

Ventes du T3 2026

Croissance des ventes à deux chiffres au T3, meilleure performance depuis 2022

Accélération séquentielle tirée par les segments à forte croissance aux États-Unis

Objectifs 2026 rehaussés pour la deuxième fois

- **Ventes de 5 453M€ au T3 2026, en hausse de +11,4% à jours constants**
 - Forte accélération séquentielle portée par l'Amérique du Nord, et plus particulièrement par les États-Unis
 - Dynamique soutenue aux États-Unis dans les segments à forte croissance, avec une contribution significative des data centers
 - Contribution bien équilibrée entre volumes et prix
 - Poursuite des tendances positives en Europe, portées par notre bon positionnement dans la transition énergétique
- **Rexel a signé un accord en vue de l'acquisition de GCG aux États-Unis, sa plus importante opération depuis plus de 15 ans et sa quatrième transaction en Amérique du Nord en 2026, renforçant encore le profil du Groupe**
 - Financement de l'acquisition au travers d'une augmentation de capital de 500m€ réalisée avec succès
 - Finalisation de l'opération attendue d'ici fin 2026
- **Objectifs 2026 rehaussés pour la deuxième fois** : Croissance des ventes à jours constants d'environ 7% (vs environ 5% précédemment), marge d'EBITA courant ajusté d'au moins 6,4% (vs au moins 6,2%) et conversion du free cash flow supérieure à 65%

Chiffres clés (M€)	T3 2026	Variation	9m 2026	Variation
Ventes en données publiées	5 452,9	+14,6%	15 441,8	+6,2%
<i>A nombre de jours courant</i>		<i>+12,0%</i>		<i>+7,2%</i>
<i>A nombre de jours constant</i>		<i>+11,4%</i>		<i>+7,3%</i>
Ventes à jours constants par géographie				
Amérique du Nord	2 756,8	+17,4%	7 316,4	+10,6%
Europe	2 348,4	+4,5%	7 151,3	+3,2%
Asie-Pacifique	347,6	+15,8%	974,2	+14,9%

« Rexel a enregistré sa plus forte progression trimestrielle des ventes depuis 2022, confirmant l'accélération de notre trajectoire de croissance. Cette performance a été portée par les États-Unis, où notre exposition aux data centers et à d'autres marchés attractifs, conjuguée à une proposition de valeur de plus en plus différenciante, nous a permis de capter une demande particulièrement soutenue. L'Europe et l'Asie-Pacifique ont également conservé une dynamique positive, témoignant de la résilience et de la diversification de notre portefeuille.

Ces résultats illustrent la manière dont notre repositionnement stratégique vers des segments à forte croissance et des services à valeur ajoutée a transformé le modèle économique de Rexel et accru sa visibilité. Les acquisitions réalisées et annoncées en 2026, notamment GCG, vont encore accélérer notre transformation.

Cette très solide performance nous permet de relever pour la deuxième fois nos objectifs pour l'ensemble de l'année 2026 et renforce notre confiance dans notre capacité à générer durablement une croissance rentable et à continuer de créer de la valeur grâce à l'exécution de notre feuille de route Axelerate 2028. »

Guillaume Texier, Directeur Général

Ventes du Groupe

Ventes du T3 2026 en hausse de +14,6% en données publiées d'une année sur l'autre et de +11,4% en données comparables et à nombre de jours constant

Chiffres clés (M€)	T3 2026	Variation	9m 2026	Variation
Ventes en données publiées	5 452,9	+14,6%	15 441,8	+6,2%
À nombre de jours courant		+12,0%		+7,2%
À nombre de jours constant		+11,4%		+7,3%

Au 3ème trimestre 2026, Rexel a enregistré des ventes de 5 453M€, en hausse de +14,6% en données publiées, principalement portées par la croissance organique, comprenant :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +11,4%, avec notamment :
 - Une croissance dans l'ensemble des géographies
 - Une accélération de la croissance des volumes (contribution de +6,3%)
 - Une hausse des prix de vente, portée à la fois par les produits câbles (contribution de +2,9%) et les produits hors-câbles (contribution de +2,2%) dans les trois zones géographiques
- Un effet calendaire positif de +0,6% ;
- Un effet périmètre net positif de +1,2%, résultant de :
 - La stratégie d'acquisitions active en Amérique du Nord (Revere, Techno-Contact, Dee Electronics) et en Europe (Tecno Bi), contribuant pour +2,1% sur le trimestre
 - La cession des activités de Rexel en Finlande (déconsolidée le 1^{er} septembre 2025)
- Un effet change de +1,2%, principalement dû à l'appréciation des dollars américains et australiens, par rapport à l'euro.

