

FORTE PERFORMANCE OPERATIONNELLE AU 1ER SEMESTRE 2007

TOUS LES INDICATEURS CLES EN HAUSSE :

- Forte progression du chiffre d'affaires de 30% : 5 305 millions d'euros, +4,5% en base comparable et nombre de jours constant
- Forte augmentation de l'EBITA ajusté de 29% : 326 millions d'euros ou 6,1% du chiffre d'affaires
- Résultat net avant coûts liés à l'introduction en bourse en hausse de 97% : 150 millions d'euros
- Cash Flow Libre en hausse de 140% : 364 millions d'euros avant intérêts et impôts
- Réduction significative de la Dette Nette à 1 740 millions d'euros ou 2,4 x EBITDA 12 mois glissants
- Objectif 2007 de marge d'EBITA ajusté révisé à la hausse pour se situer au-dessus de 5,8%

Jean-Charles Pauze, Président du Directoire de Rexel, a commenté :

“La forte performance enregistrée par Rexel au 1^{er} semestre 2007 est très satisfaisante.

Avec nos positions de leader sur des zones géographiques et des marchés diversifiés, nous avons réalisé une solide croissance organique. La forte hausse des ventes en Europe et en Asie-Pacifique a plus que compensé le ralentissement en Amérique du Nord.

Notre focalisation sur les leviers opérationnels a permis de continuer à améliorer notre performance. L'augmentation du taux de marge brute, la gestion rigoureuse des coûts et la réalisation des synergies attendues de Gexpro, ont contribué à la forte augmentation de la marge d'EBITA ajusté et du cash flow.

En outre, Rexel a réalisé six acquisitions ciblées relatives, confirmant son rôle de consolidateur du marché.

Sur la base de nos anticipations pour le second semestre, nous confirmons que nous sommes en ligne pour atteindre nos objectifs sur l'ensemble de l'année et revoyons à la hausse notre objectif de marge d'EBITA ajusté au-dessus de 5,8%.”

RESULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE ET DU 2^{EME} TRIMESTRE 2007 – FORTE PROGRESSION DE L'ENSEMBLE DES INDICATEURS CLES

CHIFFRES CLES :

IFRS, non audité, en millions d'euros	Six mois au 30 Juin			Trois mois au 30 Juin		
	2007	2006	Variation	2007	2006	Variation
Base Publiée						
Chiffre d'affaires	5 304,8	4 071,5	+30,3%	2 728,5	2 104,7	+29,6%
EBITA⁽¹⁾	328,0	229,6	+42,8%	182,8	134,9	+35,5%
<i>en % des ventes</i>	6,2%	5,6%		6,7%	6,4%	
Résultat net avant coûts liés à l'introduction en bourse ⁽²⁾	150,7	76,5	+97,0%	101,6	53,6	+89,6%
Cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés⁽³⁾	363,8	151,7	+139,8%	167,1	91,1	+83,4%
Dette nette	1 740,2	n,c,		1 740,2	n,c,	
Base comparable⁽⁴⁾ et ajustée⁽⁵⁾						
Chiffre d'affaires	5 304,8	5 075,5	+4,5%	2 728,5	2 632,4	+3,7%
<i>Nombre de jours comparable</i>			+4,5%			+3,3%
<i>Marge brute en % des ventes</i>	24,8%	24,1%	+70 bps	24,3%	24,2%	+10 bps
EBITA	326,2	253,5	+28,7%	168,8	146,8	+15,0%
<i>en % des ventes</i>	6,1%	5,0%	+110 bps	6,2%	5,6%	+60 bps

(1) Résultat opérationnel avant amortissement et autres produits et charges

(2) Hors coûts (après impôts) liés à l'introduction en bourse de 132 millions d'euros au S1 07 et T2 07, tels que détaillés dans les états financiers du T1 07

(3) Variation de trésorerie nette provenant des opérations d'exploitation + intérêts financiers nets versés + impôts sur les bénéfices versés – investissements opérationnels nets

