

## RESULTATS DU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE ET DES 9 MOIS 2012 (non audités)

Les états financiers au 30 septembre 2012 ont été arrêtés par le Directoire en date du 24 octobre 2012.

**CHIFFRE D'AFFAIRES PUBLIE: +7,2% AU T3 ET +6,8% SUR 9 MOIS  
PERFORMANCES RESISTANTES DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE  
OBJECTIFS ANNUELS DE RENTABILITE ET CASH-FLOW CONFIRMES  
NOUVELLE ACQUISITION STRATEGIQUE AUX ETATS-UNIS**

### CROISSANCE SOLIDE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PUBLIE

- Chiffre d'affaires publié en hausse de 7,2% au T3 et en hausse de 6,8% sur 9 mois
- La contribution élevée des acquisitions et un effet de change positif ont plus que compensé la baisse organique des ventes

### PERFORMANCES RESISTANTES DANS UN ENVIRONNEMENT PLUS DIFFICILE

- T3: EBITA publié en hausse de 3,9% et marge EBITA<sup>1</sup> ajusté de 5,6%
- 9 mois: EBITA publié en hausse de 8,2% et marge EBITA<sup>1</sup> ajusté de 5,6%

### OBJECTIFS ANNUELS DE RENTABILITE ET CASH-FLOW CONFIRMES

### NOUVELLE ACQUISITION STRATEGIQUE AUX ETATS-UNIS : MUNRO DISTRIBUTING COMPANY

Au 30 septembre	T3 2012	Variation	9m 2012	Variation
<b>Données publiées</b>				
<b>Chiffre d'affaires (M€)</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	<b>3 441,3</b>	+7,2%	<b>10 009,4</b>	+6,8%
<b>EBITA (M€)</b>	<b>190,8</b>	+3,9%	<b>561,2</b>	+8,2%
<b>Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>5,5%</b>	-20bps	<b>5,6%</b>	+10bps
<b>Résultat opérationnel (M€)</b>	<b>172,0</b>	+3,9%	<b>482,2</b>	+1,4%
<b>Résultat net (M€)</b>	<b>85,3</b>	+1,3%	<b>236,4</b>	-7,8%
<b>Résultat net récurrent (M€)</b>	<b>96,4</b>	+0,3%	<b>286,7</b>	+10,0%
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts (M€)</b>	<b>103,8</b>	-34,8%	<b>228,6</b>	-3,4%
<b>Endettement net, fin de période (M€)</b>			<b>2 773,2</b>	+22,2%
<b>Données comparables et ajustées<sup>1</sup></b>				
<b>Marge brute (M€)</b>	<b>834,0</b>	-3,3%	<b>2 456,0</b>	+0,3%
<b>Taux de marge brute (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>24,2%</b>	+20bps	<b>24,5%</b>	+20bps
<b>EBITA (M€)</b>	<b>191,7</b>	-8,2%	<b>558,1</b>	+1,7%
<b>Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>5,6%</b>	-20bps	<b>5,6%</b>	+10bps

<sup>1</sup> Comparable et ajusté = à périmètre de consolidation et taux de change comparables, 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 ; un extrait des états financiers figure en annexe

### Rudy PROVOOST, Président du Directoire de Rexel, déclare :

“Au cours du trimestre écoulé, nous avons démontré la résistance de notre modèle économique, en dépit d'un environnement difficile. Soutenu par les acquisitions et tiré par le projet d'entreprise Energy in Motion, Rexel a enregistré une forte croissance de son chiffre d'affaires et de son EBITA publiés. L'acquisition stratégique de Munro, annoncée aujourd'hui, est une nouvelle preuve de notre détermination à accroître notre présence aux Etats-Unis et à élargir notre offre de solutions d'efficacité énergétique.

Dans un contexte macroéconomique de plus en plus incertain, nous visons une croissance annuelle de notre chiffre d'affaires et de notre EBITA publiés comprise entre 5% et 9% et nous confirmons nos objectifs de rentabilité et de génération de trésorerie avec une marge EBITA<sup>1</sup> ajusté de 5,7% et un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts d'environ 600 millions d'euros. »

---

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 SEPTEMBRE 2012

---

*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*

**Chiffre d'affaires publié : +7,2% au T3 et +6,8% sur 9 mois, soutenu par une contribution solide des acquisitions et un effet de change positif**

**Evolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant: -3,6% au T3, reflétant le ralentissement économique et une base de comparaison difficile par rapport au 3<sup>ème</sup> trimestre 2011, et -0,8% sur 9 mois**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 3 441,3 millions d'euros, en hausse de 7,2% en données publiées et en baisse de 3,6% en données comparables et à nombre de jours constant. Hors effet défavorable de 1 point lié à la variation du prix des câbles à base de cuivre, le chiffre d'affaires s'établit en baisse de 2,6% en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 7.2% du chiffre d'affaires en données publiées inclut:

- Un effet de change positif de 191,4 millions d'euros (dû principalement à l'appréciation de la livre sterling et des dollars américain, canadien et australien contre l'euro),
- Un effet net positif de 191,5 millions d'euros lié aux variations du périmètre de consolidation (acquisitions : 193,4 millions d'euros moins cessions : 1,9 million d'euros), en accélération au 3<sup>ème</sup> trimestre en raison de la consolidation de Platt à compter du 1<sup>er</sup> juillet,
- Un effet calendaire négatif de 0,6 point.

En données comparables et à nombre de jours constant, le chiffre d'affaires a reflété des conditions de plus en plus difficiles sur les principaux marchés finaux de Rexel :

- Ralentissement du *momentum* dans l'industrie,
- Persistance du faible niveau de la construction résidentielle,
- Faiblesse de l'activité du marché final commercial, touché par l'ajournement de certains projets,

mais également une base de comparaison difficile : le 3<sup>ème</sup> trimestre 2011 a été le plus élevé de l'année dernière avec un croissance de 7,5% des ventes en données comparables et à nombre de jours constant.