Ventes des 9 premiers mois 2026 en hausse de +6,2% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +7,3% en données comparables et à nombre de jours constant

Sur les 9 premiers mois de 2026, Rexel a enregistré des ventes de 15 442M€, en hausse de +6,2% en données publiées. Cela inclut :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +7,3%, avec des contributions positives des volumes (+3,4%) et des prix (+2,3% des produits câbles et +1,6% des produits hors-câbles) ;
- Un effet calendaire de (0,1%) ;
- Un effet périmètre positif de +0,5%, résultant des acquisitions en Amérique du Nord (Revere, Techno-Contact, Dee Electronics, Warshauer, Schwing et Jacmar) et en Europe (Tecno Bi), contribuant pour +1,6%, partiellement compensé par la cession des activités en Finlande ;
- Un effet change de (1,4)%, principalement dû à la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Ventes digitales :

Les ventes digitales du T3 2026 ont progressé de +256bps, représentant 36% du chiffre d'affaires du Groupe :

- Elles représentent 44% en Europe, en hausse de +40bps, 31% en Amérique du Nord, en hausse de +604bps, notamment grâce à une adoption rapide des outils digitaux et d'IA ; et 23% des ventes en Asie-Pacifique.

Amérique du Nord (51% des ventes du Groupe) : Accélération de la croissance des ventes à +17,4% au T3 et +10,6% sur les 9 premiers mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre 2026, les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de +24,1% en données publiées. Cela inclut :

- Une croissance soutenue des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +17,4% ;
- Un effet périmètre positif de +4,2%, résultant des acquisitions de Revere, Techno-Contact et Dee Electronics ;
- Un effet change de +1,5%, principalement dû à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2026	Variation	9m 2026	Variation
Amérique du Nord		2 756,8	+17,4%	7 316,4	+10,6%
États-Unis	84%	2 317,4	+18,2%	6 078,2	+10,7%
Canada	16%	439,4	+13,4%	1 238,2	+10,0%

Les ventes en Amérique du Nord progressent de +17,4% à jours constants, avec les trois marchés finaux positivement orientés :

- Les marchés du non-résidentiel et des automatismes industriels demeurent les principaux contributeurs
- L'accélération séquentielle est principalement portée par les volumes
- L'environnement des prix de vente demeure favorable, similaire au T2 26
- Le carnet de commandes à fin septembre 2026, ressort à plus de 3 MdUSD, en hausse de 42% par rapport à fin 2025 et représente 3,4 mois de ventes

États-Unis :

- Les ventes aux États-Unis ont augmenté de +18,2% à jours constants au T3 2026 :
 - L'activité data centers (environ 13% des ventes US) affiche une croissance à trois chiffres, grâce aux régions Mountain Plains, Southeast (incluant Mayer) et Gulf.
 - Surperformance dans un marché sous-jacent dynamique
 - Positionnement en amont dans la chaîne de valeur, dans un contexte d'allongement des délais et de tensions accrues sur la chaîne d'approvisionnement
 - Renforcement de la valeur ajoutée et de l'expertise
 - L'activité automatismes industriels progresse d'environ 20%, principalement portée par les projets et les fabricants de machines
 - Les autres segments non-résidentiels (notamment l'aéronautique) et résidentiels progressent d'environ 5%, malgré des tendances négatives chez Talley, qui a fait face à une base de comparaison 2025 très élevée.

Canada :

- Forte croissance des ventes au T3, en hausse de +13,4% en données comparables et à nombre de jours constants, portée par les data centers (environ 10% des ventes) et par une croissance comprise entre 1% et 3% des activités hors data centers, soutenue par les utilities, automatismes industriels et le pétrole et gaz.

