

Ventes du T2 et résultats du S1 2026

Accélération de la croissance des ventes au T2 dans toutes les régions

Marge d'EBITA ajusté en hausse de c. 40bps à 6,2% au S1 2026

Objectifs 2026 rehaussés

Faits marquants :

- **Ventes de 9 989M€ au S1 2026, en hausse de +5,1% à jours constants, avec une accélération séquentielle portée par les investissements stratégiques dans les segments à forte croissance**
 - Les ventes du T2 s'élèvent à 5 252M€, en hausse de +6,7% à jours constants, avec une dynamique positive dans toutes les régions
 - Accélération séquentielle tirée par les services à valeur ajoutée dans les data centers en Amérique du Nord et les solutions d'électrification en Europe
 - Volumes positifs dans toutes les régions pour la première fois depuis le T2 2023, avec l'Europe de retour en territoire positif
 - Évolution favorable des prix de vente dans toutes les régions
- **Trois acquisitions stratégiques en Amérique du Nord, renforçant notre offre de services à valeur ajoutée et nos activités d'automatismes industriels, dont l'acquisition de Dee Electronics, finalisée le 10 juillet**
- Marge d'EBITA ajusté de 6,2%, en progression d'environ +40bps, comparé à 5,8% publié au S1 2025
 - Effet du levier opérationnel et hausse des prix de ventes, combinés à la bonne exécution de nos plans d'économies de coûts et à l'effet relatif des opérations de gestion de portefeuille
 - Marge d'EBITA courant non-ajusté du S1 2026 à 6,4%, incluant un effet positif non-récurrent du cuivre
- Résultat opérationnel au S1 2026 de 605M€ (vs 506M€ au S1 2025), incluant des éléments exceptionnels (restructuration, dépréciation d'actifs, plus-values sur cessions)
- Résultat net au S1 2026 de 342M€, en hausse de +31% ; résultat net récurrent en forte progression de +12,6% à 347M€

Objectifs :

- **Objectifs 2026 rehaussés** : Croissance des ventes à jours constants d'environ 5% (vs 3 à 5% précédemment), marge d'EBITA courant ajusté d'au moins 6,2% (vs environ 6,2%) et conversion du free cash flow supérieure à 65% (inchangée)
- **Confirmation des ambitions moyen-terme** de Rexel, avec la mise en oeuvre du plan stratégique **Axelerate 2028**

“ Rexel a réalisé de très bons résultats au premier semestre 2026, et je tiens à remercier l'ensemble de nos équipes à travers le monde d'avoir rendu cette performance possible. Dans un environnement géopolitique instable, nous avons pleinement tiré parti du positionnement que nous avons construit au fil des années autour des tendances structurelles de l'électrification, en Europe et en Amérique du Nord, permettant d'atteindre une croissance du chiffre d'affaires supérieure à nos attentes initiales. Cette dynamique, combinée aux hausses de prix de vente et à une gestion rigoureuse des coûts, a permis d'atteindre un niveau de rentabilité très solide de 6,2%. Ces résultats, et la visibilité dont nous disposons sur le reste de l'année, nous conduisent à relever nos objectifs de croissance et de rentabilité pour l'année 2026. Au-delà de 2026, les ambitieux chantiers de transformation engagés dans le cadre de notre plan stratégique Axelerate 28 progressent bien et ouvrent la voie à l'atteinte de nos objectifs à moyen terme. Ils comprennent le développement des services à valeur ajoutée, la poursuite du déploiement des outils digitaux et d'intelligence artificielle, ainsi qu'une stratégie active d'acquisitions, avec trois opérations déjà finalisées cette année. ”

Guillaume Texier, Directeur Général

Chiffres clés S1 2026 :

Chiffres clés ¹ (M€) - Réalisé	S1 2026	Variation
Ventes en données publiées	9 988,9	+2,2%
À nombre de jours courant		+4,8%
À nombre de jours constant		+5,1%
EBITA courant ajusté²	614,8	+9,8%
En pourcentage des ventes ²	6,2%	28 bps
EBITA courant²	635,6	+12,6%
En pourcentage des ventes ²	6,4%	49 bps
Résultat opérationnel	604,7	+19,6%
Résultat net	342,1	+30,8%
Résultat net récurrent	346,6	+12,6%
FCF avant intérêts et impôts	247,3	+94,5%
Conversion du FCF³	37%	
Endettement financier net	3 321,9	Hausse de 690M€⁴

¹ Cf. définition dans la section “Glossaire” de ce document ; ² Variation à périmètre et taux de change constants ;

³ FCF avant intérêts et taxes / EBITDAaL ⁴ Comparé au 31 décembre 2025

Ventes du Groupe

Ventes du T2 26 en hausse de +6,1% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +6,7% en données comparables et à nombre de jours constant

Chiffres clés (M€)	T2 2026	Variation	S1 2026	Variation
Ventes en données publiées	5 252,0	+6,1%	9 988,9	+2,2%
<i>À nombre de jours courant</i>		<i>+6,8%</i>		<i>+4,8%</i>
<i>À nombre de jours constant</i>		<i>+6,7%</i>		<i>+5,1%</i>

Au 2ème trimestre 2026, Rexel a enregistré des ventes de 5 252M€, en hausse de +6,1% en données publiées, principalement portées par la croissance organique, avec :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +6,7%, en amélioration séquentielle dans l'ensemble des régions, avec notamment :
 - Une accélération de la croissance des volumes (contribution de +3,1%)
 - Une hausse des prix de vente, portée à la fois par les produits câbles (contribution de +2,2%) et les produits hors-câbles (contribution de +1,4%), avec un environnement favorable dans les trois zones géographiques
- Un effet calendaire limité de +0,1% ;
- Un effet périmètre net légèrement positif de +0,3%, résultant de :
 - La stratégie d'acquisitions active en Amérique du Nord (Revere, Warshauer, Techno Contact, Jacmar) et en Europe (Tecno Bi), contribuant pour +1,8% sur le trimestre
 - La cession des activités de Rexel en Finlande (déconsolidée le 1^{er} septembre 2025)
- Un effet change de (1,0)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien, par rapport à l'euro.

