

RESULTATS DU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE ET DES 9 MOIS 2013 (non audités)

Les états financiers au 30 septembre 2013 ont été arrêtés par le Directoire en date du 24 octobre 2013 et revus par le Conseil de Surveillance du 30 octobre 2013. Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Flux net de trésorerie disponible et Dette nette sont définis dans la rubrique Glossaire de ce document.

**POURSUITE DE LA BONNE RESISTANCE AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE  
PERSPECTIVES 2013 CONFIRMÉES**

**VENTES PUBLIÉES DE 3,3Mds€ AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE**

- Amélioration séquentielle des ventes en données comparables et à nombre de jours constant : -2,7% sur le trimestre, après -3,7% au T1 et -3,3% au T2
- Poursuite de la croissance aux Etats-Unis (+1,5%), en Chine (+15,2%) et au Brésil (+2,4%)

**BONNE RESISTANCE DE LA RENTABILITE AVEC UNE MARGE D'EBITA AJUSTE DE 5,5%**

- En légère baisse par rapport à l'année dernière (5,6% au T3 2012) et stable séquentiellement (5,5% au T2 2013)
- Efficacité opérationnelle solide grâce à un strict contrôle des coûts

**PERSPECTIVES 2013 CONFIRMÉES**

- Ventes organiques inférieures de 2% à 3% à celles de l'année dernière
- Marge d'EBITA ajusté entre 5,5% et 5,6%
- Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts supérieur à 600M€, correspondant à environ 300M€ après intérêts et impôts

	T3 2013	Variation	9m 2013	Variation
<b>Données publiées</b>				
<b>Chiffre d'affaires (M€)</b> <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>	<b>3 255,1</b>	-5,4%	<b>9 723,8</b>	-2,9%
<b>EBITA (M€)</b>	<b>175,9</b>	-7,7%	<b>497,1</b>	-11,4%
<b>Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>5,4%</b>	-10bps	<b>5,1%</b>	-50bps
<b>Résultat opérationnel (M€)</b>	<b>160,0</b>	-7,0%	<b>386,6</b>	-19,8%
<b>Résultat net (M€)</b>	<b>77,1</b>	-9,6%	<b>150,9</b>	-36,2%
<b>Résultat net récurrent (M€)</b>	<b>87,9</b>	-8,9%	<b>256,0</b>	-10,7%
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts (M€)</b>	<b>73,5</b>	-29,2%	<b>188,1</b>	-17,7%
<b>Endettement net, fin de période (M€)</b>			<b>2 643,9</b>	-4,7%
<b>Données comparables et ajustées<sup>1</sup></b>				
<b>Marge brute (M€)</b>	<b>787,0</b>	-1,9%	<b>2 390,2</b>	-3,6%
<b>Taux de marge brute (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>24,2%</b>	-10bps	<b>24,6%</b>	stable
<b>EBITA (M€)</b>	<b>178,7</b>	-4,0%	<b>510,6</b>	-8,3%
<b>Marge EBITA (en % du chiffre d'affaires)</b>	<b>5,5%</b>	-10bps	<b>5,3%</b>	-20bps

<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 :**

« Nos performances au 3<sup>ème</sup> trimestre ont continué d'être très solides, malgré un environnement toujours difficile en Europe et dans la zone Pacifique. La poursuite de la croissance aux Etats-Unis et dans les pays émergents a soutenu l'amélioration séquentielle de nos ventes, trimestre après trimestre. Grâce à notre efficacité opérationnelle et à notre discipline continue en matière de coûts, nous avons réussi à limiter l'impact de la baisse des ventes sur notre rentabilité et à générer une marge opérationnelle robuste.

Les conditions de marché demeurant difficiles, nous restons concentrés sur un strict contrôle de nos coûts et une génération élevée de flux net de trésorerie. En outre, nous sommes confiants que la solidité intrinsèque du modèle économique de Rexel et l'impact positif de notre projet d'entreprise « Energy in Motion » constituent une base solide pour créer de la valeur à l'avenir, lorsque les marchés repartiront. »

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 SEPTEMBRE 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 de 3 255M€ au T3, en baisse de 5,4% en données publiées, impactées par un effet fortement négatif des taux de change**

**Nouvelle amélioration séquentielle des ventes organiques : -2,7%, après -3,7% au T1 et -3,3% au T2**

**Au 3<sup>ème</sup> trimestre, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 3 255,1 millions d'euros**, en baisse de 5,4% en données publiées et en baisse de 2,7% 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 2,0% en données comparables et à nombre de jours constant.