Sur 9 mois, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 10 009,4 millions d'euros, en hausse de 6,8% en données publiées et en baisse de 0,8% en données comparables et à nombre de jours constant. Hors effet défavorable de 0,9 point lié à la variation du prix des câbles à base de cuivre, le chiffre d'affaires était en légère hausse en données comparables et à nombre de jours constant (+0,1%).

La hausse de 6,8% du chiffre d'affaires en données publiées inclut:

- Un effet de change positif de 410,5 millions d'euros (dû principalement à l'appréciation de la livre sterling et des dollars américain, canadien et australien contre l'euro),
- Un effet net positif de 281,3 millions d'euros lié aux variations du périmètre de consolidation (acquisitions : 346,2 millions d'euros moins cessions : 64,9 millions d'euros),
- Un effet calendaire positif de 0,2 point.

**Europe (55% des ventes du Groupe) : -5,2% au T3 et -2,5% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe ont baissé de 0,7% en données publiées, incluant un impact positif de 67,8 millions d'euros lié à la consolidation d'Eurodis et Toutélectric en France, Wilts au Royaume-Uni, La Grange en Belgique et Erka en Espagne.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont baissé séquentiellement avec un recul de 5,2% au T3 contre un recul de 2,7% au T2. Hors ventes d'équipements photovoltaïques, la baisse au T3 était de 4,6%.

En France, les ventes ont reculé de 4,9% au T3 (contre un recul de 2,8% au trimestre précédent), reflétant une moindre demande du marché final industriel, ainsi qu'un ralentissement de la construction résidentielle et tertiaire.

Au Royaume-Uni, les ventes ont baissé de 3,3% au T3, une baisse similaire à celle du trimestre précédent malgré une base de comparaison très difficile (le T3 2011 était le plus fort trimestre de l'année dernière avec une hausse de 11,0%). Hors ventes d'équipements photovoltaïques et hors programme d'optimisation des agences mis en place au cours des trimestres précédents (438 agences au 30 septembre 2012 contre

452 agences au 30 septembre 2011), les ventes ont reculé de seulement 1,6% au T3 (contre un recul de 2,5% au trimestre précédent).

En Allemagne, les ventes ont baissé de 5,1% au T3 (contre -5,4% au trimestre précédent). Hors ventes d'équipements photovoltaïques, la baisse a été de 3,4% (contre une hausse de 0,1% au trimestre précédent), reflétant un ralentissement du *momentum* dans le marché final industriel et une moindre activité à l'exportation.

En Belgique, les ventes ont baissé de 13,9% au T3. Hors ventes d'équipements photovoltaïques, la baisse a été de 6,8% (contre une baisse de 0,4% au trimestre précédent), traduisant le retard de certains projets tertiaires et une moindre activité dans le résidentiel.

Aux Pays-Bas, les ventes ont enregistré un recul de 9,6% au T3, continuant à refléter les conditions de marché difficiles et la restructuration en cours de la société.

Les ventes ont progressé en Suisse et en Autriche de 2,3% et 4,2% respectivement au T3.

En Scandinavie, les ventes ont reculé de 3,3% au T3. Elles ont néanmoins progressé de 1,4% en Norvège tandis que la Suède et la Finlande ont respectivement connu des baisses de 5,2% et 6,4%, reflétant des conditions macroéconomiques difficiles dans ces deux pays.

Les pays d'Europe du Sud ont enregistré une baisse de leurs ventes de 11,8% au T3, due en grande partie à la poursuite de mauvaises performances en Espagne (-16,8%) et en Italie (-8,4%), alors que le Portugal a enregistré une croissance de 4,6%, aidé par son activité à l'exportation.

### **Amérique du Nord (32% des ventes du Groupe) : +0,1% au T3 et +3,2% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de 22,5% en données publiées, incluant un effet de change positif de 116,1 millions d'euros (dollars US et canadien contre l'euro) et un effet positif additionnel de 100,8 millions d'euros lié à la consolidation de Liteco (Canada) depuis janvier 2012 et, plus significativement, à celle de Platt (USA) depuis juillet 2012. Platt a représenté une contribution de 86,0 millions d'euros dans l'effet de 100,8 millions d'euros lié au périmètre de consolidation.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes en Amérique du Nord ont été quasiment stables (+0,1%), reflétant des performances contrastées aux Etats-Unis (-1,8%) et au Canada (+5,0%).

Aux Etats-Unis, les ventes ont baissé de 1,8% au T3, reflétant une base de comparaison difficile (le T3 2011 était le plus fort trimestre de l'année dernière avec une hausse de 9,2%). Sur 2 ans (c'est-à-dire par rapport au T3 2010), les ventes ont progressé de 8,9% au T3 2012, en ligne avec la croissance sur 2 ans (c'est-à-dire par rapport au T2 2010) de 8,7% enregistrée au T2 2012.

Au Canada, les ventes ont progressé de 5,0% malgré une base de comparaison difficile (la progression en données comparables et à nombre de jours constant a été de 11,2% au T3 2011). La croissance continue d'être tirée par le marché final industriel, particulièrement dans les segments minier et pétrolier.

### **Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -9,0% au T3 et -4,4% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de 0,9% en données publiées, incluant un effet de change positif de 40,9 millions d'euros (principalement l'appréciation du dollar australien contre l'euro).

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 9,0% au T3.

En Chine (c. 25% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 7,4%, reflétant une forte baisse des ventes dans l'éolien et une base de comparaison extrêmement difficile car le 3<sup>ème</sup> trimestre 2011 était le plus fort trimestre de l'année dernière (+33,3% en données comparables et à nombre de jours constant), notamment en raison d'un grand projet mené par Gexpro China. Hors ventes d'équipements pour l'industrie éolienne, les ventes ont progressé de 1,1% au T3.

En Australie (c. 60% des ventes de la région), les ventes ont baissé de 8,5%, toujours marquées par les conditions macroéconomiques difficiles mais aussi par l'entrée en vigueur d'une nouvelle taxe carbone à compter du 1<sup>er</sup> juillet, qui a fortement affecté l'industrie minière et les projets.

