, nous avons également pris des mesures pour compenser l'impact de ces hausses sur nos charges opérationnelles. Forts de ce solide début d'année, nous confirmons nos perspectives pour l'ensemble de l'exercice et restons confiants dans notre capacité à délivrer une croissance rentable, tout en poursuivant la mise en œuvre de notre feuille de route Axelerate 2028»

Analyse des ventes au 31 mars 2026

- Sauf mention contraire, tous les commentaires sont faits en base comparable et ajustée et le chiffre d'affaires à nombre de jours constant

VENTES**Ventes du T1 en hausse de +3,4% en données comparables et à nombre de jours constant**

Chiffres clés (M€)	T1 2026	Variation
Ventes en données publiées	4 736,9	(1,8)%
À nombre de jours courant		+2,6%
À nombre de jours constant		+3,4%

Rexel a réalisé un solide début d'année au premier trimestre 2026, avec des ventes de 4 736,9M€, en hausse de +3,4% à jours constants. En données publiées, les ventes reculent de (1,8)%, en raison de l'effet calendaire et d'un effet change négatif. Cela inclut :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +3,4%, avec l'ensemble des 3 régions en croissance pour la première fois depuis 11 trimestres ;
- Un effet calendaire négatif de (0,9)%, qui s'inversera au second semestre ;
- Un effet périmètre net stable, avec un impact positif des acquisitions réalisées en 2025 en Amérique du Nord (Warshauer, Schwing, Jacmar) et en Europe (Tecno Bi), compensé par l'impact défavorable de la cession des activités de Rexel en Finlande ;
- Un effet change de (4,3)%, principalement dû à la dépréciation significative du dollar américain, et dans une moindre mesure du dollar canadien et de la livre sterling, par rapport à l'euro. En supposant des taux de change inchangés jusqu'à la fin de l'année, cet impact devrait s'atténuer sur le reste de l'exercice (voir Annexe 2).

Les ventes du T1 26 sont en progression de +3,4% à jours constants, soutenues par l'Amérique du Nord, et dans une moindre mesure, par l'Asie-Pacifique, tandis que l'Europe affiche des tendances en amélioration. Plus spécifiquement :

- L'effet prix contribue pour +280bps, un niveau supérieur aux attentes et en amélioration séquentielle par rapport au T4 2025, porté à la fois par les produits câbles et hors-câbles
 - L'effet prix des produits câbles (contribution de +1,7%) illustre notre capacité à refléter, dans nos prix de vente, l'évolution du prix du cuivre d'une année sur l'autre ;
 - L'effet prix des produits hors-câbles a contribué à hauteur de +1,1%, avec des hausses de prix dans la majorité de nos catégories de produits, y compris les chemins de câbles en Amérique du Nord.
- Les volumes (contribution de +0,6%) ont été temporairement plus faibles, en raison des intempéries en Amérique du Nord et en Europe, délai d'exécution de certains grands projets et d'une sélectivité commerciale accrue ;
- Les ventes digitales ont progressé de +217bps, et ont représenté 36% du chiffre d'affaires Groupe :
 - Les ventes digitales ressortent à 44% en Europe, à 28% en Amérique du Nord, en progression de plus de 500bps suite à la mise en place de nouveaux outils digitaux, et atteignent 28% en Asie-Pacifique.

Europe (50% des ventes du Groupe) : Retour en territoire positif avec des ventes en progression de +0,6% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, l'évolution des ventes en Europe ressort à (1,6)% en données publiées, incluant :

- Une progression des ventes en données comparables et à nombre de jours constant +0,6% ;
- Un effet calendaire de (0,5)% ;
- Un effet périmètre de (1,9)%, résultant de la cession de l'activité en Finlande, partiellement compensée par l'effet de l'acquisition de Tecno Bi en Italie ;
- Un effet change limité de +0,2%.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2026	Variation
Europe		2 368,7	+0,6%
Dont France	41%	969,8	+2,0%
DACH	24%	558,5	(1,8)%
Benelux	17%	409,9	+3,9%
Royaume-Uni & Irlande	10%	236,0	(5,4)%
Suède	6%	144,2	0%