(4) A structure et taux de change 2007 comparables

(5) Hors impacts nets non récurrents estimés sur les stocks des variations du prix des câbles à base de cuivre pour +2 millions d'euros au S1 07 et pour +24 millions d'euros au H1 06 pour l'EBITA

Rexel a enregistré au S1 07 un chiffre d'affaires de 5 305 millions d'euros, en hausse de 30,3% en publié et de 4,5% en base comparable et nombre de jours constant par rapport au S1 06. Cette progression en base publiée inclut 1 118 millions d'euros liés aux acquisitions et 114 millions d'euros d'effets défavorables dus aux variations de taux de change, essentiellement liés à la dépréciation des dollars US et canadien par rapport à l'Euro.

Au T2 07, Rexel a enregistré des ventes de 2 729 millions d'euros, en hausse de 29,6% en publié et de 3,3% en base comparable et nombre de jours constant par rapport au T2 06.

La forte dynamique commerciale du Groupe a permis de réaliser une croissance organique de +3,3% au T2 07 contre +5,9% au T1 07, malgré une base de comparaison élevée au T2 06 (+15,7% par rapport à T2 05).

En base comparable et nombre de jours constant, l'évolution du prix des câbles à base de cuivre a compté pour environ un tiers de la croissance du chiffre d'affaires au premier semestre 2007 et pour environ 15% au deuxième trimestre.

Le taux de marge brute ajustée a augmenté pour atteindre 24,8% au S1 07 en comparaison de 24,1% au S1 06 en base comparable, reflétant :

- Une amélioration récurrente de 20 points de base résultant des leviers opérationnels, notamment l'optimisation des structures tarifaires, le développement des partenariats avec les fournisseurs et les synergies d'achats provenant de l'intégration de Gexpro ;
- Un effet favorable non-récurrent de 50 points de base provenant de plusieurs facteurs principalement au cours du premier trimestre 2007, dont des actions commerciales et un effet d'inflation sur les produits non liés au cuivre.

En base comparable au T2 07, le taux de marge brute ajustée a continué d'augmenter pour atteindre 24,3% en comparaison de 24,2% au T2 06.

Les frais administratifs et commerciaux, incluant les dotations aux amortissements, ont été réduits à 18,6% du chiffre d'affaires au S1 07 contre 19,1% au S1 06 en base comparable et ajustée. Ils n'ont augmenté que de 2,1% au S1 07 et leur croissance a été contenue à +0,6% au T2 07. Un plan de réduction des coûts a été mis en oeuvre dans l'activité de distribution de matériel électrique aux Etats-Unis afin de s'adapter aux tendances actuelles d'activité dans cette zone. A fin juin 2007, leurs effectifs étaient réduits de 3% par rapport à fin décembre 2006. Au niveau du Groupe, le nombre d'employés est en baisse de 1% à fin juin 2007 en comparaison de fin décembre 2006.

La croissance organique du chiffre d'affaires associée à une amélioration du taux de marge brute ajustée et à un contrôle efficace des coûts ont conduit à une augmentation significative de l'EBITA ajusté, à la fois au S1 07 et au T2 07. Au S1 07, l'EBITA ajusté a atteint 326,2 millions d'euros, en hausse de 28,7% en base comparable, soit 6,1% du chiffre d'affaires contre 5,0% au S1 06. Au T2 07, l'EBITA ajusté s'est élevé à 168,8 millions d'euros, en hausse de 15,0% en base comparable, soit 6,2% du chiffre d'affaires contre 5,6% au T2 06.

Les autres produits et charges ont représenté une dépense nette de 31,2 millions d'euros au S1 07, dont 25,5 millions d'euros correspondent à l'offre réservée aux salariés et au plan d'attribution d'actions gratuites liés à l'introduction en bourse, comme indiqué dans les états financiers du T1 07.