Europe (43% des ventes du Groupe) : Forte dynamique des ventes, en hausse de +4,5% au T3 et de +3,2% sur les 9 premiers mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre 2026, les ventes ont augmenté de +4,0% en données publiées, incluant :

- Une forte croissance des ventes de +4,5% en données comparables et à nombre de jours constant;
- Un effet calendaire positif de +1,1% ;
- Un effet périmètre net de (1,7)%, résultant de la cession de l'activité en Finlande, partiellement compensée par l'effet de l'acquisition de Tecno Bi en Italie contribuant pour +0,2% sur le trimestre;
- Un effet change de +0,1%.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2026	Variation	9m 2026	Variation
Europe dont :		2 348,4	+4,5%	7 151,3	+3,2%
France	40%	934,2	+3,6%	2 902,3	+3,9%
DACH	26%	620,9	+6,4%	1 765,2	+2,4%
Benelux	16%	383,6	+7,5%	1 210,1	+6,3%
Royaume-Uni & Irlande	10%	237,1	(0,1)%	698,5	(3,1)%
Suède	5%	127,7	+4,8%	427,9	+2,5%

Les ventes en Europe progressent de +4,5% à jours constants, principalement tirées par :

- Une demande soutenue dans le génie climatique, le solaire et les bornes de recharge pour véhicules électriques, en progression d'environ 13% et représentant plus de 20% des ventes, portée par les plans d'électrification dans un contexte de volatilité des prix de l'énergie
- Une hausse significative des prix de vente tant sur les produits câbles que hors-câbles

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

- Les ventes en **France** ont augmenté de +3,6%, dans un environnement macroéconomique incertain, tirant parti de l'offre de produits à valeur ajoutée dans le génie climatique, et de solutions de recharge pour véhicules électriques
- **La région DACH** (Allemagne, Suisse, Autriche et Slovaquie) ressort à +6,4%, en amélioration séquentielle, portée par l'activité solaire en Allemagne et des premiers signes positifs dans les automatismes industriels
- Le **Benelux** progresse de +7,5%, soutenu par le génie climatique, le solaire et les bornes de recharge pour véhicules électriques aux Pays-Bas
- **Au Royaume-Uni et en Irlande**, les ventes sont stables, mais en amélioration séquentielle, portées par la croissance en Irlande (solaire, bornes de recharge, Datacom) et par l'amélioration des tendances au Royaume-Uni, malgré une performance encore légèrement négative
- **La Suède** progresse de +4,8%, portée par les marchés du résidentiel et des infrastructures

Asie-Pacifique (6% des ventes du Groupe) : Forte croissance des ventes de +15,8% au T3 et de +14,9% sur les 9 premiers mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre 2026, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de +24,5% en données publiées, avec:

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant en hausse de +15,8%
- Un effet change positif de +7,5%, principalement dû à l'appréciation du dollar australien et du renminbi par rapport à l'euro

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T3 2026	Variation	9m 2026	Variation
Asie-Pacifique		347,6	+15,8%	974,2	+14,9%
Australie	51%	175,8	+13,1%	508,7	+17,2%
Chine	42%	147,3	+19,4%	396,5	+11,2%
Inde	7%	24,6	+15,1%	69,0	+20,3%

En Asie-Pacifique, les ventes du T3 2026 sont en hausse de +15,8% en données comparables et à nombre de jours constant

- En **Australie**, la croissance des ventes reste bien orientée, en hausse de +13,1%, grâce à l'activité solaire et au segment industriel, porté par les projets et le secteur minier
- En **Asie**, les ventes en Chine et en Inde ont progressé respectivement de +19,4% et +15,1%, soutenues par l'activité d'automatismes industriels, principalement dans l'industrie manufacturière, la logistique et l'électronique/robotique

Objectifs

Rexel relève pour la deuxième fois cette année ses objectifs 2026, reflétant l'accélération de la progression des ventes. Cette dynamique est soutenue par une forte progression des segments à forte croissance, notamment les data centers et l'électrification. Ce relèvement des perspectives reflète également le positionnement différenciant du Groupe dans l'électrification, les solutions digitales, les services à valeur ajoutée ainsi que la contribution des acquisitions récentes. Combinés à des niveaux de carnet de commandes historiquement élevés, ces éléments offrent une visibilité accrue pour le reste de l'année, malgré un environnement macroéconomique et géopolitique toujours volatile.