- Les ventes en Europe sont en hausse de +0,6% à jours constants, en amélioration par rapport au T4 2025 (0%). Plus précisément :
 - Les marchés résidentiels et industriels sont repassés en territoire positif ;
 - Les prix poursuivent leur amélioration au T1 2026, soutenus par les produits câbles et hors-câbles ;
 - Les volumes sont restés négatifs dans un marché atone, impacté par des effets temporaires (intempéries et sélectivité commerciale) ;
 - Hors solaire (environ 4,5% des ventes), la croissance des ventes à jours constants s'élève à +1,2%.
- Demande en hausse en fin de trimestre pour les solutions d'efficacité énergétique, comme l'illustre Wasco aux Pays-Bas, avec une croissance de plus de 3% en mars contre environ (2)% à fin février
- Dans un contexte de hausse des prix de l'énergie, certains gouvernements Européens ont commencé à annoncer des plans de subventions visant à renforcer l'indépendance énergétique
 - En avril, le Premier ministre français a ainsi annoncé un plan d'ampleur visant à doubler le soutien à l'électrification pour le porter à 10Md€ par an, avec une attention particulière sur les pompes à chaleur et les véhicules électriques.
- Tendances par pays et région (à nombre de jours constants) :
 - Les ventes en **France** ont augmenté de +2,0%, principalement tirées par le génie climatique et l'activité solaire dans le marché du non-résidentiel.
 - Recul de (1,8)% de la région **DACH** (Allemagne, Suisse, Autriche & Slovénie) avec un segment industriel en territoire positif en Allemagne. L'amélioration séquentielle de la région, a été tirée par les segments résidentiel et non-résidentiel en Allemagne et le résidentiel en Suisse.
 - Le **Benelux** progresse de +3,9%, en nette accélération, porté par les produits de distribution électrique aux Pays-Bas (résidentiel et non-résidentiel) et le solaire en Belgique.
 - Au **Royaume-Uni et Irlande**, les ventes reculent de (5,4)%, la forte dynamique en Irlande ayant été plus qu'atténuée par une situation plus complexe au Royaume-Uni, affecté par un environnement macroéconomique défavorable et par la poursuite de la sélectivité commerciale.
 - La **Suède** est stable, avec toutefois une accélération au cours du trimestre, portée par les activités résidentielles et industrielles.

Amérique du Nord (44% des ventes du Groupe) : Forte croissance des ventes de +5,8% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont reculé de (3,2)% en données publiées. Cela inclut :

- Une croissance soutenue des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +5,8% ;
- Un effet calendaire de (1,4)% ;
- Un effet périmètre positif de +2,1%, résultant des acquisitions de Warshauer et Schwing aux États-Unis et de Jacmar au Canada ;
- Un effet change de (9,4)%, dû à la forte dépréciation du dollar américain et dans une moindre mesure, du dollar canadien par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2026	Variation
Amérique du Nord		2 081,7	+5,8%
Dont États-Unis	82%	1 705,6	+5,1%
Canada	18%	376,1	+9,1%

L'Amérique du Nord en détail :

- Les ventes ont augmenté de +5,8% à jours constants, avec l'ensemble des trois marchés orientés positivement, le non-résidentiel constituant le principal contributeur ;
- Aux États-Unis, la croissance reste portée par l'activité proximité, qui progresse plus rapidement que l'activité projets. Au Canada, l'activité projets reste le principal moteur ;
- Les ventes digitales ont progressé de +500bps, représentant désormais 28% des ventes, portées par l'adoption rapide des outils digitaux ;
- Le carnet de commandes a augmenté et représente désormais 2,8 mois des ventes à fin mars 2026.

Plus précisément dans nos deux pays :

- Les ventes aux **États-Unis** ont augmenté de +5,1% au T1 2026
 - Les segments à forte croissance (datacenters et infrastructures à haut débit) ont contribué pour la majorité de la croissance américaine ;
 - Retraité des datacenters et infrastructures à haut débit, le marché du non-résidentiel était également en territoire positif, tiré par les sous-segments hôpitaux, miniers, eau et traitement des eaux usées ;
 - Les automatismes industriels progressent de +3%, confirmant la tendance positive observée fin 2025 ;
 - Les prix des produits hors-câbles s'améliorent légèrement, portés par les conduits / chemins de câble désormais en territoire positif ;
 - Le carnet de commandes a fortement progressé, en hausse à deux chiffres par rapport à fin décembre 2025.
- Les ventes au **Canada** ont progressé de +9,1% à jours constants, portées par les projets de datacenters (représentant désormais environ 10% des ventes) et par les automatismes industriels.

