

RESULTATS DU 2^{ème} TRIMESTRE ET DU 1^{er} SEMESTRE 2013 (non audités)

Les états financiers au 30 juin 2013 ont été arrêtés par le Directoire en date du 22 juillet 2013 et revus par le Conseil de Surveillance du 25 juillet 2013. Ils ont fait l'objet d'un examen limité par les Commissaires aux Comptes. Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Flux net de trésorerie disponible et Dette nette sont définis dans la rubrique Glossaire de ce document.

VENTES QUASIMENT STABLES EN DONNEES PUBLIEES AU DEUXIEME TRIMESTRE BONNE RESISTANCE DE LA RENTABILITE ET SOLIDE FLUX DE TRESORERIE DISPONIBLE PERSPECTIVES 2013 ACTUALISEES EN RAISON DE CONDITIONS DE MARCHE DIFFICILES EN EUROPE ET DANS LE PACIFIQUE

VENTES PUBLIEES DE 3,3Mds€ AU DEUXIEME TRIMESTRE

- Quasiment stables (-0,8%) par rapport à l'année dernière en données publiées
- En recul de 3,3% par rapport à l'année dernière en données comparables et à nombre de jours constant avec une poursuite de la croissance aux Etats-Unis (+3,9%), en Chine (+3,3%) et au Brésil (+7,8%)

BONNE RESISTANCE DE LA RENTABILITE AVEC UNE MARGE D'EBITA AJUSTE DE 5,5% AU DEUXIEME TRIMESTRE

- En légère baisse de 20 points de base par rapport à l'année dernière (vs. 5,7% au T2 2012), grâce à la poursuite de la discipline sur la marge et à un strict contrôle des coûts
- En hausse séquentielle de 70 points de base (vs. 4,8% au T1 2013)

PERSPECTIVES 2013 ACTUALISEES EN RAISON DE CONDITIONS DE MARCHE DIFFICILES EN EUROPE ET DANS LE PACIFIQUE

	T2 2013	Variation	S1 2013	Variation
Données publiées				
Chiffre d'affaires (M€)	3 314,9	-0,8%	6 468,8	-1,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>		-3,3%		-3,5%
EBITA (M€)	172,4	-7,6%	321,2	-13,3%
Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)	5,2%	-40bps	5,0%	-60bps
Résultat opérationnel (M€)	92,7	-30,9%	226,6	-26,9%
Résultat net (M€)	30,8	-50,3%	73,9	-51,1%
Résultat net récurrent (M€)	101,6	-2,7%	168,2	-11,6%
Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts (M€)	118,8	+90,8%	114,6	-8,1%
Endettement net, fin de période (M€)			2 628,9	+6,9%
Données comparables et ajustées¹				
Marge brute (M€)	814,9	-3,1%	1 603,1	-4,4%
Taux de marge brute (en % du chiffre d'affaires)	24,6%	stable	24,8%	+10bps
EBITA (M€)	182,0	-6,0%	331,9	-10,5%
Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)	5,5%	-20bps	5,1%	-40bps

¹ 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 :

“Les performances de Rexel ont continué d'être très résistantes au deuxième trimestre. Nous avons enregistré une croissance continue de nos ventes aux États-Unis, en Chine et au Brésil et avons affiché des marges et un flux de trésorerie solides. En outre, la mise en œuvre de notre stratégie « Energy in Motion » a entraîné une croissance significative dans des segments clés, tels que l'Efficacité énergétique ou les Projets et clients internationaux.

Au second semestre, nous nous attendons à des conditions de marché toujours difficiles, particulièrement en Europe et dans le Pacifique, et faisons l'hypothèse que le prix du cuivre ne connaîtra pas de rebond. En conséquence, nous avons actualisé nos prévisions pour l'ensemble de l'année. Malgré l'anticipation d'une baisse organique de nos ventes, notre rentabilité demeurera solide, grâce à la poursuite de notre discipline sur la marge et de notre strict contrôle des coûts. En outre, nous confirmons notre objectif de génération de flux net de trésorerie sur l'année.”