En Nouvelle Zélande (c. 10% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 14,8%, reflétant une nouvelle fois un environnement macroéconomique faible, les fermetures d'agences (50 agences au 30 septembre 2012 contre 61 agences au 30 septembre 2011) et des retards dans la reconstruction post-tremblements de terre.

## **Amérique latine (3% des ventes du Groupe) : +4,3% au T3 et +5,4% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique latine ont progressé de 47,7% en données publiées, incluant un effet positif de 24,6 millions d'euros lié à la consolidation de Delamano et Etil au Brésil et de V&F Tecnologia au Pérou.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 4,3%, en raison de la forte performance du Chili (+15,9%) et du Pérou (+15,8%), tandis que les ventes au Brésil étaient en léger recul (-2,0%), affectées par un ralentissement du *momentum* dans l'industrie et par le processus d'intégration de Delamano, récemment acquise.

## **Résistance de la rentabilité en Europe et amélioration en Amérique du Nord (87% des ventes), malgré des conditions macroéconomiques de plus en plus difficiles ; Asie-Pacifique et Amérique latine sous pression**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, la marge d'EBITA<sup>1</sup> ajusté a reculé de 20 points de base et s'est établie à 5,6%.

Ce recul de 20bps reflète :

- Une amélioration de 20 points de base de la marge commerciale à 24,2%,
- Une augmentation des frais administratifs et commerciaux<sup>2</sup> en pourcentage des ventes (de 18,20% au T3 2011 à 18,66% au T3 2012) : ces frais ont été réduits de 1,8% alors que les ventes ont baissé de 4,2% en données comparables et à nombre de jours courant.

Par grande zone géographique :

- L'Europe a démontré une très grande résistance avec une marge EBITA<sup>1</sup> ajusté stable de 6,5% (dans un contexte de ventes en baisse de 5,9% sur le trimestre en données comparables et à nombre de jours courant),
- L'Amérique du Nord a continué à améliorer sa marge EBITA<sup>1</sup> ajusté de 20 points de base à 5,4% (dans un contexte de ventes stables sur le trimestre en données comparables et à nombre de jours courant),
- L'Asie-Pacifique a enregistré un recul de 230 points de base de sa marge EBITA<sup>1</sup> ajusté à 5,1%, touchée par la forte baisse des ventes (-9,7% sur le trimestre en données comparables et à nombre de jours courant) et par un mix géographique défavorable,
- L'Amérique latine a enregistré un recul de 220 points de base de sa marge EBITA<sup>1</sup> ajusté à 1,5% (bien que les ventes aient progressé de 1,2% sur le trimestre en données comparables et à nombre de jours courant), affectée par la forte inflation des coûts salariaux et par les coûts liés à la constitution d'une plateforme nationale forte au Brésil.

L'Europe et l'Amérique du Nord, qui ont démontré une très forte résistance ou même une amélioration de leur marge EBITA<sup>1</sup> ajusté, représentent plus de 85% des ventes du Groupe.

Sur 9 mois, la marge EBITA<sup>1</sup> ajusté a progressé de 10 points de base et s'est établie à 5,6%.

Cette progression de 10 points de base reflète :

- Une amélioration de 20 points de base de la marge commerciale à 24,5%,
- Une augmentation des frais administratifs et commerciaux<sup>2</sup> en pourcentage des ventes (de 18,87% sur les 9 premiers mois de 2011 à 18,96% sur les 9 premiers mois de 2012) : ces frais ont été réduits de 0,1% alors que les ventes ont baissé de 0,6% en données comparables et à nombre de jours courant.

## **EBITA publié en hausse de 3,9% au T3 et en hausse de 8,2% sur 9 mois**

L'EBITA publié a atteint 190,8 millions d'euros sur le trimestre, en hausse de 3,9% par rapport à l'année dernière, et 561,2 millions d'euros sur 9 mois, en hausse de 8,2% par rapport à l'année dernière, favorisé par les acquisitions et un effet de change positif.

<sup>1</sup> Comparable et ajusté = à périmètre de consolidation et taux de change comparables, 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

<sup>2</sup> Y compris les amortissements

**Résultat opérationnel en hausse de 3,9% au T3 et de 1,4% sur 9 mois**  
**Résultat net récurrent en hausse de 10,0% sur 9 mois ; résultat net publié impacté par la hausse du taux d'impôt**

Sur 9 mois, le résultat opérationnel a progressé de 1,4% à 482,2 millions d'euros.

- L'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions s'est élevé à 9,3 millions d'euros (contre 13,1 millions d'euros sur 9 mois en 2011),
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 69,7 millions d'euros (contre une charge nette de 29,9 millions d'euros sur 9 mois en 2011, qui bénéficiaient du produit net des cessions de HBA et Kompro pour 26,1 millions d'euros). Ils incluaient 27,6 millions d'euros de dépréciation des écarts d'acquisition (déjà comptabilisés à fin juin et liés principalement à une performance inférieure aux attentes aux Pays-Bas et en Nouvelle-Zélande). Ils incluaient également 28,2 millions d'euros de coûts de restructuration (contre 15,2 millions d'euros sur 9 mois en 2011).

Sur 9 mois, le résultat net s'est établi à 236,4 millions d'euros (contre 256,3 millions d'euros sur 9 mois en 2011). La baisse de 7,8% est principalement due à l'augmentation du taux d'imposition effectif : comme attendu, ce taux a atteint 29,5% sur 9 mois en 2012 contre 21,2% sur 9 mois en 2011, qui bénéficiait de l'utilisation de reports déficitaires.

Il inclut :

- Des frais financiers nets pour 149,0 millions d'euros (contre 152,1 millions d'euros sur 9 mois en 2011). Le taux d'intérêt effectif a été de 7,2% (stable en comparaison des 9 mois en 2011),
- Une charge d'impôt de 98,3 millions d'euros (contre 68,5 millions d'euros sur 9 mois en 2011), comme expliqué ci-dessus,
- La quote-part du résultat dans les entreprises associées a représenté un profit net de 1,5 million d'euros (contre un profit net de 1,2 million d'euros sur 9 mois en 2011).