Les charges financières nettes se sont établies à 263,2 millions d'euros au S1 07, dont 164,1 millions d'euros sont dus aux coûts d'introduction en bourse comme mentionné dans les états financiers du T1 07, contre 112,3 millions d'euros au S1 06. Hors ces coûts liés à l'introduction en bourse, les charges financières nettes se sont établies à 99,0 millions d'euros au S1 07. Cette diminution vis-à-vis du S1 06 a été le résultat de la forte amélioration de la structure financière de Rexel, notamment la réduction de la dette nette à 1 740 millions d'euros au 30 juin 2007 en comparaison de 3 901 millions au 31 décembre 2006, liée au produit de l'introduction en bourse et à la forte génération de flux de trésorerie opérationnel.

Le taux effectif d'impôt s'est élevé à 43,5% au premier semestre 2007. Hors éléments non déductibles liés à l'introduction en bourse, notamment le plan d'attribution d'actions gratuites, le taux effectif d'impôt s'établirait à 34% au premier semestre 2007.

Après coûts liés à l'introduction en bourse, le résultat net s'est élevé à 19,0 millions d'euros au S1 07. Hors ces coûts comptabilisés au T2 07 qui ont représenté un montant après impôt de 131,7 millions d'euros, le résultat net était en hausse de 97,0% pour atteindre 150,7 millions d'euros au S1 07 contre 76,5 millions d'euros au S1 06.

REVUE FINANCIERE – CASH FLOW LIBRE EN HAUSSE DE 140% AU S1 07

Le cash flow libre avant intérêts financiers net et impôts sur les bénéfices versés s'est établi à 363,8 millions d'euros au S1 07 contre 151,7 millions d'euros au S1 06, reflétant principalement :

- L'augmentation significative de l'EBITDA ;
- La diminution en pourcentage des ventes du besoin en fonds de roulement qui était de 13,6% au 30 juin 2007 contre 15,0% au 30 juin 2006 en base comparable, principalement du fait des améliorations continues dans la gestion des stocks ;
- Un flux net positif de 16,6 millions d'euros en dépenses d'investissements au S1 07, conséquence d'une opération de cession-bail en Suisse, à comparer à un flux net négatif de 18,7 millions d'euros au S1 06 ;
- Le remboursement d'impôts prévu de 53 millions d'euros.

Après intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés, le cash flow libre s'est élevé à 201,5 millions d'euros au S1 07 contre 14,3 millions d'euros au S1 06.

Comme mentionné au-dessus, la dette financière nette ressortait à 1 740 millions d'euros contre 3 901 millions d'euros au 31 décembre 2006 et 1 911 millions d'euros au 31 mars 2007 sur base de la structure financière post introduction en bourse. Les capitaux propres étaient de 3 134 millions d'euros contre 989 millions d'euros au 31 décembre 2006.

Le ratio dette nette rapportée à l'EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois au 30 juin 2007 a donc été réduit à 2,4 x contre 2,7 x au 31 mars 2007.

EVENEMENTS POSTERIEURS AU 30 JUIN

Le 3 juillet, Rexel a annoncé trois acquisitions marquant la poursuite de sa stratégie de croissance externe ciblée :

- Boutet, dans l'Est de la Belgique dont le chiffre d'affaires 2006 a été de 18 millions d'euros, qui renforce l'activité de Rexel dans le segment des clients industriels, un marché en croissance dans ce pays ;
- Clearlight au Royaume-Uni, avec 8 agences et un chiffre d'affaires 2006 de 10 millions d'euros, qui permettra à Rexel de développer son réseau Denmans dans de nouvelles régions comme Birmingham ou Londres ;
- Tri-Valley Electric Supply aux Etats-Unis en Arizona, dont le chiffre d'affaires 2006 a été de 4 millions d'euros, qui sert les segments de marché commercial et industriel grâce à une offre de produits électriques basse tension et courants faibles.

