

RESULTATS DU 1er TRIMESTRE 2014 (non audités)

RETOUR A LA CROISSANCE ORGANIQUE DES VENTES
BONNE RESISTANCE DE LA RENTABILITE
OBJECTIFS ANNUELS 2014 CONFIRMES

RETOUR A LA CROISSANCE ORGANIQUE DES VENTES: +0,4% EN DONNEES COMPARABLES ET A NOMBRE DE JOURS CONSTANT (incluant un effet négatif de 1.0% lié au cuivre)

- Retour à la croissance en Europe (+1,6%), tirée par les pays d'Europe du Nord et centrale ; bonne résistance de l'activité en France (-0,4%)
- Asie-Pacifique en hausse de 3,8%, tirée par la Chine, et Amérique latine en hausse de 3,0%
- Amérique du Nord (-2,7%) impactée par les conditions météo

BONNE RESISTANCE DE LA RENTABILITE AVEC UNE MARGE D'EBITA AJUSTE DE 4,5%

- En recul de 10 points de base par rapport au T1 2013, principalement impactée par les conditions météo en Amérique du Nord
- Soutenue par un contrôle continu des coûts

OBJECTIFS ANNUELS 2014 CONFIRMES

Chiffres clés du 1er trimestre 2014 ¹		Variation
Ventes	3 067,3M€	
En données publiées		-2,7%
En données comparables		+0,4%
En données comparables et à nombre de jours constant		+0,4%
EBITA ajusté	136,9M€	-2,4%
En pourcentage des ventes	4,5%	
Variation en points de base du pourcentage des ventes	-10pb	
EBITA publié	134,2M€	-6,2%
Résultat opérationnel	111,3M€	-13,2%
Résultat net	43,2M€	+9,3%
Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts	(82,7)M€	vs. (4,2)M€
Dette nette en fin de période	2 405,3M€	-12,0%

¹ Cf. définitions dans la section Glossaire de ce document

Rudy PROVOOST, Président du Directoire de Rexel, déclare :

“Au premier trimestre, la croissance organique des ventes de Rexel est redevenue positive, principalement tirée par la plupart des pays européens, qui ont plus que compensé l'effet défavorable des mauvaises conditions météo en Amérique du Nord. En raison de cet effet négatif et d'une pression sur la marge brute dans certains marchés clés, la rentabilité globale de Rexel a légèrement baissé sur le trimestre mais demeure résistante, grâce à un contrôle serré des coûts et à une bonne discipline d'exécution. Compte tenu de notre performance au premier trimestre, nous confirmons nos objectifs pour l'année, ainsi que nos ambitions à moyen-terme.

Nous restons engagés sur nos plans d'actions opérationnels et sur notre stratégie, centrée sur les initiatives à forte croissance et sur des propositions-clients à forte valeur ajoutée. »

ANALYSE DES RÉSULTATS AU 31 MARS 2014

- ▶ Les états financiers au 31 mars 2014 ont été arrêtés par le Directoire du 23 avril 2014 et examinés par le Conseil de Surveillance du 29 avril 2014.
- ▶ Les états financiers au 31 mars 2013 ont été retraités pour tenir compte du changement de méthode comptable, relatif à l'adoption de l'interprétation IFRIC 21 « Droits ou Taxes » ; ce retraitement a eu pour effet une diminution de 5,7 millions d'euros du résultat opérationnel (celui-ci s'élevait à 133,9 million d'euros au T1 2013, tel que publié le 2 mai 2013, et s'élève à 128,3 millions d'euros, tel que retraité). Cet effet résulte du décalage temporel de la reconnaissance des passifs liés à certains droits ou taxes ; il se renverse au cours des trois trimestres suivants pour s'estomper sur l'ensemble de l'exercice.
- ▶ Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Flux de trésorerie disponible et Dette nette sont définis dans la partie Glossaire du présent document.
- ▶ 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

Au 1er trimestre 2014, Rexel a enregistré une croissance organique de ses ventes de 0,4%, grâce à un retour de la croissance en Europe, allié à une forte performance en Chine, et malgré l'important impact négatif des conditions météo en Amérique du Nord.