Asie-Pacifique (6% des ventes du Groupe) : Hausse des ventes de +11,4% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en hausse de +7,5% en données publiées, avec :

- Une forte croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant, en hausse de +11,4% ;
- Un effet calendaire de +0,1% ;
- Un effet change de (3,7)%, principalement dû à la dépréciation du renminbi et de la roupie indienne par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2026	Variation
Asie-Pacifique		286,5	+11,4%
Australie	54%	155,0	+16,7%
Chine	39%	111,8	+4,4%
Inde	7%	19,7	+14,7%

En Asie-Pacifique, les ventes du T1 2026 progressent de +11,4% en données comparables et à nombre de jours constant.

- En **Australie**, la croissance des ventes a accéléré au cours du trimestre, en hausse de +16,7%, notamment grâce à notre capacité à mieux capter la dynamique de l'activité solaire, soutenue par les subventions aux batteries.
- En **Asie**, les ventes en Chine ont augmenté de +4,4% et sont en hausse de +14,7% en Inde, soutenues par les activités d'automatismes industriels.

Acquisition de Techno-Contact 360 au Canada

Le 20 avril, Rexel a finalisé l'acquisition de TC 360 au Canada, renforçant notre expertise en distribution électrique, automatisme industriel, datacenters et services.

L'entreprise a généré 85MCAD de chiffre d'affaires (sur les 12 derniers mois à fin novembre 2025). Elle propose des solutions de gestion de projets allant de la conception à la maintenance et présente une exposition croissante aux segments à forte croissance, dont les datacenters (représentant plus de 50% des ventes estimées en 2026-2027).

Cette opération permettra à Rexel de constituer une plateforme de services industriels au Canada autour des acquisitions récentes (Jacmar, Apex).

Objectifs 2026 confirmés

Dans l'environnement actuel incertain, Rexel s'adapte rapidement et démontre sa capacité à capter la demande sur les marchés de la transition énergétique, à répercuter les hausses de prix et à mettre en œuvre des plans d'actions pour compenser l'augmentation des coûts de l'énergie. Rexel continuera également à s'appuyer sur des outils d'IA pour optimiser les efforts commerciaux, gagner des parts de marché et concentrer ses ressources sur les segments à forte croissance, illustrant ainsi la résilience et l'agilité du Groupe.

Nous confirmons ainsi nos objectifs annuels pour l'année 2026 :

- Une croissance des ventes à jours constants de 3% à 5% ;
- Une marge d'EBITA courant ajusté¹ d'environ 6,2% ;
- Une conversion du free cash-flow² supérieure à 65%.

¹ En excluant (i) l'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et (ii) l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre

² FCF avant intérêts 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 2.

CALENDRIER

11 mai 2026	Date de détachement du dividende
13 mai 2026	Païement du dividende
28 juillet 2026	Résultat du S1 2026

INFORMATION FINANCIÈRE

La présentation des ventes du 1^{er} trimestre 2026 est également disponible sur le site web de Rexel.

AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, expert mondial de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie, est présent sur trois marchés : résidentiel, tertiaire et industriel. Le Groupe accompagne ses clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs activités en leur offrant une gamme adaptée et évolutive de produits et services de maîtrise de l'énergie pour la construction, la rénovation, la production et la maintenance.

Présent dans 17 pays, à travers un réseau de 1 876 agences, Rexel compte 26 306 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 19,4 milliards d'euros en 2025.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : MSCI World, CAC Next 20, SBF 120, CAC Large 60, CAC SBT 1.5 NR, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid et STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : FTSE4Good, Dow Jones Sustainability Index Europe, Euronext Sustainable Europe 120 et S&P Global Sustainability Yearbook 2025, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE).

Pour plus d'information : www.rexel.com

CONTACT

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Ludovic DEBAILLEUX	+33 1 42 85 76 12	ludovic.debailleux@rexel.com
--------------------	-------------------	--

PRESSE

Taddeo : Pierre-Jean Lemauff	+33 7 77 78 58 67	pierre-jean.lemauff@taddeo.fr
------------------------------	-------------------	--

GLOSSAIRE

L'EBITA COURANT (Earnings Before Interest, Taxes and Amortization) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges.