PERSPECTIVES 2007

Pour le second semestre 2007, le Groupe anticipe la poursuite des tendances macro-économiques actuelles, avec une croissance de son chiffre d'affaires soutenue en Europe et dans la zone Asie-Pacifique, un environnement moins favorable en Amérique du Nord ainsi qu'une base de comparaison 2006 élevée.

Compte tenu de sa forte performance au premier semestre 2007 et de ses anticipations relatives au second semestre, Rexel confirme pour 2007 qu'il est en ligne pour au moins atteindre son objectif de croissance organique du chiffre d'affaires de 3% à 5%* et revoit à la hausse son objectif de marge d'EBITA ajusté de plus de 5,4%* à plus de 5,8%.

** Croissance organique calculée à structure et taux de change comparables et nombre de jours constant. Prix du cuivre et taux de change EUR / USD aux niveaux moyens observés en juin 2007 pour le S2 2007. Voir chapitres 12 et 13 du Document de Base n°I.07-11 enregistré auprès de l'AMF le 21 février 2007*

CALENDRIER FINANCIER

2 août 2007

10:00 CET: conférence téléphonique

13 novembre 2007

7:30 CET: publication du chiffre d'affaires et des résultats du T3 07

10:00 CET: conférence téléphonique

POUR PLUS D'INFORMATION, MERCI DE CONTACTER :

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Frédéric de Castro

☎ +33 1 42 85 76 12

@ fdecastro@rexel.com

PRESSE

Laetitia Olivier

☎ +33 1 42 85 59 89

@ lolivier@rexel.com

Brunswick

Thomas Kamm

☎ +33 1 53 96 83 92

@ tkamm@brunswickgroup.com

Rexel est le numéro 1 mondial de la distribution de matériel électrique, servant trois marchés finaux : l'industrie, le bâtiment résidentiel et le bâtiment tertiaire. Le Groupe est présent dans 29 pays, à travers un réseau de 1 945 agences et emploie 25 400 collaborateurs. Rexel a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 9,3 milliards EUR. Son principal actionnaire est un groupe d'investisseurs dirigé par Clayton Dubilier & Rice, Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity.

Depuis le 4 avril 2007, Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203).

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site www.rexel.com

Ce communiqué peut contenir des déclarations portant sur des projections futures ou d'autres données prévisionnelles basées sur des estimations, des attentes et des hypothèses de la direction de la société. L'usage de termes tels que «estime», «prévoit», «anticipe», «s'attend à», «projette», «vise», «objectif», «pourra», «pourrait», «devrait» ou des mots ou expressions similaires sont destinés à identifier des données prévisionnelles qui incluent de manière non limitative des prévisions de chiffre d'affaires, de résultats, de performance sectorielle, de flux de trésorerie et d'attributions de contrats. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes, dont la plupart sont difficiles à prévoir et le plus souvent en dehors du contrôle de Rexel, car liés à des événements et dépendants de circonstances qui peuvent survenir ou non dans le futur. Ces données prévisionnelles ne constituent pas des garanties de leur réalisation future. Les résultats opérationnels réels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel ainsi que l'évolution du secteur dans lequel Rexel est présent pourraient différer matériellement des données prévisionnelles telles que contenues dans ce communiqué. Toutes les données prévisionnelles sont basées sur les informations dont Rexel dispose à la date de ce communiqué. Rexel n'a aucune obligation ou ne prend aucun engagement de réviser ou de confirmer des prévisions ou estimations d'analystes, de mettre à jour publiquement ses déclarations prévisionnelles dans le cas où de nouvelles circonstances ou de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué.