Sur 9 mois, le résultat net récurrent s'est établi à 286,6 millions d'euros, en hausse de 10,0% par rapport à l'année dernière (voir annexe 2).

**Flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts<sup>3</sup> positif de 228,6 millions d'euros sur 9 mois**  
**Hausse temporaire du ratio d'endettement légèrement au-dessus de 3 fois l'EBITDA au 30 septembre 2012 (contre 2,80x au 30 septembre 2011) en raison du paiement de Platt au début juillet**

Sur 9 mois, le flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts<sup>3</sup> a atteint 228,6 millions d'euros (contre 236,6 millions d'euros sur 9 mois en 2011). Ce flux de trésorerie tient compte :

- Des dépenses d'investissements opérationnels nettes qui se sont élevées à 54,2 millions d'euros,
- D'une augmentation du besoin en fonds de roulement de 268,0 millions d'euros, qui résulte de la croissance des ventes, de stocks plus élevés et d'un niveau moindre de dettes fournisseurs.

Au 30 septembre 2012, la dette nette s'établissait à 2 773,2 millions d'euros contre 2 270,2 millions d'euros au 30 septembre 2011 et 2 078,2 millions d'euros au 31 décembre 2011. Elle tient compte de :

- 491,6 millions d'euros d'investissements financiers nets, dont 338,1 millions d'euros au cours du 3<sup>ème</sup> trimestre principalement liés au paiement de Platt début juillet,
- 126,1 millions d'euros de frais financiers versés,
- 94,9 millions d'euros d'impôts versés,
- 143,0 millions d'euros de dividendes versés en numéraire,
- 19,9 millions d'euros d'effet de change défavorable.

Au 30 septembre 2012, le ratio d'endettement (Dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit sénior, s'élevait à 3,07x (contre 2,80x au 30 septembre 2011 et 2,40x au 31 décembre 2011). Ce niveau a été temporairement impacté par le paiement de Platt, début juillet. Il redescendra autour de 2,8x à la fin de l'année (y compris l'impact des deux acquisitions annoncées ci-dessus), grâce à la forte saisonnalité de génération de trésorerie au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre.

<sup>3</sup> Variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles avant déduction des intérêts financiers nets versés et avant déduction de l'impôt sur les bénéfices versés, diminuée des investissements opérationnels nets



## Deux nouvelles acquisitions en ligne avec la stratégie de croissance externe de Rexel et avec le projet d'entreprise « Energy in Motion »

- **Etats-Unis : renforcement de la présence et accélération dans l'efficacité énergétique avec l'acquisition stratégique de Munro Distributing Company**

Rexel a signé hier un accord en vue d'acquérir Munro Distributing Company, un distributeur de produits et de solutions électriques innovants dans l'est des Etats-Unis et en Californie, spécialisé dans l'efficacité et les solutions de conservation énergétiques. Cette acquisition renforce significativement la position de Rexel aux Etats-Unis en tant que premier fournisseur de solutions d'efficacité énergétique. La combinaison de la plateforme solide de Rexel dans l'efficacité énergétique au sein de ses entités Gexpro et Rexel Inc., avec Munro Distributing Company va créer une offre de solutions d'efficacité énergétique unique sur le marché américain, en ligne avec la stratégie du projet d'entreprise « Energy in Motion » de Rexel.

L'historique de Munro Distributing Company en tant que fournisseur de solutions d'efficacité énergétiques innovantes et ses partenariats forts avec des sociétés de services énergétiques (ESCOs) et le secteur des utilities sera fortement créateur de valeur pour le Groupe.

Fondée en 1951 et basée dans le Massachusetts, la société exploite 12 agences situées dans 5 états (Massachusetts, Rhode Island, New York, New Jersey et la Californie) et emploie environ 185 personnes. Son chiffre d'affaires annuel en 2012 devrait s'élever à environ 115 millions d'euros (contre 88 millions d'euros en 2011).

Cette acquisition représente une valeur d'entreprise de 115 millions d'euros pour Rexel et sera relative d'ici fin 2013. La transaction, soumise aux conditions suspensives ordinaires, devrait être finalisée début Décembre et les opérations de Munro Distributing Company devraient être consolidées à partir du 1<sup>er</sup> décembre.

- **Pérou : implantation étendue et liens renforcés avec l'industrie minière grâce à l'acquisition de Dirome**

Début août, Rexel a acquis l'un des acteurs majeurs au Pérou, Dirome. Cette acquisition consolide la présence de Rexel dans le marché péruvien en forte croissance et renforce sa présence dans l'industrie minière, une des priorités du projet d'entreprise « Energy in Motion » de Rexel.

Grâce à son expérience dans la distribution d'une offre large de produits électriques à de grandes sociétés industrielles et tertiaires, à des électriciens de petite et moyenne tailles et à des détaillants, Dirome offre une forte complémentarité géographique et opérationnelle avec V&F Tecnologia, acquise en 2011.

Fondée en 1996, Dirome exploite 4 agences (2 à Trujillo, 1 à Piura et 1 à Lima), emploie 55 personnes et sert toute la côte péruvienne, du nord au sud du pays. Elle devrait générer un chiffre d'affaires annuel d'environ 10 millions d'euros en 2012.

Cette acquisition sera relative d'ici fin 2013 et les opérations de Dirome devraient être consolidées à partir du 1<sup>er</sup> octobre.

---

## PERSPECTIVES 2012

---

Dans un environnement macroéconomique qui n'a cessé de ralentir depuis le début de l'année, Rexel, soutenu par ses acquisitions, vise :

- **Une croissance de son chiffre d'affaires publié comprise entre 5% et 9%** (contre un objectif précédent de « croissance organique supérieure à la moyenne pondérée des PNB »),
- **Une croissance de son EBITA publié comprise entre 5% et 9%** (nouvel objectif).