L'EBITA COURANT AJUSTÉ est défini comme l'EBITA courant retraité de l'estimation de l'effet non-récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

L'EBITDAaI est défini comme l'EBITDA après déduction des loyers payés au titre des contrats de location capitalisés conformément à IFRS 16.

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

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

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

ANNEXES

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

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

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2025	T1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	4 617,8	4 736,9	+2,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,4%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2025	T1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	2 366,6	2 368,7	+0,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+0,6%
France	951,0	969,8	+2,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+2,0%
DACH	575,0	558,5	(2,9)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(1,8)%
Benelux	398,7	409,9	+2,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,9%
Royaume-Uni et Irlande	251,4	236,0	(6,1)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(5,4)%
Suède	144,2	144,2	0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			0%

AMÉRIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2025	T1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	1 994,4	2 081,7	+4,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+5,8%
États-Unis	1 649,5	1 705,6	+3,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+5,1%
Canada	344,9	376,1	+9,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+9,1%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2025	T1 2026	Variation
Chiffre d'affaires <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	256,8	286,5	+11,6% +11,4%
Australie <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	132,7	155,0	+16,7% +16,7%
Chine <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	107,1	111,8	+4,4% +4,4%
Inde <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	16,9	19,7	+16,6% +14,7%

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

En supposant que les taux de change (au 17 avril) restent inchangés jusqu'à la fin de l'année :

1	€	=	1,18	USD
1	€	=	1,61	CAD
1	€	=	1,64	AUD
1	€	=	0,87	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2025 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2026 :

	T1	T2e	T3e	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	(1,1)	(35,3)	(24,5)	16,3	(44,5)
en % des ventes 2025	— %	(0,7)%	(0,5)%	0,3%	(0,2)%
Effet change au niveau Groupe	(206,2)	(75,1)	8,2	(5,0)	(278,1)
en % des ventes 2025	(4,3)%	(1,5)%	0,2 %	(0,1)%	(1,4)%
Effet calendaire au niveau Groupe	(0,9)%	0,1%	0,5%	1,0%	0,2%
Europe	(0,5)%	0,2 %	1,1%	0,7%	0,4%
USA	(1,7) %	(0,1) %	(0,1) %	1,7 %	— %
Canada	— %	— %	— %	— %	— %
Amérique du Nord	(1,4)%	(0,1)%	(0,1)%	1,4 %	— %
Asie	0,3 %	— %	— %	(0,2) %	— %
Pacifique	— %	1,3%	— %	(0,2) %	0,3 %
Asie-Pacifique	0,1%	0,6%	— %	(0,2)%	0,1%

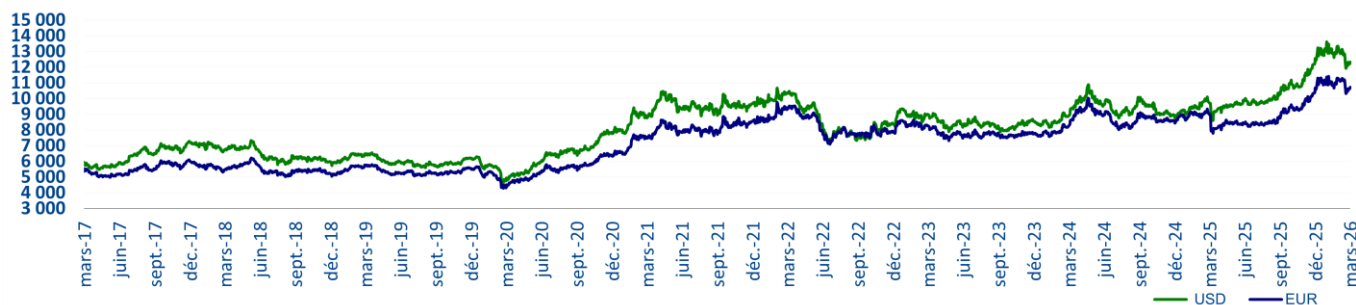
Annexe 3 : Analyse des variations des ventes (M€)