Annexe 1

Revue d'activité

Améliorations opérationnelles dans toutes les zones géographiques

(Tous les commentaires sont en base comparable et ajustée, et pour les ventes, à nombre de jours constant)

EUROPE

IFRS, non audité, en millions d'euros Base comparable et ajustée	Six mois au 30 Juin			Trois mois au 30 Juin		
	2007	2006	Variation	2007	2006	Variation
Chiffre d'affaires <i>Base comparable et nombre de jours constant</i>	2 493,8	2 286,0	+9,1% +9,6%	1 263,0	1 172,9	+7,7% +7,7%
Marge brute en % des ventes	26,9%	26,4%	+ 50bps	26,4%	26,2%	+20bps
Frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus)	(489,4)	(479,2)	+2,1%	(245,6)	(243,2)	+1,0%
EBITA <i>en % des ventes</i>	182,2 7,3%	123,2 5,4%	+47,9% +190bps	87,3 6,9%	64,0 5,5%	+36,6% +140bps

La croissance des ventes était de 9,6% au S1 07, demeurant à un niveau élevé dans tous les principaux marchés

Rexel France a connu une forte croissance du chiffre d'affaires de 9,5%, alimentée par l'augmentation à deux chiffres des ventes à destination des installateurs (environ 55 % du chiffre d'affaires) et de la clientèle industrielle (environ 20 % du chiffre d'affaires). Au Royaume-Uni, Rexel a continué de surperformer le marché avec une progression du chiffre d'affaires de 6,8% entraînée par les grands installateurs et le marché tertiaire, notamment la rénovation de magasins. L'augmentation du chiffre d'affaires de l'Allemagne, de 6,7%, a été soutenue par la forte croissance des marchés industriel et tertiaire. Rexel a affiché une croissance organique à deux chiffres dans la plupart des autres marchés européens et a enregistré une performance particulièrement forte en Autriche et en Europe Centrale où le Groupe est leader.

Le taux de marge brute était en hausse de 50 bps au S1 07 en comparaison du S1 06, à 26,9% contre 26,4%. La France a amélioré son taux de marge brute grâce à la montée en gamme des produits dans l'équipement des bâtiments et à la réussite de son programme de partenariat avec ses principaux fournisseurs. Le Royaume-Uni a amélioré son taux de marge brute grâce à la force de ses marques propres et à la réussite de l'offre commerciale de Denmans dédiée aux petits installateurs, qui sera renforcée par la récente acquisition de Clearlight. Dans les autres pays européens, notamment en Autriche, Belgique, Allemagne et Pays-Bas, des initiatives de politique tarifaire ont été les facteurs clés d'amélioration du taux de marge brute.

Le taux de marge brute était en hausse de 20 bps au T2 07 en comparaison du T2 06, soit un taux de 26,4% contre 26,2%. Cette amélioration a été moins forte au T2 07 qu'au T1 07 dans la mesure où l'effet non-récurrent d'inflation sur les produits autres que les câbles concernait essentiellement le premier trimestre.

Des gains significatifs de productivité ont été réalisés dans la plupart des pays, notamment en France et en Allemagne. Ainsi, les frais administratifs et commerciaux incluant les dotations aux amortissements ont augmenté de seulement 2,1% en Europe au S1 07. Cette croissance a été encore plus limitée au T2 07, à 1,0%, en raison d'un excellent contrôle des coûts et d'un effet de base élevé au T2 06.

La croissance organique du chiffre d'affaires, la forte amélioration du taux de marge brute et la maîtrise des charges opérationnelles ont entraîné une amélioration de 47,9% de l'EBITA au S1 07 en comparaison de la même période de 2006. La marge d'EBITA a augmenté de 190 bps à 7,3% contre 5,4%. Elle a progressé de 140 bps au T2 07 en comparaison du T2 06, à 6,9% contre 5,5%.

AMERIQUE DU NORD

IFRS, non audité, en millions d'euros Base comparable et ajustée	Six mois au 30 Juin			Trois mois au 30 Juin		
	2007	2006	Variation	2007	2006	Variation
Chiffre d'affaires	2 409,0	2 436,0	-1,1%	1 244,0	1 264,9	-1,7%
<i>Base comparable et nombre de jours comparable</i>			-1,4%			-2,3%
Marge brute en % des ventes	22,2%	21,5%	+70bps	21,8%	21,9%	-10bps
Frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus)	(411,7)	(402,3)	+2,4%	(203,0)	(202,9)	+0,1%
EBITA	122,5	120,5	+1,7%	68,0	74,2	-8,4%
<i>en % des ventes</i>	5,1%	4,9%	+20 bps	5,5%	5,9%	-40bps