Au 1^{er} trimestre 2014, Rexel a enregistré des ventes de 3 067,3 millions d'euros, en hausse de 0,4% en données comparables et à nombre de jours constant et en recul de 2,7% en données publiées.

En excluant l'impact négatif de 1,0% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été en hausse de 1,4% en données comparables et à nombre de jours constant, ce qui constitue une nouvelle amélioration séquentielle par rapport aux baisses de 3,1%, 2,3%, 2,0% et 0,1% constatées respectivement au cours de chacun des trimestres de l'année 2013.

La baisse de 2,7% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 112,3M€ (principalement liée à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien face à l'euro),
- Un effet positif de 12,6M€ lié aux acquisitions de l'année dernière (Lenn International à Singapour et Quality Trading en Thaïlande).

Europe (57% des ventes du Groupe) : +1,6% en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Europe ont augmenté de 1,6% à la fois en données publiées et en données comparables et à nombre de jours constant.

- En France, les ventes ont continué d'être très résistantes et de surperformer le marché. Elles n'ont baissé que de 0,4% par rapport au T1 2013. Cette performance solide a été tirée par les grands projets et par les solutions d'éclairage, qui ont permis d'atténuer les conditions de marché difficiles.
- Au Royaume-Uni, les ventes sont revenues à la croissance, avec une hausse de 0,8% en données comparables et à nombre de jours constant (après une baisse de 1,9% au T4 2013), tirées principalement par les ventes d'équipements photovoltaïques. Hors effet des restructurations du réseau d'agences, les ventes en données comparables et à nombre de jours constant ont augmenté de 3,2% par rapport à l'année dernière.
- En Allemagne, les ventes sont revenues à la croissance avec une hausse de 1,2% (après une baisse de 3,9% au T4 2013), reflétant des premiers signes d'amélioration.

- En Scandinavie, les ventes ont augmenté de 6,7%, reflétant une croissance solide dans les trois pays, la Suède progressant de 7,8% tandis que la Norvège et la Finlande ont progressé de 5,8%.
- En Belgique, les ventes ont retrouvé la croissance, enregistrant une hausse de 7,5% (après une baisse de 6,2% au T4 2013), tirées principalement par les ventes de câbles.
- Aux Pays-Bas, les ventes ont été quasiment stables (-0,2%), confirmant les premiers signes de stabilisation.
- La Suisse (+3,6%) et l'Autriche (+3,0%) ont tous deux accru leur chiffre d'affaires et amélioré leurs performances par rapport au T4 2013 (respectivement +0,9% et -1,3%).
- Les pays d'Europe du Sud (-5,5%) ont continué d'être impactés par des conditions de marché tendues en Espagne et en Italie, où les ventes ont diminué respectivement de 9,9% et 4,8%. La performance espagnole reflète une base de comparaison difficile puisque le 1^{er} trimestre 2013 (à +8,5%) incluait une accélération liée à l'opportunité d'un contrat à l'export.

Amérique du Nord (32% des ventes du Groupe) : -2,7% en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont baissé de 9,1% en données publiées, incluant un effet de change négatif significatif de 62,7 millions d'euros (dû aux dollars américain et canadien contre l'euro), et de 2,7% en données comparables et à nombre de jours constant. Les Etats-Unis et le Canada ont tous deux été touchés par des conditions météo extrêmement rudes.

- Aux Etats-Unis (environ 75% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 1,9% mais ont augmenté de 1,7% en excluant l'impact des conditions météo, reflétant une activité soutenue dans les marchés finaux résidentiel et industriel.
- Au Canada (environ 25% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 5,1% et de 0,4% en excluant l'impact des conditions météo, reflétant une activité moindre en matière de projets.

Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : +3,8% en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de 2,1% en données publiées, incluant un effet de change négatif significatif de 30,0 millions d'euros (principalement le dollar australien contre l'euro) et un effet positif de 12,6 millions d'euros lié aux acquisitions de Lenn International à Singapour et de Quality Trading en Thaïlande.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 3,8%.