Ventes du S1 en hausse de +2,2% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +5,1% en données comparables et à nombre de jours constant

Rexel a enregistré des ventes de 9 989M€ au S1 26, en hausse de +2,2% en données publiées, reflétant à la fois la croissance organique et la contribution positive des acquisitions. Cela inclut :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +5,1%, avec des contributions positives des volumes (+1,9%) et des prix (+1,3% des produits hors-câbles et +2,0% des produits câbles) ;
- Un effet calendaire de (0,4)% ;
- Un effet périmètre limité de +0,1%, résultant des acquisitions contribuant pour +1,4%, partiellement compensé par la cession des activités en Finlande ;
- Un effet change négatif de (2,6)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien, par rapport à l'euro.

Ventes digitales :

Les ventes digitales du S1 2026 ont progressé de +160bps, représentant 35% du chiffre d'affaires du Groupe :

- L'Europe a affiché 44% de ventes digitales, en hausse de plus de 30bps, l'Amérique du Nord à 27%, en hausse de plus de 380bps, notamment grâce à une adoption rapide des outils digitaux et d'IA ; et l'Asie-Pacifique 26% des ventes

Amérique du Nord : 47% des ventes du Groupe

Solide croissance des ventes de +7,8% au T2 et +6,9% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant, tirée par les data centers

Au 2^{ème} trimestre 2026, les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de +8,5% en données publiées. Cela inclut :

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

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2026	Variation	S1 2026	Variation
Amérique du Nord		2 477,9	+7,8%	4 559,6	+6,9%
Etats-Unis	83%	2 055,2	+7,8%	3 760,8	+6,6%
Canada	17%	422,7	+7,5%	798,8	+8,2%

Les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de +7,8% à jours constants, avec les trois marchés finaux favorablement orientés :

- Accélération portée par les marchés du non-résidentiel et des automatismes industriels
- Environnement favorable des prix de vente

Par canal :

- Les ventes digitales progressent de plus de 380bps pour atteindre 27% au S1 2026, portées par l'adoption rapide des nouveaux outils digitaux (devis et saisie de commandes)
- L'activité Projet constitue le principal moteur de croissance aux États-Unis et au Canada
- Carnet de commandes en hausse, représentant 3,5 mois de ventes à fin juin 2026

États-Unis :

- Les ventes aux États-Unis ont augmenté de +7,8% à jours constants au T2 2026 avec :
 - Une accélération séquentielle de la croissance tirée par :
 - Les data centers qui représentent 9% des ventes et progressent à un taux supérieur à 100% au cours du trimestre
 - Les automatismes industriels en hausse de +15%
 - Hors data centers, la progression est plus limitée, avec des tendances positives dans l'aérospatial, les hôpitaux, l'eau et les traitements des eaux usées
 - Un carnet de commandes record, en hausse d'environ 25% (vs fin mars), franchissant le seuil de 2 Md\$

Canada :

- Forte accélération de la croissance des ventes au T2, en hausse de +7,5% à jours constants, portée par les data centers
- Carnet de commandes record, en hausse d'environ 30 % (par rapport à fin mars), franchissant le seuil de 1 MdCAD

Europe : 46% des ventes du Groupe

Accélération des tendances au T2, ventes en hausse de +4,4% en données comparables et à nombre de jours constant, tirées par les solutions de transition énergétique

Au 2^{ème} trimestre 2026, les ventes ont augmenté de +1,9% en données publiées, incluant :

- Une forte croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +4,4%;
- Un effet calendaire limité de +0,2% ;
- Un effet périmètre net de (2,7)%, 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 +0,1%.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2026	Variation	S1 2026	Variation
Europe dont :		2 434,1	+4,4%	4 802,9	+2,5%
France	41%	998,3	+6,3%	1 968,1	+4,1%
DACH	24%	585,9	+2,6%	1 144,3	+0,4%
Benelux	17%	416,6	+7,6%	826,5	+5,7%
Royaume-Uni & Irlande	9%	225,5	(3,8)%	461,5	(4,6)%
Suède	6%	155,9	+3,2%	300,1	+1,6%

Les ventes en Europe progressent de +4,4% à jours constants, en nette accélération par rapport au +0.6% du T1 26. Plus précisément :

- Retour à des volumes positifs et forte hausse des prix de vente, tant sur les produits câbles que hors câbles
 - Accélération séquentielle en France, en Allemagne, en Autriche et aux Pays-Bas
 - Les solutions liées à la transition énergétique (22% des ventes) ont progressé d'environ 15%. Les épisodes répétés de fortes chaleurs et la hausse des prix de l'énergie ont soutenu la demande de solutions solaires, génie climatique et de bornes de recharge pour véhicules électriques
- Les prix de vente des produits hors câbles sont revenus dans une fourchette de 1% à 2%, après plus de deux ans de pression sur les prix

Tendances par pays et cluster (à nombre de jours constants) :