Table de correspondance des ventes

T1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2025	2 407,3	2 151,2	266,6	4 825,0
+/- Effet de change net	+0,2 %	(9,4)%	(3,7)%	(4,3)%
+/- Effet de périmètre net	(1,9)%	+2,1%	0%	0%
= Ventes comparables 2025	2 366,6	1 994,4	256,8	4 617,8
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	+0,1%	+4,4%	+11,6%	+2,6%
Croissance organique constant, hors effet prix câble	(1,0)%	+3,8%	+10,5%	+1,7%
Effet prix câble	+1,6%	+2,0%	+0,9%	+1,7%
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet prix câble	+0,6%	+5,8%	+11,4%	+3,4%
Effet calendaire	(0,5)%	(1,4)%	+0,1%	(0,9)%
= Ventes publiées 2026	2 368,7	2 081,7	286,5	4 736,9
Variation	(1,6)%	(3,2)%	+7,5%	(1,8)%

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre

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



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2024	8 540	9 873	9 340	9 318	9 266
2025	9 419	9 472	9 865	11 104	9 973
2026	12 878				
2024 vs 2023	(5)%	17%	11%	13%	9%
2025 vs 2024	10%	(4)%	6%	19%	8%
2026 vs 2025	37 %				

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2024	7 865	9 171	8 507	8 721	8 564
2025	8 949	8 354	8 445	9 543	8 826
2026	11 004				
2024 vs 2023	(6)%	18%	10%	14%	9%
2025 vs 2024	14%	(9)%	(1)%	9%	3%
2026 vs 2025	23%				

AVERTISSEMENT

Du fait de son activité de vente de câbles, le Groupe est exposé aux variations du prix du cuivre. En effet, les câbles constituaient environ 16% du chiffre d'affaires du Groupe et le cuivre représente environ 60 % de leur composition. Cette exposition est indirecte dans la mesure où les prix des câbles sont également dépendants des politiques commerciales des fournisseurs et de l'environnement concurrentiel sur les marchés du Groupe. Les variations du prix du cuivre ont un effet estimé dit « récurrent » et un effet estimé dit « non récurrent » sur la performance du Groupe, appréciés dans le cadre des procédures de reporting interne mensuel du Groupe Rexel :

- l'effet récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet prix lié au changement de valeur de la part de cuivre incluse dans le prix de vente des câbles d'une période à une autre. Cet effet concerne essentiellement le chiffre d'affaires du Groupe

- l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci sont achetés et celui où ils sont vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks (effet direct sur la marge brute). En pratique, l'effet non récurrent sur la marge brute est déterminé par comparaison entre le prix d'achat historique des câbles à base de cuivre et le tarif fournisseur en vigueur à la date de la vente des câbles par le Groupe Rexel. Par ailleurs, l'effet non récurrent sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute qui peut être diminué, le cas échéant, de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales.

L'impact de ces deux effets est évalué, dans la mesure du possible, sur l'ensemble des ventes de câbles de la période par le Groupe. Les procédures du Groupe Rexel prévoient par ailleurs que les entités qui ne disposent pas des systèmes d'information leur permettant d'effectuer ces calculs sur une base exhaustive doivent estimer ces effets sur la base d'un échantillon représentant au moins 70 % des ventes de la période, les résultats étant ensuite extrapolés à l'ensemble des ventes de câbles de la période par l'entité concernée. Compte tenu du chiffre d'affaires couvert, le Groupe Rexel considère que l'estimation de l'impact de ces deux effets ainsi mesurés est raisonnable.

Ce document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document d'enregistrement universel enregistré auprès de l'AMF le 10 mars 2026 sous le n° D.26-0073). Aucune garantie ne peut être donnée quant à leur réalisation. Les résultats opérationnels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel pourraient différer matériellement des données prévisionnelles contenues dans ce communiqué. Rexel ne prend aucun engagement de modifier, confirmer ou mettre à jour ces prévisions dans le cas où de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué, sauf si une réglementation ou une législation l'y contraint.

Les données de marché et sectorielles ainsi que les informations prospectives incluses dans ce document ont été obtenues à partir d'études internes, d'estimations, auprès d'experts et, le cas échéant, à partir d'études de marché externes, d'informations publiquement disponibles et de publications industrielles. Rexel, ses entités affiliées, dirigeants, conseils et employés n'ont pas vérifié de manière indépendante l'exactitude de ces données de marché et sectorielles ou de ces informations prospectives, et aucune déclaration et garantie n'est fournie relativement à ces informations et informations prospectives, qui ne sont fournies qu'à titre indicatif.

Ce document n'inclut que des éléments résumés et doit être lu avec le document d'enregistrement universel de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 10 mars 2026 sous le n° D.26-0073, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2025, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).