La baisse des ventes de 5,4% en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 166,3 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 31,4 millions d'euros résultant des acquisitions de l'année dernière (principalement Munro aux Etats-Unis),
- Un effet calendaire positif de 1,1 point.

La baisse de 2,7% des ventes en données comparables et à nombre de jours constant reflète :

- Des conditions de marché qui restent difficiles en Europe (-4,9%, après -5,5% au T1 et -5,2% au T2) et dans la zone Pacifique (-10,8%, après -12,3% au T1 et -14,3% au T2),
- Une poursuite de la croissance aux Etats-Unis (+1,5%), en Chine (+15,2%) et au Brésil (+2,4%).

**Sur 9 mois, Rexel a enregistré un chiffre d'affaires de 9 723,8 millions d'euros**, en baisse de 2,9% en données publiées et en baisse de 3,2% 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 2,5% en données comparables et à nombre de jours constant.

La baisse des ventes de 2,9% en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 229,4 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 311,8 millions d'euros résultant des acquisitions de l'année dernière (principalement Platt et Munro aux Etats-Unis),
- Un effet calendaire négatif de 0,4 point.

**Europe (54% des ventes du Groupe) : -4,9% au T3 et -5,2% sur 9 mois, en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe ont diminué de 5,1% en données publiées et de 4,9% en données comparables et à nombre de jours constant.

Hors ventes d'équipements photovoltaïques, les ventes en données comparables et à nombre de jours constant ont diminué de 4,6%, une amélioration par rapport à la baisse de 5,2% enregistrée le trimestre précédent.

- En France, les ventes ont continué de bien résister, avec une baisse de 3,8%, et ont continué de surperformer le marché, grâce aux grands projets qui ont partiellement compensé la baisse des marchés finaux résidentiel et industriel.
- Au Royaume-Uni, les ventes ont continué de refléter des conditions de marché difficiles avec une baisse de 7,5%. Hors ventes d'équipements photovoltaïques et effet des restructurations du réseau d'agences, les ventes ont baissé de 5,7% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Scandinavie, les ventes ont poursuivi leur amélioration séquentielle -2,9%, après -7,0% au T1 et -5,4% au T2. Cette amélioration était favorisée par un retour à la croissance en Suède (+4,1%, après -4,0% au T1 et -3,6% au T2) et une amélioration séquentielle en Finlande (-13,8%, après -18,9% au T1 et -22,8% au T2), tandis que la Norvège a été résistante (-3,4%).
- En Allemagne, les ventes ont baissé de 7,6%. Hors ventes d'équipements photovoltaïques, les ventes ont baissé de 7,0%, continuant de refléter une faible activité sur les marchés finaux de la construction et de l'industrie.
- En Belgique, les ventes ont connu une amélioration séquentielle : -4,3%, après -22,5% au T1 et -15,3% au T2. C'est également le cas en excluant les ventes d'équipements photovoltaïques, qui

avaient fortement impacté le T1 et le T2 : hors ventes d'équipements photovoltaïques, les ventes ont été quasiment stables (-0,4%), après -10,2% au T1 et -8,7% au T2.

- Aux Pays-Bas, les ventes ont enregistré une baisse de 13,0% (après -14,8% au T1 et -12,2% au T2), un niveau encore faible en raison de l'adaptation continue de nos activités à un marché toujours difficile.
- La Suisse (-2,6%) et l'Autriche (-2,8%) se comparaient à une base élevée mais se sont avérées très résistantes.
- Les pays d'Europe du Sud ont continué d'être affectés par des conditions macroéconomiques difficiles. L'Italie et le Portugal ont enregistré des baisses de 9,6% et 12,3% respectivement. L'Espagne a été plus résistante avec une baisse limitée de 1,5%, soutenue par l'activité à l'export.

**Amérique du Nord (35% des ventes du Groupe) : +0,1% au T3 et +0,9% 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 baissé de 4,0% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 78,8 millions d'euros (dollars américain et canadien contre l'euro) et un effet positif de 27,2 millions d'euros provenant de la consolidation de Munro aux Etats-Unis à partir de décembre 2012.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 0,1% :

- Aux Etats-Unis, les ventes ont continué de croître de 1,5% sur le trimestre, confirmant la reprise du marché final résidentiel et une amélioration des tendances dans l'industrie. En excluant l'impact de la baisse de l'activité éolienne due à une modification des incitations fiscales, les ventes ont augmenté de 1,9% sur le trimestre.
- Au Canada, les ventes ont baissé de 3,4% sur le trimestre (après une baisse de 5,2% au trimestre précédent, qui se comparait à une base élevée). Elles ont continué d'être affectées par le faible niveau des ventes à l'industrie minière (elles ont été en baisse de seulement 1,9% en excluant les ventes à cette industrie).

**Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : -1,8% au T3 et -6,6% sur 9 mois, en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont été en baisse de 11,6% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 42,9 millions d'euros (principalement le dollar australien contre l'euro) et un effet positif de 2,7 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 1,8%, une nette amélioration séquentielle par rapport aux baisses de 10,2% au T1 et de 7,8% au T2 :

- En Chine (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont connu une amélioration séquentielle avec une hausse de 15,2%, favorisée par une activité soutenue dans le segment des automatismes industriels. La croissance a été encore plus élevée (+16,8%) si l'on exclut les ventes à l'industrie éolienne, affectées par une modification des taxes à l'exportation.
- En Asie du Sud-Est (environ 5% des ventes de la zone), les ventes ont continué de faire preuve d'un fort dynamisme avec une croissance de 9,5%.
- En Australie (environ 55% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 12,8%, 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 pénalisé l'industrie minière et les projets. Hors impact de la fermeture de 17 agences, les ventes ont baissé de 8,7% (après une baisse de 11,5% au T2).
- En Nouvelle-Zélande (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont été quasiment stables (-0,5%, après -6,2% au T1 et -7,5% au T2).

**Amérique latine (2% des ventes du Groupe) : +4,8% au T3 et -1,7% sur 9 mois, en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique latine ont baissé de 6,9% en données publiées, incluant un effet positif de 1,5 million d'euros résultant de la consolidation de Dirome au Pérou et un effet de change négatif de 11,5 millions d'euros (provenant principalement de la dépréciation du réal brésilien et du peso chilien contre l'euro).

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de 4,8%, reflétant des situations contrastées :

- Au Brésil (environ 60% des ventes de la zone), les ventes ont poursuivi leur croissance avec +2,4% sur le trimestre.
- Au Chili (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont retrouvé la croissance, en hausse de 5,4% sur le trimestre. Cette hausse est à comparer à des baisses respectives de 20,3% et 25,0% au T1 et T2, qui avaient été fortement affectés par le ralentissement des ventes à l'industrie minière et par des bases de comparaison élevées.
- Au Pérou (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 19,7%.

**Bonne résistance de la rentabilité au 3<sup>ème</sup> trimestre, confirmant la solide efficacité opérationnelle et un strict contrôle des coûts**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, la marge d'EBITA ajusté du Groupe a atteint 5,5%. Ce niveau de marge représente une baisse limitée de 10 points de base par rapport à l'année dernière (la marge était de 5,6% au T3 2012), à comparer à une baisse des ventes de 1,6% en données comparables et à nombre de jours courant. Retraitée de l'effet calendaire positif de 1,1 point sur le trimestre, la baisse de la marge d'EBITA ajusté a été de 20 points de base, à comparer à une baisse des ventes de 2,7% en données comparables et à nombre de jours constant. Cette bonne résistance de la rentabilité confirme la solide efficacité opérationnelle et la poursuite d'un strict contrôle des coûts.

Cette baisse de 10 points de base reflète:

- Une baisse de 10 points de base de la marge brute, à 24,2% au T3, principalement due au mix géographique,
- Une quasi-stabilité des frais administratifs et commerciaux (amortissements inclus) en pourcentage des ventes à 18,7%. Hors amortissements, ces dépenses ont été réduites de 1,6%, parfaitement en ligne avec la baisse du chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours courant.

Sur 9 mois, la marge d'EBITA ajusté du Groupe a baissé de 20 points de base à 5,3% (contre 5,5% sur 9 mois en 2012). L'effet calendaire a été limité (-0,4 point), le fort effet négatif du T1 étant largement compensé par les effets positifs du T2 et du T3.

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 19,3%. Hors amortissements, ces dépenses ont été réduites de 2,5%, à comparer à la baisse de 3,6% du chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours courant.

L'EBITA publié s'est établi à 497,2 millions d'euros sur 9 mois, en baisse de 11,4% par rapport à l'année dernière.