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2013

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

Ventes quasiment stables au T2, en données publiées Confirmation d'une amélioration séquentielle des ventes en organique

Au 2^{ème} trimestre, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 3 314,9 millions d'euros, en baisse de 0,8% en données publiées et en baisse de 3,3% en données comparables et à nombre de jours constant. Hors impact négatif dû à la variation du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont diminué de 2,3% en données comparables et à nombre de jours constant.

La baisse des ventes de 0,8% en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 44,5 millions d'euros (principalement dû à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien ainsi que de la livre sterling contre l'euro),
- Un effet positif de 120,1 millions d'euros résultant des opérations de croissance externe de 2012,
- Un effet calendaire légèrement positif de 0,3 point.

La baisse de 3,3% des ventes en données comparables et à nombre de jours constant reflète :

- Des conditions de marché qui restent difficiles en Europe (-5,2% au T2 2013 après -5,5% au T1 2013) et dans la zone Pacifique,
- Une croissance plus forte aux Etats-Unis (+3,9% au T2 2013 après +2,8% au T1 2013), en Chine (+3,3% au T2 2013 après -5,9% au T1 2013) et au Brésil (+7,8% au T2 2013 après +6,6% au T1 2013).

Au 1^{er} semestre, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 6 468,8 millions d'euros, en baisse de 1,5% en données publiées et en baisse de 3,5% en données comparables et à nombre de jours constant. Hors impact négatif dû à la variation du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont diminué de 2,7% en données comparables et à nombre de jours constant.

La baisse des ventes de 1,5% en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 63,0 millions d'euros (principalement dû à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien ainsi que de la livre sterling contre l'euro),
- Un effet positif de 280,4 millions d'euros résultant des opérations de croissance externe de 2012,
- Un effet calendaire légèrement positif de 1,2 point.

Europe (54% des ventes du Groupe): -5,2% au T2 et -5,3% au S1, en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Europe ont diminué de 5,1% en données publiées, incluant un effet positif de 9,6 millions d'euros lié à la consolidation de Société Commerciale Toutelectric 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 diminué de 5,2% (après -5,5% au Q1 2013). Hors ventes d'équipements photovoltaïques, l'évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant s'est légèrement détériorée en séquentiel :-5,2% au T2 2013 après -4,5% au T1 2013.

- En France, les ventes ont continué à très bien résister avec une baisse de 1,6% (en amélioration par rapport au T1 2013, qui avait affiché une baisse de 3,0%), grâce aux grands projets qui ont continué à compenser partiellement des marchés finaux résidentiel et industriel faibles.
- Au Royaume-Uni, les ventes ont continué à refléter les conditions de marché difficiles, avec une baisse de 5,8% (après -7,7% au T1 2013) et de 6,7% hors ventes d'équipements photovoltaïques (après -7,1% au T1 2013).
- En Scandinavie, les ventes ont connu une amélioration en séquentiel : -5,4% (après -7,0% au T1 2013), avec des performances contrastées dans les 3 pays (Suède : -3,6%, Norvège : +5,9% et Finlande : -22,8%).
- En Allemagne, les ventes ont baissé de 6,6% (après -5,8% au T1 2013). Hors ventes d'équipements photovoltaïques, la baisse a été de 5,5% (après -1,9% au T1 2013), traduisant un ralentissement dans le secteur de la construction et dans l'industrie.
- En Belgique, les ventes ont connu une légère amélioration en séquentiel : -15,3% (après -22,5% au T1 2013) et -8,7% hors ventes d'équipements photovoltaïques (après -10,2% au T1 2013).
- Aux Pays-Bas, les ventes ont affiché une baisse de 12,2% (après -14,8% au T1 2013) et restent affectées par la réorganisation de l'activité dans un marché toujours difficile.

- La Suisse (avec -0,7%) et l'Autriche (avec -2,6%) ont été pénalisées par leurs bases de comparaison (l'Autriche notamment affichait une croissance de 10,8% au T2 2012) mais ont enregistré une bonne résistance de leurs ventes.
- Les pays d'Europe du Sud ont continué d'être affectés par des conditions macroéconomiques difficiles : -11,4% (dont -6,6% en Espagne, -19,1% en Italie et -8,1% au Portugal).