- Les ventes en **France** ont augmenté de +6,3%, tirées principalement par le génie climatique dans les marchés non résidentiels et résidentiels
- **La région DACH** (Allemagne, Suisse, Autriche et Slovaquie), en hausse de +2,6%, en amélioration séquentielle, portée par l'Autriche (avec le solaire stimulant le résidentiel) et l'Allemagne (où le solaire est revenu à une situation quasi-stable)
- **Le Benelux** progresse de +7,6%, principalement soutenu par le génie climatique et les bornes de chargement aux Pays-Bas et par le solaire en Belgique
- **Au Royaume-Uni et en Irlande**, les ventes reculent de (3,8)%, avec une forte croissance en Irlande (tirée par le solaire) plus que compensée par un ralentissement durable au Royaume-Uni
- **La Suède** progresse de +3,2%, portée par le segment résidentiel et une bonne exécution stratégique

Asie-Pacifique : 7% des ventes du Groupe

Hausse des ventes de +17,0% au T2 et de +14,4% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre 2026, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de +22,6% en données publiées, avec :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant en hausse de +17,0% ;
- Un effet calendaire positif de +0,7% ;
- Un effet change positif de +4,2%, principalement dû à l'appréciation du dollar australien et du renminbi par rapport à l'euro.

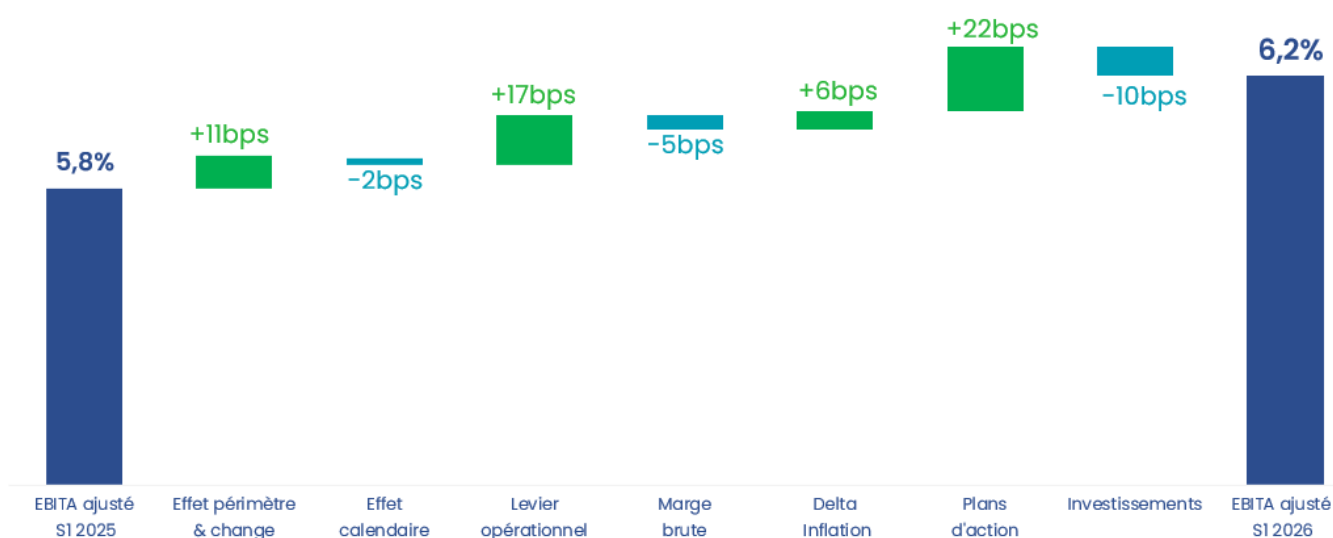
Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T2 2026	Variation	S1 2026	Variation
Asie-Pacifique		340,0	+17,0%	626,5	+14,4%
Australie	52%	178,0	+22,0%	332,9	+19,5%
Chine	40%	137,3	+9,1%	249,1	+6,9%
Inde	7%	24,7	+31,4%	44,4	+23,4%

En Asie-Pacifique, les ventes du T2 sont en hausse de +17,0% en données comparables et à nombre de jours constant

- En **Australie**, la croissance des ventes a accéléré au cours du trimestre, en hausse de +22,0%, notamment tirée par l'activité solaire
- En Asie, les ventes en **Chine** et **Inde** ont progressé de respectivement +9,1% et +31,4%, soutenues par l'activité d'automatismes industriels

Profitabilité

Marge d'EBITA ajusté de 6,2% au S1 2026, en hausse de +40bps comparé à 5,8% publié au S1 2025



Delta inflation : écart entre l'augmentation des prix de vente et l'inflation des coûts opérationnels

Dans un environnement plus porteur, marqué par une croissance des ventes à jours courants de +4,8% au S1 2026, la marge d'EBITA courant ajusté s'établit à 6,2%, en amélioration significative par rapport au 5,8% publié au S1 2025. En données comparables, la progression ressort à +28 bps.

Cette évolution se décompose comme suit :

- Les effets périmètre et change contribuent pour +11bps, principalement grâce aux opérations de gestion de portefeuille relatives, avec des contributions positives issues à la fois des acquisitions et des cessions
- L'effet calendaire ressort à -2bps
- Le levier opérationnel ressort à +17bps, grâce principalement aux volumes positifs en Amérique du Nord et en Asie-Pacifique
- La marge brute est résiliente, avec un impact de -5bps malgré un mix produit défavorable et un environnement concurrentiel
- Le delta inflation (l'écart entre l'augmentation des prix de vente et l'inflation des coûts d'exploitation) est de retour en territoire positif avec un impact de +6bps. Les prix de vente, en hausse de +3,3%, ont plus que compensé l'inflation des charges opérationnelles de 2,5%
- Les plan d'actions ont contribué à la marge d'EBITA ajusté à hauteur de 22bps, incluant un niveau record de productivité de 4% lié à l'écart entre la croissance des volumes de vente et le nombre d'employés moyen, combiné aux autres initiatives de réduction de coûts
- Enfin, les dépenses d'investissements dédiées à la croissance (principalement dans le digital) ont eu un effet de -10bps sur la marge d'Ebita ajusté.