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires a diminué de 1,4% au S1 07, en raison principalement de la famille de produits câbles (-5,4%). Hors câbles, la croissance organique du chiffre d'affaires a été stable au T2 07 par rapport au T2 06, et de -0,7% au T1 07 par rapport au T1 06. Comme prévu, la base de comparaison S1 06 était élevée, soutenue par le haut niveau des ventes de câbles et par l'activité de reconstruction consécutive à Katrina.

Aux Etats-Unis, le chiffre d'affaires a diminué de 2,3% au S1 07 en raison de la baisse de la construction résidentielle et des effets collatéraux sur les projets tertiaires liés au résidentiel, insuffisamment compensés par la croissance dans l'industrie et dans les segments commerciaux non liés au résidentiel. Au Canada, Rexel a réalisé une progression du chiffre d'affaires de 2,3%, alimentée par l'industrie minière et la forte croissance de la construction dans l'Ouest, ainsi que par les marchés tertiaire et institutionnel au Québec.

Le taux de marge brute en Amérique du Nord a augmenté de 70 bps au S1 07 en comparaison du S1 06 pour atteindre 22,2% contre 21,5%. Cette amélioration est principalement due à des initiatives commerciales réussies et à la mise en place des synergies d'achats chez Gexpro. Le taux de marge brute était en diminution de 10 bps au T2 07 en comparaison du T2 06, soit 21,8% contre 21,9%, reflétant les investissements commerciaux réalisés pour consolider les positions concurrentielles du Groupe.

Les frais administratifs et commerciaux incluant les amortissements ont été stables au T2 07 par rapport au T2 06, avec notamment des coûts additionnels intervenus pour faire de Gexpro une enseigne du Groupe Rexel. Cette performance résulte d'un plan de réduction des coûts visant à les adapter aux tendances actuelles de l'activité de distribution de matériel électrique aux Etats-Unis, dont les effectifs ont été réduits de 3% au S1 07 par rapport à fin 2006.

L'EBITA a progressé de 1,7% au S1 07 en comparaison de la même période de 2006 et la marge d'EBITA a augmenté de 20 bps à 5,1% du chiffre d'affaires en S1 07 en comparaison de 4,9% du chiffre d'affaires en S1 06. Au T2 07, en prenant en compte les coûts d'intégration de Gexpro qui ne figuraient pas dans les comptes du T2 06 dans la mesure où l'acquisition a été réalisée en août 2006, les gains de productivité ont été clé pour atteindre une marge d'EBITA de 5,5%. L'intégration de Gexpro progresse et les synergies réalisées sont en avance sur le plan.

ASIE-PACIFIQUE

IFRS, non audité, en millions d'euros Base comparable et ajustée	Six mois au 30 Juin			Trois mois au 30 Juin		
	2007	2006	Variation	2007	2006	Variation
Chiffre d'affaires <i>Base comparable et nombre de jours comparable</i>	372,2	326,9	+13,9%	205,7	180,7	+13,8%
			+13,2%			+13,2%
Marge brute en % des ventes	25,8%	25,9%	-10bps	25,5%	25,4%	+10bps
Frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus)	(72,0)	(67,1)	+7,4%	(37,6)	(35,2)	+6,9%
EBITA	23,9	17,7	+35,3%	14,9	10,8	+37,5%
<i>en % des ventes</i>	6,4%	5,4%	+100bp	7,2%	6,0%	+120bps

La zone Asie-Pacifique a enregistré une croissance du chiffre d'affaires de 13,2% au cours du S1 07, soutenue principalement par des projets tertiaires ainsi que par les clients industriels, notamment dans le secteur minier. Rexel a enregistré une forte croissance organique à la fois en Chine et en Asie du Sud-Est où le Groupe a développé une solide plateforme d'activités pour accélérer son développement.