Amérique du Nord (35% des ventes du Groupe) : +1,2% au T2 et +1,3% au S1, en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de 9,5% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 23,2 millions d'euros (dollars américain et canadien contre l'euro) et un effet positif de 105,7 millions d'euros provenant de la consolidation de Platt à partir de juillet 2012 et de Munro à partir de décembre 2012.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 1,2% :

- Aux Etats-Unis, les ventes ont poursuivi leur croissance, en augmentant de 3,9% sur le trimestre (après +2,8% au trimestre précédent), confirmant la reprise du marché final résidentiel et des tendances en amélioration dans l'industrie. En excluant l'impact d'une baisse de l'activité éolienne liée à une modification des incitations fiscales, les ventes ont augmenté de 5,6% (après +4,5% au T1 2013).
- Au Canada, les ventes ont diminué de 5,2% (après -2,5% au trimestre précédent), affectées par le niveau toujours faible des ventes à l'industrie minière, par une base de comparaison difficile (+9,9% au T2 2012) et par des inondations importantes ainsi que des grèves au mois de juin.

Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : -7,8% au T2 et -8,9% au S1, en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de 7,9% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 7,1 millions d'euros (principalement le dollar australien contre l'euro) et un effet positif de 2,8 millions d'euros lié à l'acquisition de LuxLight à Singapour.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de 7,8% :

- En Chine (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont progressé en séquentiel avec une croissance de 3,3% (après -5,9% au T1 2013).
- En Asie du Sud-Est (environ 5% des ventes de la zone), les ventes ont été très dynamiques avec une croissance de 13,7%.
- En Australie (environ 55% des ventes de la zone), les ventes ont enregistré une baisse de 15,5%, continuant d'être affectées par des conditions macroéconomiques difficiles et par l'entrée en vigueur d'une nouvelle taxe carbone depuis juillet 2012, qui a durement affecté l'industrie minière et les projets. Hors impact de la fermeture de 17 agences, les ventes ont baissé de 11,5%.
- En Nouvelle-Zélande (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 7,5% (après une baisse de 6,2% au T1 2013).

Amérique latine (2% des ventes du Groupe) : -5,7% au T2 et -4,5% au S1, en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Amérique latine ont baissé de 4,4% en données publiées, incluant un effet positif de 1,9 million d'euros résultant de la consolidation d'Etil au Brésil et Dirome au Pérou et un effet de change négatif de 2,9 millions d'euros.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de 5,7%, reflétant des situations contrastées :

- Au Brésil (environ 60% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 7,8%, en amélioration par rapport au trimestre précédent (+6,6% au T1 2013).
- Au Chili (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 25,0% (après -20,3% au T1 2013). Elles ont été affectées par le ralentissement continu des ventes à l'industrie minière et par une base de comparaison défavorable (+11,6% au T2 2012).
- Au Pérou (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont légèrement diminué de 2,9% (après +7,0% au T1 2013).

Confirmation de la bonne résistance de la rentabilité au 2^{ème} trimestre, grâce à la poursuite de la discipline sur la marge et d'un strict contrôle des coûts

Au 2^{ème} trimestre, la marge d'EBITA ajusté du Groupe a atteint 5,5%. Ce niveau de marge représente une amélioration séquentielle de 70 points de base (vs. 4,8% du T1 2013) et une baisse limitée à 20 points de base par rapport à l'année dernière (vs. 5,7% au T2 2012).

Cette baisse de 20 points de base reflète:

- Une marge brute stable à 24,6%,
- Une hausse de 20 points de base des frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) en pourcentage des ventes à 19,1% au T2 2013. Hors amortissements, ces dépenses ont été réduites de 2,3% à comparer à la baisse de 3,3% du chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant.

Au 1^{er} semestre, la marge d'EBITA ajusté du Groupe a atteint 5,1%. Ce niveau de marge représente une baisse de 40 points de base par rapport à l'année dernière (vs. 5,5% au S1 2012), dont la moitié provient de l'effet calendaire négatif.

Cette baisse de 40 points de base reflète:

- Une amélioration de 10 points de base de la marge brute, à 24,8%,
- Une hausse de 50 points de base des frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) en pourcentage des ventes à 19,7% au S1 2013. Hors amortissements, ces dépenses ont été réduites de 2,9% à comparer à la baisse de 3,5% du chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant.