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

- Une croissance des ventes à jours constants d'environ 7% (vs environ 5% relevée au T2 26) ;
- Une marge d'EBITA courant ajusté¹ d'au moins 6,4% (vs au moins 6,2% relevée au T2 26)
- Une conversion du free cash-flow² supérieure à 65% (inchangée)

Rappel des principaux objectifs moyen terme de Rexel :

- Un potentiel de croissance des ventes compris entre 5% et 8%, incluant 2% à 3% d'acquisitions ciblées
- Une marge d'EBITA courant 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 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 financier 2026

10 février 2027 (après bourse)

Ventes T4 2026 et résultats annuels 2026

Contacts :

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

Information financière :

La présentation des ventes du 3^{ème} trimestre 2026 est également disponible sur le site web de Rexel.

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) : 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 : 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) : Résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges

L'EBITDAaL : EBITDA après déduction des loyers payés au titre des contrats de location capitalisés conformément à IFRS 16

Le résultat net récurrent : 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 : Variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets

L'endettement financier net : Dettes financières diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La dette nette inclut les dérivés de couverture

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€)	T3 2025	T3 2026	Variation	9m 2025	9m 2026	Variation
Chiffre d'affaires	4 870,1	5 452,9	+12,0%	14 404,5	15 441,8	+7,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+11,4%</i>			<i>+7,3%</i>

Amérique du Nord

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2025	T3 2026	Variation	9m 2025	9m 2026	Variation
Chiffre d'affaires	2 348,0	2 756,8	+17,4%	6 643,1	7 316,4	+10,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+17,4%</i>			<i>+10,6%</i>
États-Unis	1 960,4	2 317,4	+18,2%	5 517,5	6 078,2	+10,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+18,2%</i>			<i>+10,7%</i>
Canada	387,6	439,4	+13,4%	1 125,6	1 238,2	+10,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+13,4%</i>			<i>+10,0%</i>

Europe

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2025	T3 2026	Variation	9m 2025	9m 2026	Variation
Chiffre d'affaires	2 222,0	2 348,4	+5,7%	6 915,5	7 151,3	+3,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+4,5%</i>			<i>+3,2%</i>
France	887,1	934,2	+5,3%	2 777,3	2 902,3	+4,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+3,6%</i>			<i>+3,9%</i>
DACH	576,1	620,9	+7,8%	1 719,2	1 765,2	+2,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+6,4%</i>			<i>+2,4%</i>
Benelux	354,1	383,6	+8,3%	1 141,6	1 210,1	+6,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+7,5%</i>			<i>+6,3%</i>
Royaume-Uni & Irlande	238,5	237,1	(0,6)%	724,2	698,5	(3,6)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>(0,1)%</i>			<i>(3,1)%</i>
Suède	122,1	127,7	+4,6%	415,1	427,9	+3,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<i>+4,8%</i>			<i>+2,5%</i>

Asie-Pacifique

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2025	T3 2026	Variation	9m 2025	9m 2026	Variation
Chiffre d'affaires	300,2	347,6	+15,8%	845,9	974,2	+15,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,8%			+14,9%
Australie	155,4	175,8	+13,1%	432,4	508,7	+17,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+13,1%			+17,2%
Chine	123,4	147,3	+19,4%	356,5	396,5	+11,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+19,4%			+11,2%
Inde	21,3	24,6	+15,1%	57,1	69,0	+20,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,1%			+20,3%

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

En supposant que les taux de change (au 14 octobre) restent inchangés jusqu'à la fin de l'année :