- En Chine (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont augmenté de 25,9%, tirées par une forte activité dans le segment des automatismes industriels, le lancement d'un projet significatif dans l'éclairage et une base de comparaison favorable (le T1 2013 était en baisse de 5,9%).
- En Asie du Sud-Est (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont baissé légèrement de 2,8%.
- En Australie (environ 50% des ventes de la zone), les ventes ont été en baisse de 7,3%, reflétant des conditions macro-économiques qui restent difficiles. Hors impact de la fermeture d'agences, les ventes ont diminué de 5,6%, une amélioration séquentielle par rapport à la baisse de 7,2% au T4 2013.
- En Nouvelle-Zélande (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 3,3%, ce qui représente également une amélioration séquentielle par rapport à la baisse de 4,8% au T4 2013.

Amérique Latine (2% des ventes du Groupe) : +3,0% en données comparables et à nombre de jours constant

Au premier trimestre, les ventes en Amérique Latine ont baissé de 14,6% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 13,1 millions d'euros (principalement attribuable à la dépréciation du real brésilien et du peso chilien contre l'euro).

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 3,0%, reflétant des performances contrastées :

- Au Brésil (environ 60% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 2,7%, confirmant le ralentissement du marché avec cependant une amélioration au cours du trimestre,
- Au Chili (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 14,7%. Ceci est à comparer à une baisse de 20,3% au T1 2013, qui avait été fortement impacté par le ralentissement des ventes à l'industrie minière.
- Au Pérou (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 2,7%.

RENTABILITE**Bonne résistance de la rentabilité grâce à un strict contrôle des coûts**

Au 1er trimestre, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,5%, en recul de 10 points de base par rapport à l'année dernière (vs. 4,6 % au T1 2013). Cette bonne résistance de la marge résistante, en dépit d'une baisse de 20 points de base de la marge brute, a été atteinte grâce à la poursuite d'un strict contrôle des coûts, les frais administratifs et commerciaux n'ayant progressé que de 0,2% sur le trimestre alors que les ventes ont progressé de 0,4% en données comparables et à nombre de jours courant.

- En Europe, la marge d'EBITA ajusté s'est améliorée de 20 points de base. C'est l'effet net d'une baisse de la marge brute, principalement due à un mix projet défavorable et à une pression compétitive accrue. Celle-ci a été plus que compensée par une réduction significative des frais administratifs et commerciaux, reflétant le contrôle strict des coûts et les effets positifs des mesures de restructuration de l'année dernière.
- En Amérique du Nord, la marge d'EBITA ajusté a baissé de 100 points de base, principalement impactée par les mauvaises conditions météo. En excluant cet impact, la baisse aurait été limitée à 40 points de base, reflétant une progression de la marge brute plus que compensée par une hausse des frais administratifs et commerciaux, liée en grande partie à un mix défavorable du canal de ventes (ventes entrepôts vs. ventes directes) et à l'impact du processus d'optimisation des réseaux actuellement en cours.
- En Asie-Pacifique, la marge d'EBITA ajusté a reculé de 20 points de base car la baisse de la marge brute, principalement due au mix géographique défavorable, n'a pas été totalement compensée par la réduction des frais administratifs et commerciaux.
- En Amérique Latine, la marge d'EBITA ajusté a été négative au cours du trimestre, impactée par une forte baisse de la marge brute, principalement attribuable à un effet de base négatif du T1 2013 qui avait bénéficié d'un remboursement exceptionnel de taxes. Cependant, les frais administratifs et commerciaux ont été réduits d'une année sur l'autre.

Les conditions météo en Amérique du Nord ont eu un impact négatif de 7,0 millions d'euros sur l'EBITA ajusté du trimestre (impact net de ventes moins élevées et de coûts opérationnels en hausse). En excluant l'impact des conditions météo, la marge d'EBITA ajusté aurait été de 4,6%, stable d'une année sur l'autre.