L'EBITA publié s'est établi à 321,2 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013, en baisse de 13,3% par rapport à l'année dernière.

Résultat net publié impacté par la charge financière non-récurrente du 1^{er} trimestre, la dépréciation d'écarts d'acquisition au 2^{ème} trimestre et la hausse attendue du taux d'imposition Résultat net récurrent de 168,2 millions d'euros, en baisse de 11,6% par rapport à l'année dernière

Le résultat opérationnel du semestre s'est établi à 226,6 millions d'euros, en baisse de 26,9%.

- L'amortissement de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 12,0 millions d'euros (contre 5,2 millions d'euros au S1 2012).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 82,6 millions d'euros (contre une charge nette de 55,1 millions d'euros au S1 2012). Ils comprenaient 44,0 millions d'euros de dépréciation des écarts d'acquisition (contre 27,4 millions d'euros au S1 2012), quasi intégralement liée aux opérations aux Pays-Bas. Ils comprenaient également 29,6 millions d'euros de coûts de restructuration (contre 20,3 millions d'euros au S1 2012).

Les charges financières nettes se sont établies à 117,2 millions d'euros (contre 97,0 millions d'euros au S1 2012). Elles incluent une charge financière non-récurrente de 23,5 millions d'euros liée aux opérations de refinancement initiées au 1^{er} trimestre. Le taux d'intérêt effectif moyen s'est élevé à 6,6% au cours du trimestre (contre 7,7% au S1 2012).

L'impôt sur le revenu a représenté une charge de 35,5 millions d'euros. Comme prévu, le taux d'imposition effectif est passé de 29,2% au S1 2012 à 32,5% au S1 2013.

Du fait de la baisse du résultat d'exploitation, de l'accroissement des charges de restructuration et de dépréciation des écarts d'acquisition, de la charge financière non-récurrente liée aux opérations de refinancement du 1^{er} trimestre et d'un taux d'imposition plus élevé, le résultat net a diminué de 51,1% au 1^{er} semestre, à 73,9 millions d'euros (contre 151,1 millions d'euros au S1 2012).

Le résultat net récurrent s'est établi à 168,2 millions d'euros sur le semestre, en baisse de 11,6% par rapport au S1 2012, reflétant la baisse du résultat opérationnel (voir annexe 2).

Solide génération de flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts

Au cours du semestre, la génération de flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts a été de 114,6 millions d'euros (contre 124,8 millions d'euros au S1 2012). Ce flux net comprend :

- des dépenses d'investissement brut pour 43,9 millions d'euros (contre 33,6 millions d'euros au S1 2012),
- une augmentation de 177,8 millions d'euros du besoin en fonds de roulement, impacté par des acquisitions et par un effet négatif temporaire sur les stocks lié à des projets logistiques (nouveaux centres de distribution en Allemagne, en Suède et au Brésil).

Au 30 juin 2013, la dette nette s'élevait à 2 628,9 millions d'euros, quasiment stable sur le semestre (contre 2 599,2 millions d'euros au 31 décembre 2012).

Elle tient compte de :

- 88,6 millions d'euros de frais financiers versés,
- 57,8 millions d'euros d'impôt versés,
- 32,6 millions d'euros d'effet de change favorable.

A fin juin, le ratio d'endettement (Dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit sénior s'élevait à 3,16x, vs. 2,95x au 31 décembre 2012. Il repassera en dessous de 3 fois à la fin de l'année.

PERSPECTIVES

En tenant compte de conditions de marché qui demeureront difficiles, en particulier en Europe et dans le Pacifique, et en prenant l'hypothèse que le prix du cuivre ne connaîtra pas de rebond au second semestre, **nous prévoyons maintenant sur l'ensemble de l'année des ventes organiques inférieures de 2% à 3% à celle de l'année dernière** (contre « une croissance organique des ventes légèrement positive » annoncée en février dernier).