Malgré l'incertitude croissante du contexte macroéconomique, Rexel confirme ses objectifs de rentabilité et de cash-flow :

- **Une marge EBITA<sup>1</sup> ajusté de 5,7%** (en ligne avec l'objectif précédemment annoncé d' « au moins 5,7% »),
- **Un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts d'environ 600 millions d'euros** (objectif inchangé).

---

## CALENDRIER

---

12 février 2013	Résultats du 4 <sup>ème</sup> trimestre et de l'année 2012
2 mai 2013	Résultats du 1 <sup>er</sup> trimestre 2013
26 juillet 2013	Résultats du 2 <sup>ème</sup> trimestre et du 1 <sup>er</sup> semestre 2013
31 octobre 2013	Résultats du 3 <sup>ème</sup> trimestre et des 9 mois 2013

---

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 30 septembre 2012 est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des résultats du 3<sup>ème</sup> trimestre et des 9 mois 2012 est également disponible sur le site web de Rexel.

REXEL, BUILDING  
THE FUTURE TOGETHER



Leader mondial de la distribution de produits et services électriques durables et innovants pour les automatismes, l'expertise technique et la gestion de l'énergie, Rexel est présent sur trois marchés : l'industrie, la construction tertiaire et la construction résidentielle. Le Groupe accompagne ses clients partout dans le monde, où qu'ils soient, pour leur permettre de créer de la valeur et d'optimiser leurs activités. Présent dans 37 pays, à travers un réseau d'environ 2 200 agences et employant plus de 28 000 collaborateurs, Rexel a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 12,7 milliards d'euros. Son principal actionnaire est un groupe d'investisseurs dirigé par Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et BAML Capital Partners.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, FTSE4Good, STOXX600, STOXX Europe Sustainability et ASPI Eurozone.

---

## CONTACTS

---

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET  
+33 1 42 85 76 12  
[mmaillet@rexel.com](mailto:mmaillet@rexel.com)

Florence MEILHAC  
+33 1 42 85 57 61  
[fmeilhac@rexel.com](mailto:fmeilhac@rexel.com)

### PRESSE

Karolina ADAMKIEWICZ  
+33 1 42 85 76 39  
[kadamkiewicz@rexel.com](mailto:kadamkiewicz@rexel.com)

Brunswick: Thomas KAMM  
+33 1 53 96 83 92  
[tkamm@brunswickgroup.com](mailto:tkamm@brunswickgroup.com)

Rexel a décidé d'appliquer par anticipation la norme révisée IAS 19 « Avantages du personnel » suite à son adoption par l'UE le 6 juin 2012. L'application anticipée de cet amendement améliore l'information sur la situation financière du Groupe, en particulier la présentation dans les états financiers de l'excédent ou du déficit des fonds de retraites. Les changements imputables à l'application de cette nouvelle norme comptable ont été appliqués rétroactivement au 1<sup>er</sup> janvier 2011 et les données comparables sont disponibles dans les états financiers consolidés.

## Annexe 1

### Information sectorielle – en données comparables et ajustées (\*)

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

- une perte de 8,8 M€ au T3 2011 et une perte de 0,9 M€ au T3 2012,
- une perte de 0,4 M€ au 9m 2011 et un profit de 3,1M€ au 9m 2012.

#### GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2011	T3 2012	Var.	9m 2011	9m 2012	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 593,7	<b>3 441,3</b>	<b>-4,2%</b>	10 065,1	<b>10 009,4</b>	<b>-0,6%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-3,6%</b>			<b>-0,8%</b>
<b>Marge brute</b>	862,7	<b>834,0</b>	<b>-3,3%</b>	2 447,5	<b>2 456,0</b>	<b>+0,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,0%	24,2%	+20bps	24,3%	24,5%	+20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(653,9)	(642,3)	-1,8%	(1 899,0)	(1 897,9)	-0,1%
<b>EBITA</b>	208,8	<b>191,7</b>	<b>-8,2%</b>	548,6	<b>558,1</b>	<b>+1,7%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,8%	5,6%	-20bps	5,5%	5,6%	+10bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	30 927	<b>30 400</b>	<b>-1,7%</b>	30 927	<b>30 400</b>	<b>-1,7%</b>

#### EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2011	T3 2012	Var.	9m 2011	9m 2012	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 944,9	<b>1 829,3</b>	<b>-5,9%</b>	5 690,1	<b>5 525,6</b>	<b>-2,9%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-5,2%</b>			<b>-2,5%</b>
France	606,6	<b>576,9</b>	-4,9%	1 882,8	<b>1 825,5</b>	-3,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-4,9%			-2,5%
Royaume-Uni	294,9	<b>281,3</b>	-4,6%	806,4	<b>794,5</b>	-1,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,3%			-1,5%
Allemagne	241,1	<b>225,5</b>	-6,5%	669,3	<b>650,5</b>	-2,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,1%			-2,3%
Scandinavie	239,9	<b>228,6</b>	-4,7%	682,1	<b>688,4</b>	+0,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,3%			+1,3%
<b>Marge brute</b>	500,8	<b>482,6</b>	<b>-3,6%</b>	1 498,6	<b>1 489,4</b>	<b>-0,6%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,7%	26,4%	+70bps	26,3%	27,0%	+70bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(373,8)	(364,1)	-2,6%	(1 124,4)	(1 108,2)	-1,4%
<b>EBITA</b>	127,0	<b>118,4</b>	<b>-6,7%</b>	374,2	<b>381,2</b>	<b>+1,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,5%	6,5%	stable	6,6%	6,9%	+30bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	17 818	<b>17 230</b>	<b>-3,3%</b>	17 818	<b>17 230</b>	<b>-3,3%</b>



## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2011	T3 2012	Var.	9m 2011	9m 2012	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 181,4	<b>1 181,3</b>	<b>0,0%</b>	3 078,5	<b>3 224,4</b>	<b>+4,7%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+0,1%</b>			<b>+3,2%</b>
Etats-Unis	838,2	<b>826,0</b>	-1,4%	2 125,6	<b>2 209,8</b>	+4,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-1,8%			+1,8%
Canada	343,3	<b>355,3</b>	+3,5%	952,9	<b>1 014,6</b>	+6,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+5,0%			+6,5%
<b>Marge brute</b>	255,7	<b>258,2</b>	<b>+1,0%</b>	659,7	<b>693,1</b>	<b>+5,1%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,6%	21,8%	+20bps	21,4%	21,5%	+10bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(194,0)	(194,5)	+0,2%	(528,6)	(530,7)	+0,4%
<b>EBITA</b>	61,7	<b>63,7</b>	<b>+3,3%</b>	131,1	<b>162,4</b>	<b>+23,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,2%	5,4%	+20bps	4,3%	5,0%	+70bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	8 378	<b>8 485</b>	<b>1,3%</b>	8 378	<b>8 485</b>	<b>1,3%</b>

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2011	T3 2012	Var.	9m 2011	9m 2012	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	390,8	<b>352,9</b>	<b>-9,7%</b>	1 071,9	<b>1 026,0</b>	<b>-4,3%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-9,0%</b>			<b>-4,4%</b>
Chine	103,3	<b>97,2</b>	-5,8%	264,3	<b>274,9</b>	+4,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,4%			+3,2%
Australie	226,7	<b>203,8</b>	-10,1%	634,2	<b>599,9</b>	-5,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-8,5%			-5,5%
Nouvelle-Zélande	41,0	<b>34,4</b>	-16,1%	115,6	<b>100,1</b>	-13,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-14,8%			-12,5%
<b>Marge brute</b>	88,5	<b>74,6</b>	<b>-15,7%</b>	238,2	<b>218,2</b>	<b>-8,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,6%	21,1%	-150bps	22,2%	21,3%	-90bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(59,4)	(56,4)	-5,0%	(172,2)	(168,1)	-2,4%
<b>EBITA</b>	29,1	<b>18,1</b>	<b>-37,6%</b>	66,0	<b>50,1</b>	<b>-24,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	7,4%	5,1%	-230bps	6,2%	4,9%	-130bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	2 920	<b>2 794</b>	<b>-4,3%</b>	2 920	<b>2 794</b>	<b>-4,3%</b>

## Annexe 2

### Extrait des états financiers

#### Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	T3 2011	T3 2012	Variation	9m 2011	9m 2012	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 210,8</b>	<b>3 441,3</b>	<b>+7,2%</b>	<b>9 373,3</b>	<b>10 009,4</b>	<b>+6,8%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>761,9</b>	<b>833,1</b>	<b>+9,3%</b>	<b>2 294,5</b>	<b>2 459,3</b>	<b>+7,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,7%	24,2%		24,5%	24,6%	
Frais administratifs et commerciaux	(560,4)	(623,3)	+11,2%	(1 721,0)	(1 843,7)	+7,1%
<b>EBITDA</b>	<b>201,5</b>	<b>209,7</b>	<b>+4,1%</b>	<b>573,5</b>	<b>615,6</b>	<b>+7,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,3%	6,1%		6,1%	6,2%	
Amortissement des actifs corporels	(17,9)	(18,9)		(54,8)	(54,4)	
<b>EBITA</b>	<b>183,6</b>	<b>190,8</b>	<b>+3,9%</b>	<b>518,7</b>	<b>561,2</b>	<b>+8,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,7%	5,5%		5,5%	5,6%	
Amortissement des actifs incorporels	(3,9)	(4,2)		(13,1)	(9,3)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>179,7</b>	<b>186,6</b>	<b>+3,8%</b>	<b>505,6</b>	<b>551,9</b>	<b>+9,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,6%	5,4%		5,4%	5,5%	
Autres produits et charges	(14,1)	(14,6)		(29,9)	(69,7)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>165,6</b>	<b>172,0</b>	<b>+3,9%</b>	<b>475,7</b>	<b>482,2</b>	<b>+1,4%</b>
Charges financières (nettes)	(54,4)	(52,0)		(152,1)	(149,0)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	1,1	1,3		1,2	1,5	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>112,3</b>	<b>121,3</b>	<b>+8,1%</b>	<b>324,8</b>	<b>334,7</b>	<b>+3,0%</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(28,1)	(36,0)		(68,5)	(98,3)	
<b>Résultat net</b>	<b>84,2</b>	<b>85,3</b>	<b>+1,3%</b>	<b>256,3</b>	<b>236,4</b>	<b>-7,8%</b>
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	0,6	0,6		1,0	0,7	
Résultat net - Part du Groupe	<b>83,6</b>	<b>84,7</b>	<b>+1,3%</b>	<b>255,3</b>	<b>235,7</b>	<b>-7,7%</b>

#### Résultat net récurrent

En millions d'euros	T3 2011	T3 2012	Variation	9m 2011	9m 2012	Variation
<b>Résultat net publié</b>	84,2	<b>85,3</b>	<b>+1,3%</b>	256,3	<b>236,4</b>	<b>-7,8%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	8,6	<b>0,9</b>		0,6	<b>-3,1</b>	
Autres produits & charges	14,2	<b>14,6</b>		29,9	<b>69,7</b>	
Charge financière	3,1	<b>0,0</b>		13,1	<b>-7,4</b>	
Charge fiscale	-13,9	<b>-4,4</b>		-39,4	<b>-9,0</b>	
<b>Résultat net récurrent</b>	96,1	<b>96,4</b>	<b>+0,3%</b>	260,5	<b>286,7</b>	<b>+10,0%</b>

## Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	T3 2011	T3 2012	Variation	9m 2011	9m 2012	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 210,8</b>	<b>3 441,3</b>	<b>+7,2%</b>	<b>9 373,3</b>	<b>10 009,4</b>	<b>+6,8%</b>
Europe	1 842,2	1 829,3	-0,7%	5 480,3	5 525,6	+0,8%
Amérique du Nord	964,5	1 181,3	+22,5%	2 712,9	3 224,4	+18,9%
Asie-Pacifique	349,7	352,9	+0,9%	953,0	1 026,0	+7,7%
Amérique latine	52,6	77,6	+47,7%	162,1	233,2	+43,9%
<b>Marge brute</b>	<b>761,9</b>	<b>833,1</b>	<b>+9,3%</b>	<b>2 294,5</b>	<b>2 459,3</b>	<b>+7,2%</b>
Europe	467,9	482,7	+3,2%	1 442,5	1 494,2	+3,6%
Amérique du Nord	203,7	257,9	+26,6%	577,6	692,2	+19,8%
Asie-Pacifique	76,6	73,8	-3,6%	210,3	217,6	+3,5%
Amérique latine	12,3	18,0	+46,1%	36,4	53,7	+47,5%
<b>EBITA</b>	<b>183,6</b>	<b>190,8</b>	<b>+3,9%</b>	<b>518,7</b>	<b>561,2</b>	<b>+8,2%</b>
Europe	119,3	118,6	-0,5%	368,7	385,8	+4,6%
Amérique du Nord	48,4	63,4	+31,0%	114,4	161,5	+41,2%
Asie-Pacifique	25,4	17,4	-31,4%	59,8	49,5	-17,2%
Amérique latine	2,1	1,1	-48,7%	6,5	5,4	-16,4%

## Impact des variations de périmètre sur le chiffre d'affaires

Acquisitions	Pays	Conso. depuis	T3 2012	9m 2012
Europe	France, UK	misc.	67,8	136,0
Amérique du Nord	Canada	01/01/12	100,8	123,7
Asie-Pacifique	Chine, Inde	01/07/11	0,2	23,1
Amérique latine	Brésil, Pérou	misc.	24,6	63,4
<b>Total des acquisitions</b>			<b>193,4</b>	<b>346,1</b>
Cessions	Pays	Deconso. depuis	T3 2012	9m 2012
ACE	ACE	01/07/11	-1,9	-64,9
<b>Total des cessions</b>			<b>-1,9</b>	<b>-64,9</b>
<b>Impact net sur les ventes</b>			<b>191,5</b>	<b>281,2</b>

## Bilan consolidé

Actifs (M€)	31 décembre 2011	30 septembre 2012
Goodwill	4 002,2	4 348,2
Immobilisations incorporelles	935,7	1 045,5
Immobilisations corporelles	261,7	276,1
Actifs financiers non courants <sup>(1)</sup>	97,1	89,9
Titres mis en équivalence	11,8	11,2
Actifs d'impôts différés	153,2	164,9
<b>Actifs non courants</b>	<b>5 461,7</b>	<b>5 935,8</b>
Stocks	1 240,8	1 468,6
Créances clients	2 122,9	2 316,8
Autres actifs	476,2	473,4
Actifs destinés à être cédés	3,7	3,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	413,7	251,6
<b>Actifs courants</b>	<b>4 257,3</b>	<b>4 513,7</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>9 719,0</b>	<b>10 449,5</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2011	30 septembre 2012
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 042,5</b>	<b>4 132,8</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 182,3	2 557,6
Passifs d'impôts différés	111,3	163,0
Autres passifs non-courants	437,2	471,2
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>2 730,8</b>	<b>3 191,8</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	333,5	503,2
Dettes fournisseurs	1 903,3	1 926,1
Autres dettes	708,9	695,6
Passifs destinés à être cédés	0,0	0,0
<b>Total des passifs courants</b>	<b>2 945,7</b>	<b>3 124,9</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>5 676,5</b>	<b>6 316,7</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>9 719,0</b>	<b>10 449,5</b>

(1) Incluant 23,8M€ de dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2011 et 36,0M€ au 30 septembre 2012

## Evolution de l'endettement net

En millions d'euros	T3 2011	T3 2012	9m 2011	9m 2012
<b>EBITDA</b>	<b>201,5</b>	<b>209,7</b>	<b>573,5</b>	<b>615,6</b>
Autres produits et charges opérationnels <sup>(1)</sup>	(10,8)	(19,5)	(40,9)	(64,8)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>190,7</b>	<b>190,2</b>	<b>532,6</b>	<b>550,8</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(16,5)	(69,0)	(253,9)	(268,0)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(15,1)	(17,4)	(42,1)	(54,2)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(16,0)	(20,2)	(60,4)	(53,8)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	0,9	2,8	18,3	(0,4)
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>159,1</b>	<b>103,8</b>	<b>236,6</b>	<b>228,6</b>
Intérêts payés (nets)	(43,8)	(44,7)	(115,2)	(126,1)
Impôts payés	(24,1)	(27,1)	(71,6)	(94,9)
<b>Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts</b>	<b>91,2</b>	<b>32,0</b>	<b>49,8</b>	<b>7,6</b>
Investissements financiers (nets) <sup>(2)</sup>	41,2	(353,1)	(14,0)	(491,6)
Dividendes payés	(0,1)	0,0	(105,3)	(143,0)
Variation des capitaux propres	0,0	(0,2)	88,4	0,0
Autres <sup>(3)</sup>	(15,1)	(13,4)	(36,6)	(48,1)
Effet de la variation des taux de change	(23,6)	19,9	20,8	(19,9)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>93,6</b>	<b>(314,8)</b>	<b>3,1</b>	<b>(695,0)</b>
<b>Dettes nettes en début de période</b>	<b>2 363,8</b>	<b>2 458,4</b>	<b>2 273,3</b>	<b>2 078,2</b>
<b>Dettes nettes en fin de période</b>	<b>2 270,2</b>	<b>2 773,2</b>	<b>2 270,2</b>	<b>2 773,2</b>

(1) incluant des dépenses de restructuration de :

- 7,0 millions d'euros au T3 2011 et de 10,6 millions d'euros au T3 2012
- 34,4 millions d'euros au 9m 2011 et de 29,5 millions d'euros au 9m 2012.