Par géographie, l'évolution de la marge d'EBITA courant ajusté au S1 2026 se décompose comme suit :

S1 2026 (M€)	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes	4 802,9	4 559,6	626,5	9 988,9
À nombre de jours courant	+2,3%	+6,2%	+14,8%	+4,8%
À nombre de jours constant	+2,5%	+6,9%	+14,4%	+5,1%
EBITA courant ajusté	301,7	323,9	7,7	614,8¹
En pourcentage des ventes	6,3%	7,1%	1,2%	6,2%
Variation en bps en % des ventes	50 bps	3 bps	50 bps	28 bps

¹ Incluant (18.6)M€ de coûts centraux au S1 2026

Plus précisément :

- **L'Europe est en hausse** de +50 bps à 6,3% des ventes, portée par l'effet positif des initiatives de marge, les hausses de prix et les gains de productivité ;
- **L'Amérique du Nord progresse** de +3 bps à 7,1% des ventes, grâce à une dynamique des ventes positive, atténuée par les effets de mix produits/activités, un "delta inflation" négatif et des investissements pour la croissance, notamment dans le digital ;
- **L'Asie-Pacifique est en hausse** de +50 bps à 1,2% des ventes, tirée par la progression des ventes à la fois en Asie et en Australie.

En conséquence, l'EBITA courant ajusté s'est établi à 615M€ (vs 560M€ en comparable au S1 2025) et l'EBITA courant ressort à 636M€ (incluant un effet positif non-récurrent du cuivre de 21M€ contre 0,4M€ au S1 2025 en comparable).

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

- La marge d'EBITDA est en hausse de +59bps, à 8,4% en données publiées;
- Les amortissements des droits d'utilisation se sont élevés à (137)M€ similaire au (136)M€ du S1 2025,
- Les autres amortissements & dépréciations se sont établis à (62)M€, ou 0,6% des ventes.

Données publiées (M€)	S1 2025	S1 2026	Variation
EBITDA	759,4	834,7	+9,9%
Marge d'EBITDA (%)	7,8%	8,4%	
Amortissements des droits d'utilisation (IFRS 16)	(135,9)	(136,8)	
Autres amortissements & dépréciations	(59,2)	(62,3)	
EBITA courant	564,2	635,6	+12,6%

Résultat Net

Résultat net de 342M€, en hausse de 31% au S1 2026 ; résultat net récurrent de 347M€, en hausse de +12,6%

Le bénéfice d'exploitation du S1 2026 s'est établi à 605M€ (vs 506M€ au S1 2025)

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix des acquisitions s'est élevé à (23)M€ (vs (22)M€ au S1 2025)
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (8)M€ (contre une charge nette de (37)M€ au S1 2025), incluant notamment des coûts d'acquisition et d'intégration ainsi que des coûts de restructurations principalement en Europe.

Les charges financières nettes du S1 2026 se sont élevées à (113)M€ (vs (107)M€ au S1 2025), réparties comme suit :

- (75)M€ de frais financiers contre (70)M€ au S1 2025, reflétant un endettement brut plus élevé. Le taux d'intérêt effectif a diminué pour s'établir à 3,83% au S1 2026 contre 4,03% au S1 2025
- (37)M€ d'intérêts sur obligations locatives au S1 2026 comparé à (36)M€ au S1 2025.

La charge d'impôt du S1 2026 ressort à (150)M€ (contre (138)M€ au S1 2025)

- Le taux d'impôt ressort à 30,5% au S1 2026, incluant l'effet de l'impôt exceptionnel en France pour 14,4M€
- Le taux d'impôt normatif s'est établi à 27%, hors impôt exceptionnel en France

En conséquence, le résultat net du S1 2026 ressort à 342M€, en hausse de 31%, et le résultat net récurrent à 347M€, en hausse de 12,6% vs S1 2025 (voir annexe 3).

Structure Financière

Free cash-flow avant intérêts et impôts de 247M€ au S1 2026

Ratio d'endettement à 2,4x au 30 juin 2026

Au S1 2026, le Free cash-flow avant intérêts et impôts a atteint 247M€ (vs 127M€ au S1 2025), correspondant à un taux de conversion (de l'EBITDAaL en Free cash flow avant intérêts et impôts) de 37%.

Cela inclut :

- Un EBITDAaL de 670M€ dont (165)M€ de paiement des loyers au S1 2026 ;
- Un flux de trésorerie opérationnelle de 655M€, dont notamment (13)M€ d'autres produits et coûts opérationnels ;
- Un flux négatif de (342)M€ lié à la variation du besoin en fonds de roulement (contre (380)M€ au S1 2025)
 - La variation du besoin en fonds de roulement opérationnel s'est établie à (307)M€. A périmètre constant, le BFR opérationnel ressort à 16,3% du chiffre d'affaires au S1 2026 (contre 15,9% au S1 2025), principalement en raison de l'accélération de la croissance des ventes. En nombre de jours, l'amélioration des stocks et des créances clients est neutralisée par la dégradation du poste fournisseurs.
 - La variation du besoin en fonds de roulement non-opérationnel ressort à (35)M€, contre (143)M€ au S1 2025 (incluant l'amende de (124)M€ infligée par l'Autorité Française de la Concurrence
- Des investissements nets de (65)M€ et des dépenses brutes d'investissements représentant 0,7% des ventes, soit un niveau globalement stable d'une année sur l'autre, avec la poursuite des investissements dans le digital, les agences et la logistique.