En raison de cette nouvelle prévision de ventes, **nous visons une marge d'EBITA ajusté comprise entre 5,5% et 5,6% sur l'ensemble de l'année** (contre « une marge d'EBITA ajusté stable à 5,7% » annoncée en février dernier), qui confirme la résistance de notre modèle économique.

Nous confirmons notre objectif d'un flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts de plus de 600 millions d'euros, correspondant à environ 300 millions d'euros après intérêts et impôts (inchangé par rapport aux chiffres annoncés en février dernier).

CALENDRIER

31 octobre 2013
26 novembre 2013

Résultats du 3^{ème} trimestre et des 9 mois 2013
Journée Investisseurs

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 30 juin 2013 est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Une présentation des résultats du 2^{ème} trimestre et du 1^{er} semestre 2013 est également disponible sur le site web de Rexel.

Leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde 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 2 300 agences et employant plus de 31 000 collaborateurs, Rexel a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 13,4 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, STOXX600, FTSE4Good, STOXX Europe Sustainability, EURO STOXX Sustainability, et Euronext Vigeo Europe 120. Rexel fait partie du Registre d'Investissement Ethibel EXCELLENCE du fait de sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise.

Pour plus d'information : www.rexel.com

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET
+33 1 42 85 76 12
marc.maillet@rexel.com

Florence MEILHAC
+33 1 42 85 57 61
florence.meilhac@rexel.com

PRESSE

Pénélope LINAGE
+33 1 42 85 76 28
penelope.linage@rexel.com

Brunswick: Thomas KAMM
+33 1 53 96 83 92
tkamm@brunswickgroup.com

GLOSSAIRE

EBITA (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES AND AMORTIZATION) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges. L'**EBITA AJUSTE** est défini comme l'EBITA retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

EBITDA (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

FLUX NET DE TRÉSORERIE DISPONIBLE

Variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets.

ENDETTEMENT FINANCIER NET

Dettes financières diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

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 2,1M€ au T2 2012 et une perte de 9,5M€ au T2 2013 ;
- un profit de 4,0M€ au S1 2012 et une perte de 10,7 M€ au S1 2013.

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	3 416,7	3 314,9	-3,0%	6 785,5	6 468,8	-4,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,3%			-3,5%
Marge brute	840,6	814,9	-3,1%	1 677,2	1 603,1	-4,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,6%	24,6%	stable	24,7%	24,8%	+10bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(647,0)	(632,9)	-2,2%	(1 306,5)	(1 271,2)	-2,7%
EBITA	193,6	182,0	-6,0%	370,7	331,9	-10,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,7%	5,5%	-20bps	5,5%	5,1%	-40bps
Effectifs (fin de période)	30 790	30 191	-1,9%	30 790	30 191	-1,9%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	1 850,4	1 757,2	-5,0%	3 743,5	3 489,0	-6,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,2%			-5,3%
France	616,9	596,8	-3,3%	1 269,2	1 210,3	-4,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-1,6%			-2,3%
Royaume-Uni	238,9	233,0	-2,5%	506,4	472,2	-6,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,8%			-6,7%
Allemagne	211,1	196,9	-6,7%	425,1	390,7	-8,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-6,6%			-6,2%
Scandinavie	233,9	224,6	-4,0%	469,1	434,3	-7,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,4%			-6,2%
Marge brute	500,1	475,7	-4,9%	1 016,3	952,9	-6,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	27,0%	27,1%	+10bps	27,1%	27,3%	+20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(369,9)	(362,0)	-2,1%	(758,4)	(736,3)	-2,9%
EBITA	130,2	113,7	-12,7%	257,9	216,5	-16,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	7,0%	6,5%	-50bps	6,9%	6,2%	-70bps
Effectifs (fin de période)	17 339	17 030	-1,8%	17 339	17 030	-1,8%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	1 137,2	1 154,7	1,5%	2 213,5	2 224,3	0,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,2%			+1,3%
Etats-Unis	806,5	836,5	+3,7%	1 569,1	1 610,0	+2,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,9%			+3,4%
Canada	330,7	318,1	-3,8%	644,4	614,3	-4,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,2%			-3,9%
Marge brute	248,8	253,4	+1,8%	481,0	488,0	+1,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,9%	21,9%	stable	21,7%	21,9%	+20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(188,1)	(186,5)	-0,9%	(372,7)	(371,7)	-0,3%
EBITA	60,7	66,9	+10,2%	108,3	116,3	+7,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,3%	5,8%	+50bps	4,9%	5,2%	+30bps
Effectifs (fin de période)	8 660	8 600	-0,7%	8 660	8 600	-0,7%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	347,3	324,0	-6,7%	667,5	602,8	-9,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,8%			-8,9%
Chine	96,3	100,5	+4,3%	171,4	170,8	-0,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,3%			-0,7%
Australie	194,7	166,7	-14,4%	383,7	323,9	-15,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-15,5%			-14,5%
Nouvelle-Zélande	34,4	32,3	-6,1%	66,8	61,6	-7,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,5%			-6,9%
Marge brute	72,5	67,2	-7,3%	142,8	125,5	-12,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	20,9%	20,7%	-20bps	21,4%	20,8%	-60bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(54,6)	(51,0)	-6,6%	(110,6)	(101,4)	-8,4%
EBITA	17,9	16,2	-9,3%	32,2	24,1	-25,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,2%	5,0%	-20bps	4,8%	4,0%	-80bps
Effectifs (fin de période)	2 857	2 730	-4,4%	2 857	2 730	-4,4%