**Résultat net publié impacté par la charge financière non-récurrente du 1<sup>er</sup> trimestre, la dépréciation d'écarts d'acquisition au 2<sup>ème</sup> trimestre et la hausse prévue du taux d'imposition**  
**Résultat net récurrent de 256,0 millions d'euros, en baisse de 10,7% par rapport à l'année dernière**

Le résultat opérationnel s'est établi à 386,6 millions d'euros sur 9 mois, en baisse de 19,8%.

- L'amortissement des incorporels reconnus suite à l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 15,8 millions d'euros (contre 9,3 millions d'euros sur 9 mois en 2012).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 94,8 millions d'euros (contre une charge nette de 69,7 millions d'euros sur 9 mois en 2012). Ils comprenaient 44,0 millions d'euros de coûts de restructuration (contre 28,2 millions d'euros sur 9 mois en 2012), dont 14,3 millions d'euros sur le 3<sup>ème</sup> trimestre (contre 8,0 millions d'euros au T3 2012). Ils comprenaient également 44,0 millions d'euros de dépréciation des écarts d'acquisition, déjà pris en compte au 30 juin.

Les charges financières nettes se sont établies à 163,5 millions d'euros (contre 149,0 millions d'euros sur 9 mois en 2012). Elles incluent une charge financière non-récurrente de 23,5 millions d'euros liée aux opérations de refinancement initiées au 1<sup>er</sup> trimestre. Le taux d'intérêt effectif moyen s'est élevé à 6,3% sur les 9 mois (contre 7,2% sur 9 mois en 2012).

L'impôt sur le revenu a représenté une charge de 72,5 millions d'euros. Le taux d'imposition effectif a été de 32,5% (contre 29,5% sur 9 mois en 2012).

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<sup>er</sup> trimestre et d'un taux d'imposition plus élevé, le résultat net a diminué de 36,2% sur les 9 mois, à 150,9 millions d'euros (contre 236,4 millions d'euros sur 9 mois en 2012).

Le résultat net récurrent s'est établi à 256,0 millions d'euros sur les 9 mois, en baisse de 10,7% par rapport à la même période de l'année dernière, reflétant la baisse du résultat opérationnel (voir annexe 2).

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

Sur 9 mois, la génération de flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts a été de 188,1 millions d'euros (contre 228,6 millions d'euros sur 9 mois en 2012). Ce flux net comprend :

- des dépenses d'investissement brut pour 67,8 millions d'euros (contre 53,8 millions d'euros sur 9 mois en 2012),
- une augmentation de 258,9 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 septembre 2013, la dette nette s'élevait à 2 643,9 millions d'euros, quasiment stable sur le trimestre (contre 2 628,9 millions d'euros au 30 juin 2013).

Elle tient compte de :

- 128,9 millions d'euros de frais financiers versés,
- 80,7 millions d'euros d'impôt versés,
- 63,2 millions d'euros d'effet de change favorable,
- 53,1 millions d'euros de dividende payé en numéraire au 3<sup>ème</sup> trimestre.

---

## **PERSPECTIVES**

---

Dans des conditions de marché toujours difficiles, les objectifs pour l'année 2013, tels qu'actualisés le 26 juillet dernier, sont confirmés :

- **Ventes organiques inférieures de 2% à 3% à celle de l'année dernière,**
- **Marge d'EBITA ajusté comprise entre 5,5% et 5,6% sur l'ensemble de l'année,**
- **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.**

---

## CALENDRIER

---

26 novembre 2013  
13 février 2014

Journée Investisseurs (Paris)  
Résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre et de l'année 2013

---

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 30 septembre 2013 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 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. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : DJSI Europe, FTSE4Good Europe & Global, STOXX Europe Sustainability, EURO STOXX Sustainability, Euronext Vigeo Europe 120, ESI Excellence Europe, et figure dans le Registre d'Investissement Ethibel EXCELLENCE, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)

---

## CONTACTS

---

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

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

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

### PRESSE

Pénélope LINAGE  
+33 1 42 85 76 28  
[penelope.linage@rexel.com](mailto:penelope.linage@rexel.com)

Brunswick: Thomas KAMM  
+33 1 53 96 83 92  
[tkamm@brunswickgroup.com](mailto: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 0,8M€ au T3 2012 et une perte de 2,7 M€ au T3 2013 ;  
- un profit de 3,2M€ aux 9m 2012 et une perte de 13,4 M€ aux 9m 2013.

#### GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 306,4	<b>3 255,1</b>	<b>-1,6%</b>	10 091,9	<b>9 723,8</b>	<b>-3,6%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-2,7%</b>			<b>-3,2%</b>
<b>Marge brute</b>	802,3	<b>787,0</b>	<b>-1,9%</b>	2 479,5	<b>2 390,2</b>	<b>-3,6%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,3%	24,2%	-10bps	24,6%	24,6%	stable
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(616,2)	(608,3)	-1,3%	(1 922,7)	(1 879,6)	-2,2%
<b>EBITA</b>	186,1	<b>178,7</b>	<b>-4,0%</b>	556,8	<b>510,6</b>	<b>-8,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,6%	5,5%	-10bps	5,5%	5,3%	-20bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	30 668	<b>29 985</b>	<b>-2,2%</b>	30 668	<b>29 985</b>	<b>-2,2%</b>

#### EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 796,2	<b>1 736,6</b>	<b>-3,3%</b>	5 539,7	<b>5 225,6</b>	<b>-5,7%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-4,9%</b>			<b>-5,2%</b>
France	576,9	<b>565,3</b>	-2,0%	1 846,1	<b>1 775,6</b>	-3,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,8%			-2,8%
Royaume-Uni	260,8	<b>245,1</b>	-6,0%	767,2	<b>717,3</b>	-6,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,5%			-7,0%
Allemagne	225,5	<b>211,4</b>	-6,2%	650,5	<b>602,1</b>	-7,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-7,6%			-6,7%
Scandinavie	219,8	<b>217,2</b>	-1,2%	688,9	<b>651,6</b>	-5,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-2,9%			-5,1%
<b>Marge brute</b>	473,9	<b>455,7</b>	<b>-3,9%</b>	1 490,2	<b>1 408,5</b>	<b>-5,5%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	26,4%	26,2%	-15bps	26,9%	27,0%	+10bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(356,7)	(342,8)	-3,9%	(1 115,1)	(1 079,2)	-3,2%
<b>EBITA</b>	117,3	<b>112,8</b>	<b>-3,8%</b>	375,1	<b>329,4</b>	<b>-12,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,5%	6,5%	stable	6,8%	6,3%	-50bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	17 225	<b>16 795</b>	<b>-2,5%</b>	17 225	<b>16 795</b>	<b>-2,5%</b>

## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 129,8	<b>1 134,2</b>	<b>0,4%</b>	3 343,3	<b>3 358,4</b>	<b>0,5%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+0,1%</b>			<b>+0,9%</b>
Etats-Unis	808,2	<b>818,6</b>	+1,3%	2 377,4	<b>2 428,6</b>	+2,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,5%			+2,7%
Canada	321,5	<b>315,6</b>	-1,8%	965,9	<b>929,9</b>	-3,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-3,4%			-3,7%
<b>Marge brute</b>	247,0	<b>253,8</b>	<b>+2,8%</b>	728,0	<b>741,8</b>	<b>+1,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,9%	22,4%	+50bps	21,8%	22,1%	+30bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(185,2)	(190,4)	+2,8%	(557,9)	(562,1)	+0,7%
<b>EBITA</b>	61,8	<b>63,4</b>	<b>+2,6%</b>	170,1	<b>179,7</b>	<b>+5,7%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,5%	5,6%	+10bps	5,1%	5,4%	+30bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	8 673	<b>8 644</b>	<b>-0,3%</b>	8 673	<b>8 644</b>	<b>-0,3%</b>

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	312,8	<b>312,0</b>	<b>-0,2%</b>	980,3	<b>914,8</b>	<b>-6,7%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-1,8%</b>			<b>-6,6%</b>
Chine	92,8	<b>109,1</b>	+17,6%	264,2	<b>279,9</b>	+6,0%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,2%			+5,0%
Australie	167,2	<b>147,3</b>	-11,9%	550,9	<b>471,1</b>	-14,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-12,8%			-14,0%
Nouvelle-Zélande	31,9	<b>32,3</b>	+1,2%	98,7	<b>93,9</b>	-4,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,5%			-4,8%
<b>Marge brute</b>	65,3	<b>61,7</b>	<b>-5,5%</b>	208,1	<b>187,2</b>	<b>-10,0%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	20,9%	19,8%	-110bps	21,2%	20,5%	-70bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(49,0)	(48,0)	-2,0%	(159,6)	(149,4)	-6,4%
<b>EBITA</b>	16,3	<b>13,7</b>	<b>-16,1%</b>	48,4	<b>37,7</b>	<b>-22,1%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,2%	4,4%	-80bps	4,9%	4,1%	-80bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	2 820	<b>2 735</b>	<b>-3,0%</b>	2 820	<b>2 735</b>	<b>-3,0%</b>