L'EBITA publié s'est établi à 134,2 millions d'euros, en baisse de 6,2% par rapport à l'an passé.

RESULTAT NET

Résultat net publié en hausse de 9,3% à 43,2M€

Le résultat d'exploitation s'élève à 111,3 millions d'euros, en baisse de 13,2% par rapport au 1^{er} trimestre 2013.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'élève à 4,1 millions d'euros (contre 4,7 millions d'euros au T1 2013).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 18,7 millions d'euros (contre une charge nette de 10,2 millions d'euros au T1 2013). Ils comprenaient 13,7 millions d'euros de coûts de restructuration (contre 9,4 millions d'euros au T1 2013).

Les charges financières nettes s'élèvent à 46,3 millions d'euros sur le trimestre (contre 68,9 millions d'euros au T1 2013 qui incluait une charge financière non-récurrente de 23,5 millions d'euros liée aux opérations de refinancement). Le taux d'intérêt effectif moyen a été réduit par rapport au 1^{er} trimestre 2013 : il s'élève à 5,1% sur la dette brute (contre 6,0% au T1 2013) et à 6,3% sur la dette nette (contre 6,4% au T1 2013).

L'impôt sur le revenu a représenté une charge de 21,9 millions d'euros, le taux d'imposition effectif s'établissant à 33,7% (contre 32,2% au T1 2013). Cette hausse attendue reflète principalement la pression fiscale accrue en France.

Le bénéfice net est en hausse de 9,3% au 1er trimestre 2014, à 43,2 millions d'euros (contre 39,5 millions d'euros au T1 2013).

Le résultat net récurrent s'élève à 58,6 millions d'euros au 1er trimestre 2014, en baisse de 7,0% par rapport au T1 2013, reflétant principalement la baisse du résultat opérationnel ajusté (voir annexe 2).

DETTE NETTE

Diminution de 12.0 % de la dette nette à 2,4 milliards d'euros

Au 1^{er} trimestre, le flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts a été négatif de 82,7 millions d'euros (contre un flux négatif de 4,2 millions d'euros au T1 2013 qui incluait la cession de l'entrepôt Runcorn au Royaume-Uni). Ce flux net comprend :

- des dépenses d'investissement brut pour 18,2 millions d'euros (contre 20,0 millions d'euros au T1 2013),
- une variation négative de 192,6 millions d'euros du besoin en fonds de roulement (contre une diminution de 144,5 million d'euros au T1 2013), le fonds de roulement ayant été principalement impacté par les créances clients.

Au 31 mars 2014, la dette nette s'élève à 2 405,3 millions d'euros, diminuant de 12% sur un an (contre 2 734,3 millions d'euros au 31 mars 2013).

Elle prend en compte :

- 38,0 millions d'euros de frais financiers versés au cours du trimestre,
- 27,6 millions d'euros d'impôts versés au cours du trimestre,
- 5,1 millions d'euros d'effet de change favorable au cours du trimestre.

ACQUISITION

Rexel renforce sa présence au Pérou avec l'acquisition d'AMP Ingenieros

Fin mars, Rexel a acquis la société péruvienne, AMP Ingenieros, basée à Arequipa, la deuxième plus grande ville et la plus industrialisée du Pérou.

Fondée en 1991, la société distribue du matériel électrique de marques internationales, des services d'ingénierie et d'assemblage de tableaux. Elle bénéficie d'une forte pénétration du marché final industriel et d'une solide expertise au service des sociétés minières au travers d'installateurs spécialisés.

Cette acquisition renforce la présence de Rexel sur le marché péruvien en forte croissance où Rexel a généré 24 millions d'euros de ventes en 2013 (par le biais de l'acquisition de V & F Tecnologia et de Dirome en 2012), et permet au Groupe de se développer dans le sud du pays. Il permettra également à Rexel d'augmenter sa pénétration du marché final industriel et du segment minier.