AMERIQUE LATINE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	81,7	79,1	-3,2%	160,8	152,7	-5,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-5,7%			-4,5%
Brésil	43,9	48,8	+11,3%	88,3	94,7	+7,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,8%			+7,2%
Chili	32,2	24,4	-24,2%	60,9	46,2	-24,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-25,0%			-22,9%
Pérou	5,6	5,8	+3,5%	11,6	11,8	+1,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-2,9%			+1,9%
Marge brute	18,6	18,6	-0,1%	36,1	36,8	+1,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,7%	23,5%	+80bps	22,5%	24,1%	+160bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(15,5)	(17,4)	+12,6%	(31,7)	(35,5)	+12,0%
EBITA	3,1	1,2	-62,8%	4,5	1,3	-70,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,8%	1,5%	-230bps	2,8%	0,9%	-190bps
Effectifs (fin de période)	1 736	1 614	-7,0%	1 736	1 614	-7,0%

Annexe 2

Extrait des états financiers

Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	3 341,1	3 314,9	-0,8%	6 568,1	6 468,8	-1,5%
Marge brute	816,7	805,0	-1,4%	1 626,2	1 592,1	-2,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>24,4%</i>	<i>24,3%</i>		<i>24,8%</i>	<i>24,6%</i>	
Frais administratifs et commerciaux	(612,0)	(613,5)	+0,2%	(1 220,3)	(1 232,3)	+1,0%
EBITDA	204,7	191,5	-6,4%	405,9	359,8	-11,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>6,1%</i>	<i>5,8%</i>		<i>6,2%</i>	<i>5,6%</i>	
Amortissement des actifs corporels	(18,0)	(19,1)		(35,4)	(38,6)	
EBITA	186,7	172,4	-7,6%	370,5	321,2	-13,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,6%</i>	<i>5,2%</i>		<i>5,6%</i>	<i>5,0%</i>	
Amortissement des actifs incorporels	(2,6)	(7,3)		(5,2)	(12,0)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	184,1	165,1	-10,3%	365,3	309,2	-15,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,0%</i>		<i>5,6%</i>	<i>4,8%</i>	
Autres produits et charges	(49,9)	(72,4)		(55,1)	(82,6)	
Résultat opérationnel	134,2	92,7	-30,9%	310,2	226,6	-26,9%
Charges financières (nettes)	(47,7)	(48,3)		(97,0)	(117,2)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	0,5	0,8		0,2	0,1	
Résultat net avant impôt	87,0	45,2	-48,1%	213,4	109,4	-48,7%
Charge d'impôt sur le résultat	(25,1)	(14,4)		(62,3)	(35,5)	
Résultat net	61,9	30,8	-50,2%	151,1	73,9	-51,1%
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	0,3	0,3		0,1	0,1	
Résultat net - Part du Groupe	61,6	30,5	-50,5%	151,0	73,8	-51,1%