## AMERIQUE LATINE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	67,6	<b>72,3</b>	<b>+7,0%</b>	228,4	<b>225,0</b>	<b>-1,5%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+4,8%</b>			<b>-1,7%</b>
Brésil	39,1	<b>41,4</b>	+5,9%	127,4	<b>136,1</b>	+6,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+2,4%			+5,7%
Chili	23,0	<b>24,3</b>	+5,7%	83,9	<b>70,6</b>	-15,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+5,4%			-15,0%
Pérou	5,4	<b>6,5</b>	+19,7%	17,0	<b>18,3</b>	+7,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+19,7%			+7,5%
<b>Marge brute</b>	15,6	<b>15,9</b>	<b>+2,1%</b>	51,7	<b>52,7</b>	<b>+1,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,0%	22,0%	-100bps	22,6%	23,4%	+80bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(14,6)	(15,8)	+8,2%	(46,2)	(51,2)	+10,8%
<b>EBITA</b>	1,0	<b>0,1</b>	<b>-87,6%</b>	5,5	<b>1,5</b>	<b>-73,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	1,5%	0,1%	-130bps	2,4%	0,6%	-180bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	1 739	<b>1 583</b>	<b>-9,0%</b>	1 739	<b>1 583</b>	<b>-9,0%</b>

## Annexe 2

### Extrait des états financiers

#### Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 441,3</b>	<b>3 255,1</b>	<b>-5,4%</b>	<b>10 009,4</b>	<b>9 723,8</b>	<b>-2,9%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>833,1</b>	<b>783,9</b>	<b>-5,9%</b>	<b>2 459,3</b>	<b>2 376,0</b>	<b>-3,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>24,2%</i>	<i>24,1%</i>		<i>24,6%</i>	<i>24,4%</i>	
Frais administratifs et commerciaux	(623,3)	(587,9)	-5,7%	(1 843,7)	(1 820,2)	-1,3%
<b>EBITDA</b>	<b>209,7</b>	<b>196,0</b>	<b>-6,5%</b>	<b>615,6</b>	<b>555,8</b>	<b>-9,7%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>6,1%</i>	<i>6,0%</i>		<i>6,2%</i>	<i>5,7%</i>	
Amortissement des actifs corporels	(18,9)	(20,0)		(54,4)	(58,6)	
<b>EBITA</b>	<b>190,8</b>	<b>175,9</b>	<b>-7,8%</b>	<b>561,2</b>	<b>497,1</b>	<b>-11,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,4%</i>		<i>5,6%</i>	<i>5,1%</i>	
Amortissement des actifs incorporels	(4,1)	(3,8)		(9,3)	(15,8)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>186,6</b>	<b>172,1</b>	<b>-7,8%</b>	<b>551,9</b>	<b>481,3</b>	<b>-12,8%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,4%</i>	<i>5,3%</i>		<i>5,5%</i>	<i>4,9%</i>	
Autres produits et charges	(14,6)	(12,2)		(69,7)	(94,8)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>172,0</b>	<b>160,0</b>	<b>-7,0%</b>	<b>482,2</b>	<b>386,6</b>	<b>-19,8%</b>
Charges financières (nettes)	(52,0)	(46,3)		(149,0)	(163,5)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	1,3	0,3		1,5	0,4	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>121,3</b>	<b>114,0</b>	<b>-6,0%</b>	<b>334,7</b>	<b>223,4</b>	<b>-33,3%</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(36,0)	(37,0)		(98,3)	(72,5)	
<b>Résultat net</b>	<b>85,3</b>	<b>77,1</b>	<b>-9,6%</b>	<b>236,4</b>	<b>150,9</b>	<b>-36,2%</b>
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	0,6	0,3		0,7	0,4	
Résultat net - Part du Groupe	<b>84,7</b>	<b>76,8</b>	<b>-9,3%</b>	<b>235,7</b>	<b>150,6</b>	<b>-36,1%</b>