PERSPECTIVES

Rexel confirme qu'il vise en 2014 :

- Des ventes comprises entre environ -1% et environ +2% par rapport aux ventes de 2013 en données comparables et à nombre de jours constant,
- Une marge d'EBITA ajusté comprise entre environ -10 points de base et environ +20 points de base par rapport à la marge de 2013, en ligne avec l'objectif annuel de ratio d'efficacité opérationnelle, soit une variation d'environ 10 points de base de la marge d'EBITA ajusté pour chaque variation d'un point du pourcentage des ventes,
- Un flux net de trésorerie disponible solide, en ligne avec l'objectif de taux de conversion de l'EBITDA, soit au moins 75% avant intérêts et impôts et environ 40% après intérêts et impôts.

CALENDRIER

22 mai 2014	Assemblée générale des actionnaires à Paris
30 juillet 2014	Résultats du 2 ^{ème} trimestre et du 1 ^{er} semestre
29 octobre 2014	Résultats du 3 ^{ème} trimestre et des 9 mois

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 31 mars 2014 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 1^{er} trimestre 2014 est également disponible sur le site web de Rexel.

AU SUJET DU GROUPE 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 38 pays, à travers un réseau d'environ 2 300 agences et employant plus de 30 000 collaborateurs, Rexel a réalisé un chiffre d'affaires de 13 milliards d'euros en 2013.

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, 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

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET +33 1 42 85 76 12
Florence MEILHAC +33 1 42 85 57 61

marc.maillet@rexel.com
florence.meilhac@rexel.com

PRESSE

Pénélope LINAGE +33 1 42 85 76 28
Brunswick: Thomas KAMM +33 1 53 96 83 92

penelope.linage@rexel.com
tkamm@brunswickgroup.com

GLOSSAIRE

EBITA PUBLIE (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.

RESULTAT NET RECURRENT est défini comme le résultat net ajusté de l'effet non récurrent du cuivre, des autres produits et autres charges, des charges financières non récurrentes, déduction faite de l'effet d'impôt associé aux éléments ci-dessus.

FLUX NET DE TRÉSORERIE DISPONIBLE est défini comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets.

ENDETTEMENT FINANCIER NET est défini comme les dettes financières diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

ANNEXES

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 1,1M€ au T1 2013 et une perte de 2,7 M€ au T1 2014.

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant	3 053,6	3 067,3	+0,4% +0,4%
Marge brute en % du chiffre d'affaires	768,9 25,2%	766,8 25,0%	-0,3% -20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(628,7)	(630,0)	+0,2%
EBITA en % du chiffre d'affaires	140,2 4,6%	136,9 4,5%	-2,4% -10bps
Effectifs (fin de période)	30 561	29 883	-2,2%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant	1 724,6	1 759,4	+2,0% +1,6%
France en données comparables et à nombre de jours constant	613,5	611,3	-0,4% -0,4%
Royaume-Uni en données comparables et à nombre de jours constant	245,3	251,2	+2,4% +0,8%
Allemagne en données comparables et à nombre de jours constant	193,8	197,7	+2,0% +1,2%
Scandinavie en données comparables et à nombre de jours constant	197,9	213,5	+7,9% +6,7%
Marge brute en % du chiffre d'affaires	479,1 27,8%	483,6 27,5%	+0,9% -30bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(380,0)	(379,9)	-0,0%
EBITA en % du chiffre d'affaires	99,0 5,7%	103,6 5,9%	+4,6% +20bps
Effectifs (fin de période)	17 054	16 694	-2,1%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires	1 006,9	972,0	-3,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-2,7%
Etats-Unis	745,9	720,4	-3,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			-1,9%
Canada	261,0	251,6	-3,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			-5,1%
Marge brute	221,9	215,4	-2,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,0%	22,2%	+20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(177,7)	(181,9)	+2,3%
EBITA	44,1	33,5	-24,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,4%	3,4%	-100bps
Effectifs (fin de période)	8 584	8 527	-0,7%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires	261,5	272,9	+4,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			+3,8%
Chine	69,1	85,6	+23,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			+25,9%
Australie	130,9	123,4	-5,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-7,3%
Nouvelle-Zélande	28,4	27,9	-1,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,3%
Marge brute	53,0	53,9	+1,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	20,3%	19,7%	-60bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(45,8)	(46,8)	+2,4%
EBITA	7,2	7,0	-2,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,8%	2,6%	-20bps
Effectifs (fin de période)	2 931	2 864	-2,3%