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

en M€	T2 2012	T2 2013	S1 2012	S1 2013
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	184,1	165,1	365,3	309,2
Effet des variations de périmètre	7,5		7,7	
Effet change	-2,6		-3,4	
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,1	9,5	-4	10,7
Amortissement des actifs incorporels	2,6	7,3	5,2	12
EBITA ajusté en base comparable	193,6	182,0	370,7	331,9

Résultat net récurrent

En millions d'euros	T2 2012	T2 2013	Change	S1 2012	S1 2013	Change
Résultat net publié	61,9	30,8	-50,2%	151,1	73,9	-51,1%
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,1	9,5		-4,0	10,7	
Autres produits & charges	49,9	72,4		55,1	82,6	
Charge financière	-7,4	-0,2		-7,4	21,1	
Charge fiscale	-2,1	-10,9		-4,6	-20,1	
Résultat net récurrent	104,4	101,6	-2,7%	190,3	168,2	-11,6%

Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	T2 2012	T2 2013	Variation	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	3 341,1	3 314,9	-0,8%	6 568,1	6 468,8	-1,5%
Europe	1 852,2	1 757,2	-5,1%	3 696,3	3 489,0	-5,6%
Amérique du Nord	1 054,6	1 154,7	+9,5%	2 043,0	2 224,3	+8,9%
Asie-Pacifique	351,6	324,0	-7,9%	673,1	602,8	-10,4%
Amérique latine	82,7	79,0	-4,4%	155,6	152,7	-1,8%
Marge brute	816,7	805,0	-1,4%	1 626,2	1 592,1	-2,1%
Europe	500,1	468,0	-6,4%	1 011,4	944,2	-6,7%
Amérique du Nord	223,7	251,4	+12,4%	434,3	485,9	+11,9%
Asie-Pacifique	73,2	67,2	-8,3%	143,8	125,5	-12,7%
Amérique latine	19,1	18,4	-3,7%	35,7	36,6	+2,3%
EBITA	186,7	172,4	-7,6%	370,5	321,2	-13,3%
Europe	130,2	106,1	-18,5%	268,1	208,0	-22,4%
Amérique du Nord	53,8	65,2	+21,1%	98,1	114,4	+16,7%
Asie-Pacifique	17,9	16,2	-9,1%	32,1	24,1	-24,9%
Amérique latine	3,2	1,0	-69,2%	4,4	1,1	-75,0%

Impact des variations de périmètre sur le chiffre d'affaires

Acquisitions	Pays	Conso. depuis	T1 2013	T2 2013	S1 2013	T3 2013 est.	T4 2013 est.	2013 est.
Europe	France, RU, Espg, Belgique	divers	49,9	9,6	59,5	-	-	c. 60
Amérique du Nord	USA	divers	97,3	105,7	203,0	c. 28	c. 22	c. 250
Asie-Pacifique	Singapour	01/01/13	2,8	2,8	5,7	c. 3	c. 3	c. 12
Amérique latine	Brésil, Pérou	divers	10,3	1,9	12,2	c. 2	-	c. 14
Total acquisitions			160,3	120,1	280,4	c. 33	c. 25	c. 340

Bilan consolidé

Actifs (M€)	31 décembre 2012	30 juin 2013
Goodwill	4 369,2	4 232,4
Immobilisations incorporelles	1 035,8	1 054,2
Immobilisations corporelles	282,7	276,4
Actifs financiers non courants ⁽¹⁾	79,5	28,0
Titres mis en équivalence	10,8	10,9
Actifs d'impôts différés	171,9	125,6
Actifs non courants	5 949,9	5 727,5
Stocks	1 426,7	1 388,9
Créances clients	2 123,9	2 218,5
Autres actifs	502,5	438,9
Actifs destinés à être cédés	21,2	3,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	291,9	604,4
Actifs courants	4 366,2	4 653,9
Total des actifs	10 316,1	10 381,4