En dessous de la ligne Free cash-flow avant intérêts et impôts, le tableau de flux de trésorerie comprenait au S1 2026 :

- (68)M€ de frais financiers nets (contre (67)M€ versés au S1 2025) ;
- (106)M€ d'impôts sur le résultat, contre (134)M€ versés au S1 2025 ;
- (398)M€ d'investissements financiers, incluant principalement Revere aux Etats-Unis et TC 360 au Canada ;
- (353)M€ de paiement du dividende versé au titre de l'exercice 2025 (1,20€ par action) ;
- (20)M€ de rachats d'actions ;
- (32)M€ d'effets de changes (contre 86M€ au S1 2025) principalement en raison de la dépréciation du dollar américain.

Au 30 juin 2026 :

- L'endettement financier net ressort à 3 322M€ et a progressé de 690M€ depuis le 31 décembre 2025
- Le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit syndiqué senior, s'est établi à 2,4x.

Stratégie M&A active avec trois acquisitions réalisées depuis le début de l'année 2026

Dans le cadre de sa feuille de route Axelerate, Rexel a finalisé trois acquisitions stratégiques en Amérique du Nord en 2026, renforçant significativement sa plateforme d'automatismes industriels et de services à valeur ajoutée. Les acquisitions de TC 360, Revere Electrical Supply et DEE Electronics élargissent l'expertise technique de Rexel, renforcent son implantation dans des régions industrielles clés et accroissent son exposition à des marchés finaux en forte croissance, tels que les data centers, l'automatisation et les infrastructures critiques. Ces acquisitions constituent ensemble une plateforme solide pour accélérer la croissance, développer les services à valeur ajoutée et créer de la valeur sur le long terme.

- Le 20 avril, Rexel a finalisé l'acquisition de TC 360 au Canada, renforçant son expertise en distribution électrique, automatisation industriel, data centers 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 data centers (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).

- Le 12 mai, Rexel a annoncé un accord définitif en vue d'acquérir Revere Electrical Supply.

Localisée à Mokena, dans l'Illinois, Revere est un acteur reconnu du marché des automatismes industriels et un revendeur agréé des solutions Rockwell automation, connu pour son expertise technique et son offre de gestion de solutions. L'entreprise s'appuie sur plus de 100 ans d'histoire et de relations clients solides sur les marchés de l'Illinois et du Wisconsin. Revere dispose d'un réseau de 10 agences et a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 330 millions de dollars en 2025.

Revere renforce significativement la présence du Groupe dans le Midwest, région clé, et capitalisera sur la présence de Rexel en Amérique du Nord dans les automatismes industriels, un segment porté par des tendances structurelles de long terme.

- Le 10 juillet, Rexel a finalisé l'acquisition de DEE Electronics, acteur hautement spécialisé dans l'assemblage, l'approvisionnement, la distribution et les services de supply chain au service des fabricants de machines industriels (OEM) en Amérique du Nord.

Fondée en 1959, basée à Cedar Rapids (Iowa), DEE Electronics a généré c. 50MUSD de chiffre d'affaires. Avec plus de 200 collaborateurs, DEE s'est imposée comme un partenaire de confiance auprès des fabricants de machines industrielles, en aidant ses clients à résoudre des problématiques complexes de production et de supply chain. Au fil de plus de six décennies, l'entreprise a développé une expertise approfondie dans les faisceaux de câbles, les assemblages de câbles, les assemblages de circuits imprimés, les armoires de commande, les assemblages de boîtiers de contrôle, le kitting sur mesure, ainsi que les services d'approvisionnement et de logistique, au service de produits et équipements critiques dans un large éventail de secteurs.

À la suite de cette acquisition, DEE Electronics rejoindra l'organisation Advanced Services de Rexel USA. Ce rapprochement associe l'expertise spécialisée de DEE en matière d'assemblage et de supply chain à l'envergure nationale, la portée commerciale et les relations fournisseurs de Rexel, ouvrant de nouvelles opportunités pour apporter davantage de valeur aux fabricants de machines industrielles sur les marchés des infrastructures critiques et de l'industrie.

Objectifs

Fort d'un premier semestre solide, avec une accélération de la dynamique des ventes dans toutes les zones géographiques, des tendances de volumes positives, une exécution rigoureuse et une visibilité accrue grâce à un carnet de commandes record, Rexel relève ses perspectives pour l'ensemble de l'année 2026. Cette amélioration des perspectives reflète la capacité du Groupe à saisir les opportunités de croissance structurelle au sein d'un portefeuille diversifié, tout en maintenant une approche disciplinée dans un environnement macroéconomique et géopolitique qui demeure volatil.

Dans ce contexte, Rexel relève ses perspectives pour l'ensemble de l'année 2026, comme suit :

- Une croissance des ventes à jours constants d'environ 5% (vs 3 à 5% initialement) ;
- Une marge d'EBITA courant ajusté¹ d'au moins 6,2% (vs environ 6,2% initialement)
- Une conversion du free cash-flow² supérieure à 65%

Les objectifs moyen-terme de Rexel restent inchangés, et incluent notamment :

- Un potentiel de croissance des ventes comprise entre 5% et 8%, incluant 2% à 3% des acquisitions ciblées
- Une marge d'EBITA ajusté supérieure à 7%
- Un taux de conversion moyen de 65 % de l'EBITDAaL en free cash-flow avant intérêts et impôts

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 intérêt et impôts / EBITDAaL

NB : Les impacts estimés par trimestre (i) des effets calendaires par géographie, (ii) des variations de périmètre de consolidation et (iii) des effets de change (fondés sur des hypothèses de taux moyens sur le reste de l'année pour les principales devises du Groupe) sont présentés en détail en annexe 6.