AMERIQUE LATINE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires	60,6	62,9	+3,8%
en données comparables et à nombre de jours constant			+3,0%
Brésil	37,3	36,3	-2,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-2,7%
Chili	18,0	21,0	+16,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			+14,7%
Pérou	5,3	5,6	+6,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			+2,7%
Marge brute	15,0	13,9	-6,9%
en % du chiffre d'affaires	24,7%	22,1%	-260bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(14,8)	(14,4)	-3,0%
EBITA	0,2	(0,4)	n.a.
en % du chiffre d'affaires	0,3%	-0,7%	-100bps
Effectifs (fin de période)	1 776	1 564	-11,9%

Annexe 2: Extrait des états financiers
COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires	3 153,9	3 067,3	-2,7%
Marge brute	787,1	764,1	-2,9%
en % du chiffre d'affaires	25,0%	24,9%	
Frais administratifs et commerciaux	(624,4)	(610,1)	-2,3%
EBITDA	162,6	154,0	-5,3%
en % du chiffre d'affaires	5,2%	5,0%	
Amortissement des actifs corporels	(19,5)	(19,8)	
EBITA	143,1	134,2	-6,2%
en % du chiffre d'affaires	4,5%	4,4%	
Amortissement des actifs incorporels	(4,7)	(4,1)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	138,5	130,1	-6,0%
en % du chiffre d'affaires	4,4%	4,2%	
Autres produits et charges	(10,2)	(18,7)	
Résultat opérationnel	128,3	111,3	-13,2%
Charges financières (nettes)	(68,9)	(46,3)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	(0,7)	0,0	
Résultat net avant impôt	58,6	65,1	+11,0%
Charge d'impôt sur le résultat	(19,1)	(21,9)	
Résultat net	39,5	43,2	+9,3%
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	(0,2)	0,1	
Résultat net - Part du Groupe	39,7	43,1	+8,6%

TABLE DE CORRESPONDANCE ENTRE LE RESULTAT OPERATIONNEL AVANT AUTRES CHARGES ET PRODUITS ET L'EBITA AJUSTE

en M€	T1 2013	T1 2014
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	144,1	130,1
Adoption d'IFRIC 21	-5,7	
Effet des variations de périmètre	0,4	
Effet change	-4,4	
Effet non-récurrent lié au cuivre	1,1	2,7
Amortissement des actifs incorporels	4,7	4,1
EBITA ajusté en base comparable	140,2	136,9

RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	T1 2013	T1 2014	Variation
Résultat net publié	39,5	43,2	+9,3%
Effet non-récurrent lié au cuivre	1,2	2,7	
Autres produits & charges	10,2	18,7	
Charge financière	21,3	0,0	
Charge fiscale	-9,2	-5,9	
Résultat net récurrent	63,0	58,6	-7,0%

CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Données publiées (M€)	T1 2013	T1 2014	Variation
Chiffre d'affaires	3 153,9	3 067,3	-2,7%
Europe	1 731,8	1 759,4	+1,6%
Amérique du Nord	1 069,6	972,0	-9,1%
Asie-Pacifique	278,8	272,9	-2,1%
Amérique latine	73,7	62,9	-14,6%
Marge brute	787,1	764,1	-2,9%
Europe	476,2	480,9	+1,0%
Amérique du Nord	234,4	215,2	-8,2%
Asie-Pacifique	58,3	53,9	-7,6%
Amérique latine	18,2	14,0	-23,0%
EBITA	143,1	134,2	-6,2%
Europe	98,4	101,0	+2,6%
Amérique du Nord	47,1	33,4	-29,0%
Asie-Pacifique	7,9	7,0	-10,7%
Amérique latine	0,1	(0,4)	n.a.