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

en M€	T3 2012	T3 2013	9m 2012	9m 2013
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>186,6</b>	<b>172,1</b>	<b>551,9</b>	<b>481,3</b>
Effet des variations de périmètre	3,0		10,7	
Effet change	-8,5		-11,9	
Effet non-récurrent lié au cuivre	0,9	2,7	-3,1	13,4
Amortissement des actifs incorporels	4,1	3,8	9,3	15,8
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>186,1</b>	<b>178,7</b>	<b>556,8</b>	<b>510,6</b>

#### Résultat net récurrent

En millions d'euros	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Résultat net publié</b>	<b>85,3</b>	<b>77,1</b>	<b>-9,6%</b>	<b>236,4</b>	<b>150,9</b>	<b>-36,2%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	0,9	2,7		-3,1	13,4	
Autres produits & charges	14,6	12,2		69,7	94,8	
Charge financière	0,0	0,2		-7,4	21,3	
Charge fiscale	-4,3	-4,3		-8,9	-24,5	
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>96,4</b>	<b>87,9</b>	<b>-8,8%</b>	<b>286,7</b>	<b>256,0</b>	<b>-10,7%</b>

## Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	T3 2012	T3 2013	Var.	9m 2012	9m 2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 441,3</b>	<b>3 255,1</b>	<b>-5,4%</b>	<b>10 009,4</b>	<b>9 723,8</b>	<b>-2,9%</b>
Europe	1 829,3	1 736,6	-5,1%	5 525,6	5 225,6	-5,4%
Amérique du Nord	1 181,3	1 134,2	-4,0%	3 224,4	3 358,4	+4,2%
Asie-Pacifique	352,9	312,0	-11,6%	1 026,0	914,8	-10,8%
Amérique latine	77,6	72,3	-6,9%	233,2	225,0	-3,5%
<b>Marge brute</b>	<b>833,1</b>	<b>783,9</b>	<b>-5,9%</b>	<b>2 459,3</b>	<b>2 376,0</b>	<b>-3,4%</b>
Europe	482,7	454,2	-5,9%	1 494,2	1 398,4	-6,4%
Amérique du Nord	257,9	252,3	-2,2%	692,2	738,2	+6,6%
Asie-Pacifique	73,8	61,7	-16,5%	217,6	187,2	-14,0%
Amérique latine	18,0	15,8	-12,3%	53,7	52,3	-2,6%
<b>EBITA</b>	<b>190,8</b>	<b>175,9</b>	<b>-7,8%</b>	<b>561,2</b>	<b>497,1</b>	<b>-11,4%</b>
Europe	119,1	111,6	-6,3%	387,2	319,5	-17,5%
Amérique du Nord	63,4	62,1	-2,1%	161,5	176,5	+9,3%
Asie-Pacifique	17,4	13,6	-21,7%	49,5	37,7	-23,8%
Amérique latine	1,1	0,0	-97,7%	5,4	1,1	-79,5%

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

Acquisitions	Pays	Conso. depuis	T1 2013	T2 2013	S1 2013	T3 2013	T4 2013 est.	2013 est.
Europe	France, RU, Espg, Belgique	divers	49,9	9,6	59,5	0,0	-	c. 60
Amérique du Nord	USA	divers	97,3	105,7	203,0	27,2	c. 22	c. 250
Asie-Pacifique	Singapour	01/01/13	2,8	2,8	5,7	2,7	c. 3	c. 12
Amérique latine	Brésil, Pérou	divers	10,3	1,9	12,2	1,5	-	c. 14
<b>Total acquisitions</b>			<b>160,3</b>	<b>120,1</b>	<b>280,4</b>	<b>31,4</b>	<b>c. 25</b>	<b>c. 340</b>

## Bilan consolidé

Actifs (M€)	31 décembre 2012	30 septembre 2013
Goodwill	4 369,2	4 195,0
Immobilisations incorporelles	1 035,8	1 045,2
Immobilisations corporelles	282,7	278,4
Actifs financiers non courants <sup>(1)</sup>	79,5	31,7
Titres mis en équivalence	10,8	11,0
Actifs d'impôts différés	171,9	137,5
<b>Actifs non courants</b>	<b>5 949,9</b>	<b>5 698,9</b>
Stocks	1 426,7	1 427,3
Créances clients	2 123,9	2 240,4
Autres actifs	502,5	465,3
Actifs destinés à être cédés	21,2	3,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	291,9	481,7
<b>Actifs courants</b>	<b>4 366,2</b>	<b>4 617,9</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>10 316,1</b>	<b>10 316,8</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2012	30 septembre 2013
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 117,6</b>	<b>4 187,9</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 303,2	2 585,9
Passifs d'impôts différés	152,3	130,7
Autres passifs non-courants	474,6	379,8
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>2 930,1</b>	<b>3 096,5</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	627,6	520,9
Dettes fournisseurs	1 937,2	1 898,6
Autres dettes	703,7	612,9
Passifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total des passifs courants</b>	<b>3 268,5</b>	<b>3 032,4</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 198,6</b>	<b>6 128,9</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>10 316,1</b>	<b>10 316,8</b>