(2) T3 2012 inclut 338,1 millions d'euros d'acquisitions (net de cash) et 9m 2012 inclut 473,1 millions d'euros d'acquisitions (net de cash)

## Annexe 3

### Analyse du BFR

Base comparable	30 septembre 2011	30 septembre 2012
<b>Stock net</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant <i>en nombre de jours</i>	<b>10,0%</b>	<b>10,3%</b>
<b>Créances clients nettes</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant <i>en nombre de jours</i>	<b>18,2%</b>	<b>17,2%</b>
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant <i>en nombre de jours</i>	<b>14,9%</b>	<b>13,8%</b>
<b>BRF opérationnel</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	<b>13,3%</b>	<b>13,6%</b>
<b>BFR total</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	<b>11,8%</b>	<b>12,4%</b>



## Annexe 4

### Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/09/2011	31/12/2011	30/09/2012	Variation
<b>Europe</b>	<b>17 818</b>	<b>17 710</b>	<b>17 230</b>	<b>-3,3%</b>
<i>USA</i>	<i>6 017</i>	<i>6 078</i>	<i>6 070</i>	<i>0,9%</i>
<i>Canada</i>	<i>2 361</i>	<i>2 397</i>	<i>2 414</i>	<i>2,2%</i>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 378</b>	<b>8 475</b>	<b>8 485</b>	<b>1,3%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 920</b>	<b>2 926</b>	<b>2 794</b>	<b>-4,3%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>1 614</b>	<b>1 661</b>	<b>1 685</b>	<b>4,4%</b>
<b>Autre</b>	<b>197</b>	<b>204</b>	<b>206</b>	<b>4,6%</b>
<b>Groupe</b>	<b>30 927</b>	<b>30 976</b>	<b>30 400</b>	<b>-1,7%</b>

Agences comparable	30/09/2011	31/12/2011	30/09/2012	Variation
<b>Europe</b>	<b>1 396</b>	<b>1 389</b>	<b>1 377</b>	<b>-1,4%</b>
<i>USA</i>	<i>413</i>	<i>406</i>	<i>395</i>	<i>-4,4%</i>
<i>Canada</i>	<i>223</i>	<i>221</i>	<i>218</i>	<i>-2,2%</i>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>636</b>	<b>627</b>	<b>613</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>299</b>	<b>293</b>	<b>278</b>	<b>-7,0%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>83</b>	<b>85</b>	<b>89</b>	<b>7,2%</b>
<b>Groupe</b>	<b>2 414</b>	<b>2 394</b>	<b>2 357</b>	<b>-2,4%</b>

## Annexe 5

### Crédit Sénior

Le contrat de crédit sénior de 1,3 milliard d'euros comprend deux lignes de crédit renouvelables structurées de la façon suivante :

- une ligne de crédit multidevises renouvelable d'une maturité de 3 ans d'un montant initial de 200 millions d'euros (le montant initial était de 600 millions d'euros et a été réduit à 400 millions d'euros après un an et à 200 millions après deux ans (Facilité A) ;
- une ligne de crédit multidevises renouvelable d'une maturité de 5 ans d'un montant de 1,1 milliard d'euros (Facilité B).

Les niveaux de marge applicable varient en fonction des seuils de Ratio d'Endettement (RE = dette nette consolidée ajustée / EBITDA consolidé des 12 derniers mois ajusté), comme indiqué ci-après :

Ratio d'endettement (RE)	RE sup. ou égal à 5.0x	RE sup. ou égal à 4.5x et inf. à 5.0x	RE sup. ou égal à 4.0x et inf. à 4.5x	RE sup. ou égal à 3.5x et inf. à 4.0x	RE sup. ou égal à 3.0x et inf. à 3.5x	RE sup. ou égal à 2.5x et inf. à 3.0x	RE inf. à 2.5x
Facilité A	4,25%	3,50%	3,00%	2,50%	2,00%	1,75%	1,50%
Facilité B	4,50%	3,75%	3,25%	2,75%	2,25%	2,00%	1,75%

Une commission d'utilisation de 25 points de base s'applique si le montant tiré au titre des deux tranches est compris entre 1/3 et 2/3 du montant total mis à disposition ; cette commission est portée à 50 points de base si le montant tiré est au-delà de 2/3 du montant total mis à disposition.

Les engagements financiers sont les suivants :

- Maintien du Ratio d'Endettement sous les seuils suivants :

Date	30 juin 2010	31 déc. 2010	30 juin 2011	31 déc. 2011	30 juin 2012	Au-delà
Covenant	5,15x	4,90x	4,50x	4,00x	3,75x	3,50x

- Le versement d'un dividende est suspendu tant que le Ratio d'Endettement est égal ou supérieur à 4,00x ;
- Les investissements opérationnels sont limités à 0,75% du chiffre d'affaires tant que le Ratio d'Endettement est égal ou supérieur à 4,00x.

Ces engagements sont suspendus si le Ratio d'Endettement est inférieur ou égal à 2,40x. Le contrat de crédit sénior contient par ailleurs des clauses usuelles pour ce type de financement. Il s'agit notamment de clauses restreignant la capacité des sociétés du Groupe Rexel, à consentir des sûretés sur leurs actifs, à réaliser certaines opérations de fusion ou de restructuration, à contracter ou à consentir des emprunts, à accorder des garanties. Le Groupe Rexel pourrait notamment réaliser librement des acquisitions si le Ratio d'Endettement est inférieur à 3,5x, et dans la limite d'un montant de 200 millions d'euros par période de 12 mois si le Ratio d'Endettement est supérieur ou égal à 3,5x.

## 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 17 % 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 (essentiellement la part variable de la rémunération des forces de vente qui absorbe environ 10 % de la variation de la marge brute).*

*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 communiqué peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document de référence enregistré auprès de l'AMF le 15 mars 2012 sous le n°D.12-0164). 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 obtenus 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.*

*Cette présentation n'inclut que des éléments résumés et doit être lue avec le Document de Référence de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 15 mars 2012 sous le n°D.12-0164, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2011, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).*