BILAN CONSOLIDE

Actifs (M€)	31 décembre 2013	31 mars 2014
Goodwill	4 111,2	4 123,3
Immobilisations incorporelles	1 038,3	1 037,6
Immobilisations corporelles	278,1	277,9
Actifs financiers non courants(1)	51,7	37,6
Actifs d'impôts différés	161,6	153,8
Actifs non courants	5 640,9	5 630,2
Stocks	1 389,5	1 417,0
Créances clients	2 062,8	2 173,9
Autres actifs	486,1	462,2
Actifs destinés à être cédés	3,4	3,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	957,8	655,5
Actifs courants	4 899,6	4 712,0
Total des actifs	10 540,5	10 342,2

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2013	31 mars 2014
Capitaux propres	4 227,1	4 266,1
Dettes financières (part à long-terme)	2 908,2	2 782,1
Passifs d'impôts différés	172,1	166,5
Autres passifs non-courants	351,4	341,4
Total des passifs non-courants	3 431,7	3 290,1
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	216,8	279,0
Dettes fournisseurs	2 009,9	1 903,0
Autres dettes	655,1	604,0
Total des passifs courants	2 881,7	2 786,1
Total des passifs	6 313,4	6 076,1
Total des passifs et des capitaux propres	10 540,5	10 342,2

¹ Incluant des dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2013 de 25,1M€ et de 5,0M€ au 31 mars 2014.

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

En millions d'euros	T1 2013	T1 2014
EBITDA	162,6	154,0
Autres produits et charges opérationnels(1)	(17,1)	(20,1)
Flux de trésorerie d'exploitation	145,5	133,9
Variation du besoin en fonds de roulement (2)	(144,5)	(192,6)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(5,2)	(24,1)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(20,0)	(18,2)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	14,8	(5,9)
Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts	(4,2)	(82,7)
Intérêts payés (nets) (3)	(42,8)	(38,0)
Impôts payés	(22,1)	(27,6)
Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts	(69,1)	(148,3)
Investissements financiers (nets)(3)	(4,7)	(6,8)
Dividendes payés	0,0	0,0
Autres	(30,6)	(63,3)
Effet de la variation des taux de change	(30,7)	5,1
Diminution (augmentation) de l'endettement net	(135,1)	(213,3)
Dette nette en début de période	2 599,2	2 192,0
Dette nette en fin de période	2 734,3	2 405,3

1 Incluant des dépenses de restructuration de 10,5M€ au T1 2013 et 12,1M€ au T1 2014

2 Variation du BFR ajustée pour refléter des paiements fournisseurs prévus le 31 décembre 2013 mais exécutés le 2 janvier 2014 pour 51,9M€

3 Excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur

Annexe 3: Analyse du BFR

Base comparable	31 mars 2013	31 mars 2014
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	10,8%	11,1%
<i>en nombre de jours</i>	53,3	53,7
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	16,6%	17,4%
<i>en nombre de jours</i>	56,0	56,4
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	13,9%	14,8%
<i>en nombre de jours</i>	60,1	62,2
BRF opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	13,5%	13,7%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	12,3%	12,8%

Annexe 4: Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	31/03/2013	31/12/2013	31/03/2014	Variation
Europe	17 054	16 750	16 694	-2,1%
USA	6 190	6 234	6 165	-0,4%
Canada	2 394	2 379	2 362	-1,3%
Amérique du Nord	8 584	8 613	8 527	-0,7%
Asie-Pacifique	2 931	2 883	2 864	-2,3%
Amérique Latine	1 776	1 552	1 564	-11,9%
Autre	217	232	235	8,3%
Groupe	30 561	30 029	29 883	-2,2%