Calendrier financier 2026

22 octobre 2026

Ventes du T3 2026

Contacts :

Ludovic Debailleux	VP Investor Relations	+33 1 42 85 76 12	ludovic.debailleux@rexel.com
Pierre-Jean Lemauff	Press	+33 7 77 78 58 67	pierrejean.lemauff@taddeo.fr

Information financière :

Le rapport financier S1 2026 est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com).

La présentation des ventes du 2ème trimestre et les résultats du S1 2026 sont également disponibles sur le site web de Rexel.

Le rapport financier du S1 2026 a été arrêté par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 27 juillet 2026. Il a fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.

Les termes suivants : EBITA courant, EBITA courant ajusté, EBITDA, EBITDAaL, Résultat net récurrent, Free cash-flow ou Flux net de trésorerie disponible et Endettement financier net sont définis dans la section « Glossaire » de ce document.

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

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.

Glossaire :

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

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

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

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

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

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

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

Annexe 1 : Tables de correspondance des ventes et de l'EBITA ajusté au T2 et S1 2026

Table de correspondance des ventes

T2	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2025	2 389,5	2 283,5	277,3	4 950,3
+/- Effet de change net	+0,1%	(2,7)%	+4,2%	(1,0)%
+/- Effet de périmètre net	(2,7)%	+3,5%	-	+0,3%
= Ventes comparables 2025	2 326,9	2 300,8	289,0	4 916,6
Croissance organique constant	+4,4%	+7,8%	+17,0%	+6,7%
Effet calendaire	+0,2%	(0,1)%	+0,7%	+0,1%
Croissance organique à nombre de jours constant	+4,6%	+7,7%	+17,7%	+6,8%
= Ventes publiées 2025	2 434,1	2 477,9	340,0	5 252,0
Variation	+1,9%	+8,5%	+22,6%	+6,1%

S1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2025	4 796,7	4 434,7	543,8	9 775,3
+/- Effet de change net	+0,1%	(6,0)%	+0,4%	(2,6)%
+/- Effet de périmètre net	(2,3)%	+2,8%	-	+0,1%
= Ventes comparables 2025	4 693,5	4 295,2	545,8	9 534,4
Croissance organique constant	+2,5%	+6,9%	+14,4%	+5,1%
Effet calendaire	(0,2)%	(0,7)%	+0,4%	(0,4)%
Croissance organique à nombre de jours constant	+2,3%	+6,2%	+14,8%	+4,8%
= Ventes publiées 2025	4 802,9	4 559,6	626,5	9 988,9
Variation	+0,1%	+2,8%	+15,2%	+2,2%

Table de correspondance de l'EBITA :

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

	EBITA courant ajusté S1 2025	Effet cuivre S1 2025 à taux S1 2025	EBITA courant S1 2025	Impact taux de change S1 2026	Impact périmètre S1 2026	Effet cuivre S1 2025 à taux de change S1 2026	EBITA courant ajusté comparable S1 2025
Rexel							
Groupe	563,5	0,7	564,2	(18,1)	14,1	(0,4)	559,8

A l'EBITA courant ajusté S1 2025 à l'EBITA courant S1 2026

	EBITA courant ajusté comparable S1 2025	Croissance organique	EBITA courant ajusté S1 2026	Impact cuivre S1 2026	EBITA courant S1 2026
Rexel					
Groupe	559,8	55,0	614,8	20,7	635,6

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 et ajustées (M€)	S1 2025	S1 2026
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	0,4	20,7

Groupe

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2025	T2 2026	Variation	S1 2025	S1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	4 916,6	5 252,0	+6,8%	9 534,4	9 988,9	+4,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+6,7%			+5,1%
Marge brute				2 405,1	2 514,8	+4,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				25,2%	25,2%	-5 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 845,2)	(1 899,9)	+3,0%
EBITA courant ajusté				559,8	614,8	+9,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,9%	6,2%	28 bps
ETP (fin de période)				27 297	26 880	(1,5)%

Amérique du Nord

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2025	T2 2026	Variation	S1 2025	S1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	2 300,8	2 477,9	+7,7%	4 295,2	4 559,6	+6,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,8%			+6,9%
Etats-Unis	1 907,6	2 055,2	+7,7%	3 557,2	3 760,8	+5,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,8%			+6,6%
Canada	393,1	422,7	+7,5%	738,0	798,8	+8,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,5%			+8,2%
Marge brute				1 049,9	1 108,3	+5,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				24,4%	24,3%	-14 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(746,1)	(784,4)	+5,1%
EBITA courant ajusté				303,8	323,9	+6,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				7,1%	7,1%	3 bps
ETP - Fin de période				10 663	10 692	+0,3%