Le taux de marge brute a diminué de 10 bps au S1 07 en comparaison du S1 06, à 25,8% contre 25,9%, principalement du fait du développement de l'activité en Asie qui affiche un taux de marge brute plus faible que celui de la région Pacifique. A la fois en Australie et en Nouvelle-Zélande, Rexel a amélioré ses taux de marge brute, notamment grâce à la centralisation des fonctions achat en Australie et à une évolution favorable des produits à plus forte marge. Le taux de marge brute au T2 07 était de 25,5% en comparaison de 25,4% au T2 06, soit une progression de 10 bps.

Les frais administratifs et commerciaux incluant les amortissements ont augmenté de 7,4% au S1 07 et 6,9% au T2 07. Les gains de productivité ont plus que compensé l'impact des plans 2006 de fidélisation des managers dans la région Asie-Pacifique. Cette performance prend en compte l'ouverture de neuf agences en 2006 et de quatre agences au S1 07.

L'EBITA a progressé de 35,3% au S1 07 en comparaison de la même période de 2006 alors que la marge d'EBITA était en hausse de 100 bps, à 6,4% contre 5,4%.

La marge d'EBITA au Q2 07 était de 7,2% en comparaison de 6,0% au T2 07, soit une amélioration de 120 bps.

Annexe 2

Compte de résultat résumé

IFRS, non audité, en millions d'euros	Six mois au 30 Juin			Trois mois au 30 Juin		
	2007	2006	Variation	2007	2006	Variation
Base Publiée						
Chiffre d'affaires	5 304,8	4 071,5	+30,3%	2 728,5	2 104,8	+29,6%
Marge brute	1 314,8	1 042,8	+26,1%	676,5	547,7	+23,5%
en % des ventes	24,8%	25,6%		24,8%	26,0%	
Frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus)	(986,8)	(813,2)	+21,4%	(493,7)	(412,8)	+19,6%
EBITDA	362,1	258,6	+40,0%	200,1	149,4	+33,9%
en % des ventes	6,8%	6,4%		7,3%	7,1%	
EBITA	328,0	229,6	+42,8%	182,8	134,9	+35,5%
en % des ventes	6,2%	5,6%		6,7%	6,4%	
Autres produits et charges	(31,2)	(7,2)	+333%	(29,9)	(3,0)	+897%
Résultat opérationnel	296,8	222,4	+33,5%	152,9	131,9	+15,9%
Charges financières nettes	(263,2)	(112,3)	+134%	(192,4)	(54,7)	+252%
Impôt sur le résultat	(14,6)	(33,6)	-56,5%	9,4	(23,6)	-140%
Résultat net	19,0	76,5	-75,2%	(30,1)	53,6	-156%
Résultat net avant coûts liés à l'introduction en bourse	150,7	76,5	+97,0%	101,6	53,6	+89,6%

Base comparable et ajustée						
Chiffre d'affaires	5 304,8	5 075,5	+4,5%*	2 728,5	2 632,4	+3,7%*
Marge brute	1 314,3	1 221,5	+7,6%	662,6	637,7	+3,9%
en % des ventes	24,8%	24,1%	+70 bps	24,3%	24,2%	+10 bps
Frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus)	(988,1)	(968,1)	+2,1%	(493,7)	(490,9)	+0,6%
EBITA	326,2	253,5	+28,7%	168,8	146,8	+15,0%
en % des ventes	6,1%	5,0%	+110 bps	6,2%	5,6%	+60 bps