<sup>1</sup> Incluant (39,8)M€ de dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2012 et 18,9M€ au 30 septembre 2013

## Evolution de l'endettement net

En millions d'euros	T3 2012	T3 2013	9m 2012	9m 2013
<b>EBITDA</b>	<b>209,7</b>	<b>196,0</b>	<b>615,6</b>	<b>555,8</b>
Autres produits et charges opérationnels <sup>(1)</sup>	(19,5)	(18,0)	(64,8)	(60,5)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>190,2</b>	<b>178,0</b>	<b>550,8</b>	<b>495,3</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(69,0)	(81,1)	(268,0)	(258,9)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(17,4)	(23,4)	(54,2)	(48,3)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(20,2)	(23,9)	(53,8)	(67,8)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	2,8	0,5	(0,4)	19,5
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>103,8</b>	<b>73,5</b>	<b>228,6</b>	<b>188,1</b>
Intérêts payés (nets) <sup>(2)</sup>	(44,7)	(40,3)	(126,1)	(128,9)
Impôts payés	(27,1)	(22,9)	(94,9)	(80,7)
<b>Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts</b>	<b>32,0</b>	<b>10,3</b>	<b>7,6</b>	<b>(21,5)</b>
Investissements financiers (nets)	(353,1)	(2,3)	(491,6)	(4,4)
Dividendes payés	0,0	(53,0)	(143,0)	(53,1)
Variation des capitaux propres	(0,2)	0,0	0,0	0,0
Autres	(13,4)	(0,5)	(48,1)	(28,9)
Effet de la variation des taux de change	19,9	30,6	(19,9)	63,2
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(314,8)</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(695,0)</b>	<b>(44,7)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>2 458,4</b>	<b>2 628,9</b>	<b>2 078,2</b>	<b>2 599,2</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 773,2</b>	<b>2 643,9</b>	<b>2 773,2</b>	<b>2 643,9</b>

(1) incluant des dépenses de restructuration de 10,6 millions d'euros au T3 2012 et de 12,9 millions d'euros au T3 2013 ; de 29,5 millions d'euros aux 9 mois 2012 et de 45,8 millions d'euros aux 9 mois 2013

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

### Annexe 3

### Analyse du BFR

Base comparable	30 septembre 2012	30 septembre 2013
<b>Stock net</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	10,6%	11,1%
<i>en nombre de jours</i>	49,8	50,7
<b>Créances clients nettes</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	17,1%	17,8%
<i>en nombre de jours</i>	56,5	57,6
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	13,7%	14,6%
<i>en nombre de jours</i>	56,7	57,8
<b>BRF opérationnel</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	14,0%	14,3%
<b>BFR total</b>		
en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant	12,8%	13,5%

## Annexe 4

### Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/09/2012	31/12/2012	30/09/2013	Variation
<b>Europe</b>	17 225	17 052	16 795	-2,5%
<i>USA</i>	6 258	6 241	6 277	0,3%
<i>Canada</i>	2 414	2 406	2 367	-1,9%
<b>Amérique du Nord</b>	8 673	8 647	8 644	-0,3%
<b>Asie-Pacifique</b>	2 820	2 747	2 735	-3,0%
<b>Amérique Latine</b>	1 739	1 775	1 583	-9,0%
<b>Autre</b>	211	212	227	7,6%
<b>Groupe</b>	30 668	30 433	29 985	-2,2%

Agences comparable	30/09/2012	31/12/2012	30/09/2013	Variation
<b>Europe</b>	1 377	1 359	1 317	-4,4%
<i>USA</i>	395	401	398	0,8%
<i>Canada</i>	218	218	217	-0,5%
<b>Amérique du Nord</b>	613	619	615	0,3%
<b>Asie-Pacifique</b>	278	263	264	-5,0%
<b>Amérique Latine</b>	89	96	95	6,7%
<b>Groupe</b>	2 357	2 337	2 291	-2,8%

## 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](http://www.rexel.com)).*