Europe

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2025	T2 2026	Variation	S1 2025	S1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	2 326,9	2 434,1	+4,6%	4 693,5	4 802,9	+2,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+4,4%</i>			<i>+2,5%</i>
France	939,2	998,3	+6,3%	1 890,2	1 968,1	+4,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+6,3%</i>			<i>+4,1%</i>
DACH	568,1	585,9	+3,1%	1 143,1	1 144,3	+0,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+2,6%</i>			<i>+0,4%</i>
Benelux	388,7	416,6	+7,2%	787,5	826,5	+5,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+7,6%</i>			<i>+5,7%</i>
Royaume-Uni & Irlande	234,4	225,5	(3,8)%	485,8	461,5	(5,0)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>(3,8)%</i>			<i>(4,6)%</i>
Suède	148,7	155,9	+4,8%	293,0	300,1	+2,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+3,2%</i>			<i>+1,6%</i>
Marge brute				1 266,4	1 309,4	+3,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				27,0%	27,3%	28 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(995,1)	(1 007,7)	+1,3%
EBITA courant ajusté				271,3	301,7	+11,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,8%	6,3%	50 bps
ETP - Fin de période				14 323	13 897	(3,0)%

Asie-Pacifique

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2025	T2 2026	Variation	S1 2025	S1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	289,0	340,0	+17,7%	545,8	626,5	+14,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+17,0%</i>			<i>+14,4%</i>
Australie	144,2	178,0	+23,4%	277,0	332,9	+20,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+22,0%</i>			<i>+19,5%</i>
Chine	125,9	137,3	+9,1%	233,1	249,1	+6,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+9,1%</i>			<i>+6,9%</i>
Inde	18,8	24,7	+31,4%	35,7	44,4	+24,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+31,4%</i>			<i>+23,4%</i>
Marge brute				88,8	97,1	+9,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				16,3%	15,5%	-77 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(84,8)	(89,3)	+5,4%
EBITA courant ajusté				4,0	7,7	+93,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				0,7%	1,2%	50 bps
ETP - Fin de période				2 065	2 031	(1,6)%

Annexe 3 : Éléments financiers consolidés

Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	S1 2025	S1 2026	Variations
Chiffre d'affaires	9 775,3	9 988,9	+2,2%
Marge brute	2 447,1	2 536,2	+3,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,0%	25,4%	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(1 687,8)	(1 701,5)	+0,8%
Amortissements	(195,1)	(199,1)	
EBITA courant	564,2	635,6	+12,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,8%	6,4%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(22,0)	(23,2)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	542,2	612,4	+12,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,5%	6,1%	
Autres produits et charges	(36,5)	(7,7)	
Résultat opérationnel	505,7	604,7	+19,6%
Charges financières nettes	(106,6)	(112,5)	
Résultat net avant impôt	399,1	492,2	+23,3%
Charge d'impôt sur le résultat	(137,5)	(150,1)	
Résultat net	261,6	342,1	+30,8%

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

En millions d'euros	S1 2025	S1 2026
Résultat opérationnel en données publiées	505,7	604,7
Autres revenus et charges	36,5	7,7
Amortissement des actifs incorporels	22,0	23,2
Effet des variations de périmètre	14,1	—
Effet change	(18,1)	—
EBITA courant	560,3	635,6
Effet non-récurrent lié au cuivre	(0,4)	(20,7)
EBITA courant ajusté en base comparable	559,8	614,8

Résultat net récurrent

En millions d'euros	S1 2025	S1 2026	Variation
Résultat net	261,6	342,1	+30,8%
Effet non-récurrent lié au cuivre	(0,7)	(20,7)	
Autres produits & charges	36,5	7,7	
Charge fiscale	10,5	17,6	
Résultat net récurrent	307,9	346,6	+12,6%

Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	S1 2025	S1 2026	Variation
Chiffre d'affaires	9 775,3	9 988,9	+2,2%
Europe	4 796,7	4 802,9	+0,1%
Amérique du Nord	4 434,7	4 559,6	+2,8%
Asie-Pacifique	543,8	626,5	+15,2%
Marge brute	2 447,1	2 536,2	+3,6%
Europe	1 275,7	1 326,1	+3,9%
Amérique du Nord	1 083,7	1 113,0	+2,7%
Asie-Pacifique	87,7	97,1	+10,6%
EBITA courant	564,2	635,6	+12,6%
Europe	261,1	317,7	+21,7%
Amérique du Nord	318,1	328,7	+3,3%
Asie-Pacifique	4,3	7,7	+81,7%
Autre	(19,3)	(18,6)	+3,5%

Bilan consolidé¹

Actifs (données publiées M€)	31 décembre 2025	30 juin 2026
Goodwill	3 907,6	4 314,3
Immobilisations incorporelles	1 659,3	1 665,5
Immobilisations corporelles	353,7	363,3
Droit d'utilisation des actifs	1 342,2	1 454,2
Actifs financiers non-courants	61,7	70,7
Actifs d'impôts différés	30,7	20,7
Actifs non-courants	7 355,2	7 888,5
Stocks	2 364,1	2 572,8
Créances clients	2 682,0	3 277,0
Autres créances	927,7	1 011,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 037,5	1 033,8
Actifs courants	7 011,3	7 894,9
Total des actifs	14 366,6	15 783,4

¹Incluant :

- Des dérivés de couverture de juste valeur de 16,5M€ au 31 décembre 2025 et de 16,4M€ au 30 juin 2026 ; et
- Des intérêts courus à recevoir pour (1,4)M€ au 31 décembre 2025 et pour (2,2)M€ au 30 juin 2026.