* Base comparable et nombre de jours constant : +4,5% au S1 07 et +3,3% au T2 07

Annexe 3

Evolution de l'endettement net

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET				
IFRS, non audité, en millions d'euros	Six mois au 30Juin		Trois mois au 30 Juin	
	2007	2006	2007	2006
EBITDA	362,1	258,6	200,1	149,4
Autres produits et charges opérationnels	(7,3)	(2,5)	(5,7)	(1,3)
Variation du BFR	(7,6)	(85,7)	(11,6)	(44,3)
Investissements opérationnels nets	16,6	(18,7)	(15,7)	(12,7)
Cash Flow libre avant intérêts et impôts versés	363,8	151,7	167,1	91,1
Intérêts nets payés ⁽¹⁾	(165,2)	(91,1)	(110,9)	(38,5)
Impôts payés	2,8	(46,3)	15,8	(19,8)
Cash Flow libre après intérêts et impôts versés	201,4	14,3	72,0	32,8
Investissements financiers nets	(22,1)	(333,2)	(5,7)	(142,9)
Variation des capitaux propres	1 010,1	(1,9)	1 010,1	(1,3)
Autres ⁽²⁾	971,4	14,0	977,9	14,7
Variation de l'endettement net	2 160,8	(306,8)	2 054,3	(96,7)

(1) Dont la prime de remboursement anticipé de l'Obligation Senior Subordonnée pour un montant de 89,6 millions d'euros en T2 07

(2) Dont capitalisation du prêt d'actionnaires pour 1 039,9 millions d'euros en T2 07

Annexe 4

Bilan résumé

En millions d'euros	30 juin 2007 IFRS non audité	31 décembre 2006 IFRS audité
ACTIF		
Immobilisations incorporelles & Goodwill	3 287,8	3 250,5
Immobilisations corporelles	268,1	268,5
Investissements financiers	41,3	39,3
Impôts différés actifs	119,9	136,2
Actif non courant	3 717,1	3 694,5
Stocks	1 186,3	1 117,0
Clients	2 121,2	2 026,9
Autres actifs courants	383,9	491,6
Actifs destinés à être cédés	1,6	50,7
Trésorerie	719,3	473,1
Actif courant	4 412,3	4 159,3
TOTAL ACTIF	8 129,4	7 853,8
PASSIF		
CAPITAUX PROPRES	3 133,7	988,6
Dettes financières long terme	2 393,3	3 747,4
Autres passifs non courants	297,3	365,2
Passif non courant	2 690,6	4 112,6
Dettes financières court terme	66,2	626,7
Fournisseurs	1 760,9	1 616,
Autres passifs courants	478,0	507,4
Passifs destinés à être cédés	-	2,4
Total passifs courant	2 305,1	2 752,6
Total passifs courant et non courant	4 995,7	6 865,2
TOTAL PASSIF	8 129,4	7 853,8

Annexe 5

Evolution du chiffre d'affaires par zone géographique

Zone Géographique	S1 07 (en M€)	S1 07/S1 06 Reported	S1 07/S1 06 Constant *	T2 07 (en M€)	T2 07/T2 06 Reported	T2 07/T2 06 Constant *
Europe	2 493,8	+15,2%	+9,6%	1 263,0	+12,9%	7,7%
dont						
France		+8,9%	+9,5%		+8,2%	+7,6%
Royaume-Uni		+8,8%	+6,8%		+7,7%	+6,3%
Allemagne		+7,1%	+6,7%		+3,6%	+3,5%
Europe (autres)		+28,8%	+10,9%		+23,4%	+9,1%
Amérique du Nord	2 409,0	+52,3%	-1,4%	1 244,0	+52,7%	-2,3%
dont						
Etats-Unis		+79,7%	-2,3%		+79,4%	-3,4%
Canada		-5,0%	+2,3%		-2,8%	+2,3%
Asie-Pacifique	372,2	+25,6%	+13,2%	205,7	+31,3%	+13,2%
dont						
Australie		+12,0%	+9,5%		+14,5%	+9,2%
Asie		+623,4%	+68,1%		+510,7%	+59,0%
Autres	29,8	+2,6%	+13,3%	15,9	+6,2%	+14,5%
Total Groupe	5 304,8	+30,3%	+4,5%	2 728,5	+29,6%	+3,3%

* Base comparable et nombre de jours constant