Agences comparable	31/03/2013	31/12/2013	31/03/2014	Variation
Europe	1 347	1 306	1 306	-3,0%
USA	398	401	396	-0,5%
Canada	216	216	214	-0,9%
Amérique du Nord	614	617	610	-0,7%
Asie-Pacifique	270	265	266	-1,5%
Amérique Latine	94	90	88	-6,4%
Groupe	2 325	2 278	2 270	-2,4%

Annexe 5: Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

Pour être comparable aux ventes 2014, les ventes 2013 doivent prendre en compte les impacts suivants :

	T1 réel	T2 est	T3 est	T4 est	Année est.
Effet calendaire	0,0%	-0,6%	-0,3%	+1,1%	0,0%
Effet périmètre (1)	12,6M€	c. 10M€	c. 10M€	c. 10M€	c. 43M€
Effet change (2)	-3,6%	-3,8%	-2,2%	-0,9%	-2,6%

1 Sur la base des acquisitions réalisées en 2013 (principalement Lenn à Singapour et Quality Trading en Thaïlande)

2 Incluant Sur la base des hypothèses principales suivantes :

- ▶ 1 USD = 1,38€
- ▶ 1 CAD = 1,52€
- ▶ 1 AUD = 1,49€
- ▶ 1 GBP = 0,83€

Annexe 6: Variations liées à la mise en application d'IFRIC 21 à partir du 1^{er} janvier 2014

L'interprétation IFRIC 21 « Droits ou taxes » clarifie que le fait générateur de l'obligation qui crée un passif au titre d'un droit ou d'une taxe exigible est l'activité qui rend le droit ou la taxe exigible, tel que prévu par les réglementations applicables. L'application de cette interprétation est obligatoire, pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2014, de manière rétrospective au 1^{er} janvier 2013. En 2013, le Groupe a revu les effets liés à l'application de l'interprétation IFRIC 21 et a estimé un retraitement majorant les capitaux propres consolidés au 1^{er} janvier 2013 d'un montant de 2,6 millions d'euros net d'impôt (3,9 millions d'euros avant impôt). Ce retraitement provient du décalage temporel de la reconnaissance de la dette relative aux taxes. Par ailleurs, l'interprétation IFRIC 21 interdit de constater, au fur et à mesure, une dette relative à une taxe et requiert de la comptabiliser lors de la survenance du fait générateur de son exigibilité. Le Groupe s'attend à ce que les comptes intermédiaires soient affectés par l'application de l'interprétation IFRIC 21 du fait des décalages temporaires liés à la comptabilisation des taxes.

M€	T1	T2	T3	T4	Année pleine
EBITA 2013 publié le 13 février 2014	148,8	172,4	175,9	189,7	686,9
Retraitement IFRIC 21	(5,7)	c. 2	c. 2	c. 2	c. 0
EBITA 2013 proforma pour comptes 2014	143,1	c. 174	c. 178	c. 192	c. 687

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.

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 document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document de référence enregistré auprès de l'AMF le 21 mars 2014 sous le n°D.14-0181). Aucune garantie ne peut être donnée quant à leur réalisation. Les résultats opérationnels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel pourraient différer matériellement des données prévisionnelles contenues dans ce communiqué. Rexel ne prend aucun engagement de modifier, confirmer ou mettre à jour ces prévisions dans le cas où de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué, sauf si une réglementation ou une législation l'y contraint.

Les données de marché et sectorielles ainsi que les informations prospectives incluses dans ce document ont été obtenues à partir d'études internes, d'estimations, auprès d'experts et, le cas échéant, à partir d'études de marché externes, d'informations publiquement disponibles et de publications industrielles. Rexel, ses entités affiliées, dirigeants, conseils et employés n'ont pas vérifié de manière indépendante l'exactitude de ces données de marché et sectorielles ou de ces informations prospectives, et aucune déclaration et garantie n'est fournie relativement à ces informations et informations prospectives, qui ne sont fournies qu'à titre indicatif.

Ce document n'inclut que des éléments résumés et doit être lu avec le Document de Référence de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 21 mars 2014 sous le n°D.14-0181, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2014, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).