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2025	30 juin 2026
Capitaux propres	5 405,7	5 520,8
Dettes financières (part à long-terme)	2 934,2	3 519,9
Obligations locatives non courantes	1 248,2	1 364,5
Passifs d'impôts différés	309,4	321,6
Autres passifs non-courants	315,5	306,2
Total des passifs non-courants	4 807,4	5 512,2
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	691,1	780,6
Obligations locatives courantes	240,1	246,5
Dettes fournisseurs	2 170,9	2 563,5
Autres dettes	1 051,3	1 159,8
Total des passifs courants	4 153,5	4 750,4
Total des passifs	8 960,9	10 262,6
Total des passifs et des capitaux propres	14 366,6	15 783,4

Évolution de l'endettement net

Données publiées (M€)	S1 2025	S1 2026
EBITDA	759,4	834,7
Remboursement des obligations locatives	(163,8)	(165,0)
EBITDAaL	595,5	669,7
Autres produits et charges opérationnels ¹	(17,6)	(14,8)
Flux de trésorerie d'exploitation	578,0	654,9
Variation du besoin en fonds de roulement ²	(379,7)	(342,1)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(71,1)	(65,5)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(68,5)	(68,4)
<i>Cessions d'immobilisations</i>	2,2	4,7
Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts	127,2	247,3
<i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i>	21%	37%
Intérêts payés (nets)	(67,3)	(68,1)
Impôts payés	(133,7)	(106,4)
Flux net de trésorerie après intérêts et impôts	(73,8)	72,8
Investissements financiers (nets)	(198,8)	(398,3)
Dividendes payés	(354,6)	(353,2)
Variation des capitaux propres	(26,3)	38,2
Autres	(26,1)	(18,4)
Effet de la variation des taux de change	85,7	(31,5)
Augmentation de l'endettement net	(593,9)	(690,4)
Dettes nette en début de période	2 483,9	2 631,4
Dettes nette en fin de période	3 077,8	3 321,9

¹ Incluant des dépenses de restructuration de 15,0M€ en 2025 vs 14,6M€ en 2026

² Incluant l'amende de 124M€ de l'Autorité Française de la Concurrence, payée en 2025

Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2025	30 juin 2026
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissants</i>	12,7%	12,8%
<i>en nombre de jours</i>	57,1	56,5
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissants</i>	15,8%	15,9%
<i>en nombre de jours</i>	49,7	47,9
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissants</i>	12,6%	12,5%
<i>en nombre de jours</i>	50,5	47,9
BFR opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissants</i>	15,9%	16,3%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissants</i>	15,4%	15,8%

Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) en données comparables	30 juin 2025	30 juin 2026	Variation annuelle
Europe	14 323	13 897	(3,0)%
Amérique du Nord	10 663	10 692	+0,3%
Asie-Pacifique	2 065	2 031	(1,6)%
Autre	247	260	+5,3%
Groupe	27 297	26 880	(1,5)%

Agences (fin de période) en données comparables	30 juin 2025	30 juin 2026	Variation annuelle
Europe	1 037	1 040	+0,3%
Amérique du Nord	665	661	(0,6)%
Asie-Pacifique	186	185	(0,5)%
Groupe	1 888	1 886	(0,1)%

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

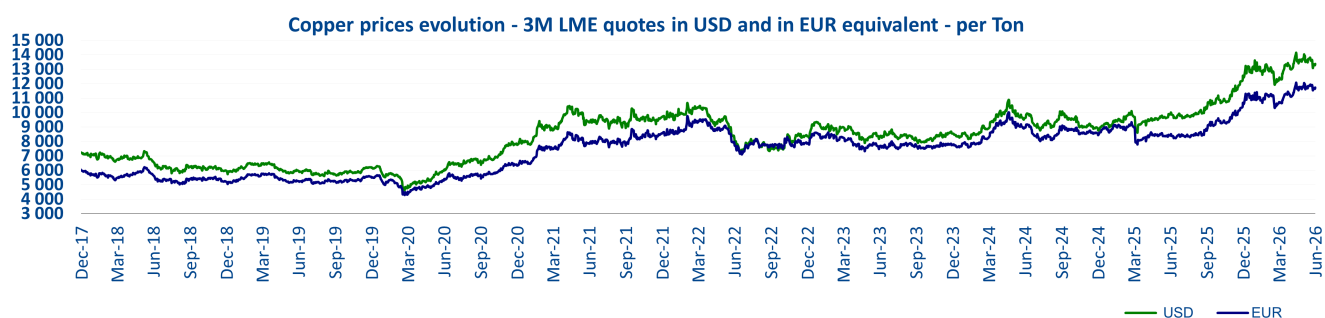
En supposant que les taux de change (au 20 juillet) restent inchangés jusqu'à la fin de l'année :

€	1,00	=	USD	1,14
€	1,00	=	CAD	1,60
€	1,00	=	AUD	1,63
€	1,00	=	GBP	0,85

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	T2	T3e	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	(1,1)	+15,6	+58,4	+96,7	+169,7
en % des ventes 2025	—%	+0,3%	+1,2%	+2,0%	+0,9%
Effet change au niveau Groupe	(206,2)	(49,2)	+67,3	+61,7	(126,4)
en % des ventes 2025	(4,3)%	(1,0)%	+1,4%	+1,3%	(0,7)%
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	-	+1,4%	-	(0,2) %	+0,3%
Asie-Pacifique	+0,1%	+0,7%	-	(0,2)%	+0,1%

Annexe 7 : Évolution du cours du cuivre



USD par tonne

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	13 408			
2024 vs 2023	(5)%	17%	11%	13%	9%
2025 vs 2024	10%	(4)%	6%	19%	8%
2026 vs 2025	37%	42%			

EUR par tonne

€/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	11 531			
2024 vs 2023	(6)%	18%	10%	14%	9%
2025 vs 2024	14%	(9)%	(1)%	9%	3%
2026 vs 2025	23%	38%			

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 mesurée est raisonnable.

Ce document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document d'enregistrement universel enregistré auprès de l'AMF le 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).