€	1,00	=	USD	1,12
€	1,00	=	CAD	1,59
€	1,00	=	AUD	1,60
€	1,00	=	GBP	0,84

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

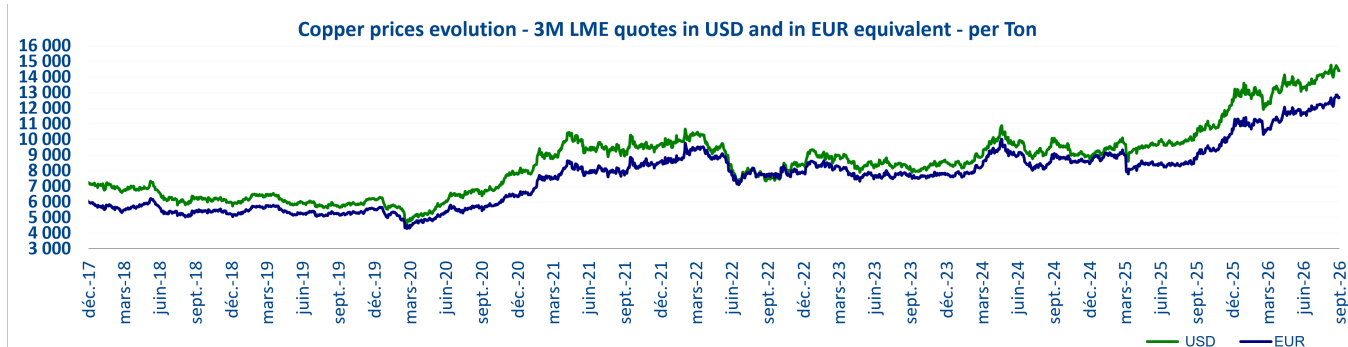
	T1	T2	T3	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	(1,1)	+15,6	+55,1	+98,9	+168,5
en % des ventes 2025	— %	+0,3%	+1,2%	+2,0%	+0,9%
Effet change au niveau Groupe	(206,2)	(49,2)	+56,8	+104,7	(93,8)
en % des ventes 2025	(4,3)%	(1,0)%	+1,2%	+2,1%	(0,5)%
Effet calendaire au niveau Groupe	(0,9)%	+0,1%	+0,6%	+1,0%	+0,2%
Europe	(0,5)%	+0,2%	+1,1%	+0,7%	+0,4%
Amérique du Nord	(1,4)%	(0,1)%	— %	+1,4 %	— %
Asie-Pacifique	+0,1%	+0,7%	— %	(0,2)%	+0,1%

Annexe 3 : Analyse de la variation des ventes (M€)

T3	Amérique du Nord	Europe	Asie- Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2025	2 220,9	2 258,1	279,2	4 758,2
+/- Effet de change net	+1,5%	+0,1%	+7,5%	+1,2%
+/- Effet de périmètre net	+4,2%	(1,7)%	— %	+1,2%
= Ventes comparables 2025	2 348,0	2 222,0	300,2	4 870,1
Croissance à nombre de jours constant	+17,4%	+4,5%	+15,8%	+11,4%
Effet calendaire	— %	+1,1%	— %	+0,6%
Croissance à nombre de jours courant	+17,4%	+5,7%	+15,8%	+12,0%
= Ventes publiées 2026	2 756,8	2 348,4	347,6	5 452,9
Variation	+24,1%	+4,0%	+24,5%	+14,6%

9m	Amérique du Nord	Europe	Asie- Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2025	6 655,6	7 054,9	823,0	14 533,5
+/- Effet de change net	(3,5)%	+0,1%	+2,8%	(1,4)%
+/- Effet de périmètre net	+3,3%	(2,1)%	— %	+0,5%
= Ventes comparables 2025	6 643,1	6 915,5	845,9	14 404,5
Croissance à nombre de jours constant	+10,6%	+3,2%	+14,9%	+7,3%
Effet calendaire	(0,5)%	+0,2%	+0,3%	(0,1)%
Croissance à nombre de jours courant	+10,1%	+3,4%	+15,2%	+7,2%
= Ventes publiées 2026	7 316,4	7 151,3	974,2	15 441,8
Variation	+9,9%	+1,4%	+18,4%	+6,2%

Annexe 4 : 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	14 037		
2024 vs 2023	(5)%	17%	11%	13%	9%
2025 vs 2024	10%	(4)%	6%	19%	8%
2026 vs 2025	37%	42%	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	12 201		
2024 vs 2023	(6)%	18%	10%	14%	9%
2025 vs 2024	14%	(9)%	(1)%	9%	3%
2026 vs 2025	23%	38%	45%		

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 ni 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).