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2012	30 juin 2013
Capitaux propres	4 117,6	3 970,3
Dettes financières (part à long-terme)	2 303,2	2 625,6
Passifs d'impôts différés	152,3	112,1
Autres passifs non-courants	474,6	401,2
Total des passifs non-courants	2 930,1	3 138,9
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	627,6	587,7
Dettes fournisseurs	1 937,2	1 875,6
Autres dettes	703,7	808,8
Passifs destinés à être cédés	-	-
Total des passifs courants	3 268,5	3 272,1
Total des passifs	6 198,6	6 411,1
Total des passifs et des capitaux propres	10 316,1	10 381,4

¹ Incluant (39,8)M€ de dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2012 et 19,9M€ au 30 juin 2013

Evolution de l'endettement net

En millions d'euros	T2 2012	T2 2013	S1 2012	S1 2013
EBITDA	204,7	191,5	405,9	359,8
Autres produits et charges opérationnels ⁽¹⁾	(29,3)	(25,4)	(45,3)	(42,5)
Flux de trésorerie d'exploitation	175,4	166,1	360,6	317,3
Variation du besoin en fonds de roulement	(93,7)	(27,6)	(199,0)	(177,8)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(19,4)	(19,7)	(36,8)	(24,9)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(18,5)	(23,9)	(33,6)	(43,9)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	(0,9)	4,2	(3,2)	19,0
Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts	62,3	118,8	124,8	114,6
Intérêts payés (nets) ⁽²⁾	(39,1)	(45,8)	(81,4)	(88,6)
Impôts payés	(31,3)	(35,7)	(67,8)	(57,8)
Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts	(8,1)	37,3	(24,4)	(31,8)
Investissements financiers (nets) ⁽³⁾	(63,2)	2,8	(138,5)	(2,1)
Dividendes payés	(143,0)	0,1	(143,0)	0,0
Variation des capitaux propres	0,1	(1,4)	0,2	0,4
Autres	(31,0)	3,3	(34,7)	(28,9)
Effet de la variation des taux de change	(42,4)	63,3	(39,8)	32,6
Diminution (augmentation) de l'endettement net	(287,6)	105,5	(380,2)	(29,7)
Dette nette en début de période	2 170,8	2 734,3	2 078,2	2 599,2
Dette nette en fin de période	2 458,4	2 628,9	2 458,4	2 628,9

(1) incluant des dépenses de restructuration de 23,5 millions d'euros au T2 2012 et de 32,9 millions d'euros au T2 2013

(2) excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur

(3) T2 2013 inclut 0,0 millions d'euros d'acquisitions (net de cash)

Annexe 3

Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2012	30 juin 2013
Stock net		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	10,3%	10,6%
<i>en nombre de jours</i>	48,3	49,0
Créances clients nettes		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	16,9%	17,3%
<i>en nombre de jours</i>	53,3	55,7
Dettes fournisseurs nettes		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	14,2%	14,2%
<i>en nombre de jours</i>	59,0	58,7
BRF opérationnel		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	13,0%	13,7%
BFR total¹		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	12,1%	11,3%

(1) Au 30 juin 2013, le BFR total s'élevait à 12,7% hors dividende à verser pour 203.1 millions d'euros.

Annexe 4

Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/06/2012	31/12/2012	30/06/2013	Variation
Europe	17 339	17 052	17 030	-1,8%
<i>USA</i>	6 245	6 241	6 223	-0,4%
<i>Canada</i>	2 415	2 406	2 377	-1,6%
Amérique du Nord	8 660	8 647	8 600	-0,7%
Asie-Pacifique	2 857	2 747	2 730	-4,4%
Amérique Latine	1 736	1 775	1 614	-7,0%
Autre	198	212	217	9,6%
Groupe	30 790	30 433	30 191	-1,9%

Agences comparable	30/06/2012	31/12/2012	30/06/2013	Variation
Europe	1 379	1 359	1 344	-2,5%
<i>USA</i>	406	401	398	-2,0%
<i>Canada</i>	217	218	217	0,0%
Amérique du Nord	623	619	615	-1,3%
Asie-Pacifique	285	262	265	-7,0%
Amérique Latine	94	96	93	-1,1%
Groupe	2 381	2 336	2 317	-2,7%

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 15% 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 13 mars 2013 sous le n°D.13-0130). 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 13 mars 2013 sous le n°D.13-0130, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2012, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).