

RESULTATS DU 2^{ème} TRIMESTRE ET DU 1^{er} SEMESTRE 2015 (non audités)

CROISSANCE SOLIDE DES VENTES EN DONNEES PUBLIEES

AMELIORATION SEQUENTIELLE DE LA MARGE D'EBITA AJUSTE AU T2,
MALGRE UN RALENTISSEMENT DES VENTES EN ORGANIQUE

OBJECTIFS 2015 CONFIRMES DANS LE BAS DE LA CIBLE

→ CROISSANCE SOLIDE DES VENTES EN DONNEES PUBLIEES

- +8,4% au T2 après +7,2% au T1 ; +7,8% au S1, favorisées par un fort effet de change positif

→ RALENTISSEMENT DES VENTES EN ORGANIQUE AU T2

- -1,6% au T2 en données comparables et à nombre de jours constant, après -0,4% au T1 ; -1,0% sur le S1
 - Ralentissement principalement dû à l'Amérique du Nord, affectée par la forte baisse du segment pétrolier et gazier (en baisse de 32% au T2 par rapport à l'année précédente)
 - Amélioration séquentielle en Europe et en Asie-Pacifique

→ AMELIORATION SEQUENTIELLE DE LA MARGE D'EBITA AJUSTE AU T2, A 4,4% DES VENTES

- Malgré le ralentissement des ventes en Amérique du Nord et une baisse de la marge brute sur les câbles en Europe

→ OBJECTIFS 2015 CONFIRMES DANS LE BAS DE LA CIBLE

Chiffres clés ¹	T2 2015	Variation	S1 2015	Variation
Ventes	3 423,5M€		6 645,2M€	
En données publiées		+8,4%		+7,8%
En données comparables et à nombre de jours constant		-1,6%		-1,0%
EBITA ajusté	149,7M€	-18,4%	280,6M€	-14,9%
En pourcentage des ventes	4,4%		4,2%	
Variation en points de base	-90bps		-70bps	
EBITA publié	149,0M€	-8,8%	275,4M€	-7,3%
Résultat opérationnel	102,6M€	-29,0%	207,6M€	-18,9%
Résultat net des opérations poursuivies	20,0M€	-70,4%	43,2M€	-61,4%
Résultat net récurrent	81,0M€	-6,2%	133,4M€	-8,0%
Free cash-flow avant intérêts et impôts	144,2M€	+49,7M€	2,4M€	-13,7M€
Dette nette en fin de période	2 556,5M€	+6,2%	2 556,5M€	+6,2%

¹ Cf. définitions dans la section "Glossaire" de ce document ; à compter de cette publication, les opérations en Amérique Latine sont présentées en "Opérations non poursuivies" et les actifs/passifs correspondant en « Actifs/Passifs détenus en vue de la vente »

Rudy PROVOOST, Président-Directeur Général, déclare :

« Au second trimestre, notre rentabilité s'est améliorée par rapport au trimestre précédent, en dépit d'un ralentissement des ventes organiques, qui ont été fortement impactées par une chute de plus de 30% du segment pétrolier et gazier, lequel représente environ 10% de nos ventes totales en Amérique du Nord. Nous prévoyons une amélioration de notre rentabilité au second semestre par rapport à l'année précédente, grâce à de nouvelles actions en matière de marge brute et à une efficacité renforcée en matière de gestion des coûts, notamment en Amérique du Nord. Cette amélioration attendue nous permet de confirmer nos objectifs annuels de ventes et rentabilité dans le bas de la fourchette annoncée en février, tout en maintenant une génération solide de cash-flow. Depuis le début de l'année, nous avons aussi pris des mesures significatives afin de poursuivre la réduction de nos coûts de financement. »

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2015

- ▶ *Les états financiers au 30 juin 2015 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 28 juillet 2015. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.*
- ▶ *A compter de cette publication, les opérations en Amérique Latine sont présentées en "Opérations non poursuivies" et les actifs/passifs correspondant en « Actifs/Passifs détenus en vue de la vente »*
- ▶ *Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Flux de trésorerie disponible et Dette nette sont définis dans la section « Glossaire » de ce 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 T2 2015, Rexel a enregistré des ventes de 3 423,5M€, en hausse de 8,4% en données publiées, favorisées par un fort effet de change, et en baisse de 1,6%, en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant principalement un ralentissement en Amérique du Nord, dû à la forte détérioration des ventes à l'industrie pétrolière et gazière.

Au S1 2015, les ventes se sont élevées à 6 645,2M€, en hausse de 7,8% en données publiées et en baisse de 1,0% en données comparables et à nombre de jours constant.

Au T2 2015, Rexel a enregistré des ventes de 3 423,5M€, en hausse de 8,4% en données publiées et en baisse de 1,6% en données comparables et à nombre de jours constant. Excluant un effet positif de 0,2% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été en baisse de 1,8% en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 8,4% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 303,2M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 13,3M€ provenant des récentes acquisitions (Elevite en Suisse, 4 Knights en Thaïlande et Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine) en partie compensées par la cession des opérations en République Tchèque,
- Un effet calendaire positif de 0,2 point.

Au S1 2015, Rexel a enregistré des ventes de 6 645,2M€, en hausse de 7,8% en données publiées et en baisse de 1,0% en données comparables et à nombre de jours constant. Excluant un effet négatif de 0,1% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été en baisse de 0,9% en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 7,8% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 546,1M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 19,9M€ provenant des récentes acquisitions (Elevite en Suisse, 4 Knights en Thaïlande et Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine) en partie compensées par la cession des opérations en République Tchèque,
- Un effet calendaire négatif de 0,2 point.

Europe (54% des ventes du Groupe) : +1,5% au T2 et +0,7% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2015, les ventes en Europe ont progressé de 4,0% en données publiées et de 1,5% en données comparables et à nombre de jours constant.

- En France (33% des ventes de la région), les ventes ont été quasiment stables, en amélioration séquentielle (elles ont baissé de seulement 0,3% après une baisse de 3,6% au T1). L'activité de construction est restée faible au T2. L'amélioration séquentielle vs. T1 2015 a reflété principalement une base de comparaison plus facile (les ventes étaient en baisse de 3,4% au T2 2014, alors qu'elles n'avaient baissé que de 0,4% au T1 2014) ainsi que des ventes de câbles plus élevées.
- Au Royaume-Uni (15% des ventes de la région), les ventes ont été en baisse de 2,3%. En excluant l'effet de l'optimisation du réseau d'agences, elles ont baissé de 1,8%, reflétant notamment une moindre activité de projets.
- En Allemagne (11% des ventes de la région), les ventes ont confirmé un retour à la croissance et ont progressé de 1,7%, traduisant un marché final industriel solide et des ventes de câbles plus élevées.
- En Scandinavie (12% des ventes de la région), les ventes ont continué d'enregistrer une croissance solide à 7,8%, avec la Suède en hausse de 8,3%, la Norvège de 10,2% et la Finlande de 3,3%.
- Dans les autres pays européens, les performances ont été les suivantes :
 - Les ventes en Belgique et Autriche ont progressé respectivement de 6,0% et 2,1%,
 - En Europe du Sud, l'Espagne a enregistré une croissance à deux chiffres (+16,1%), grâce à une forte activité sur le marché domestique et à l'export, tandis que l'Italie a enregistré une croissance de 2,0%,
 - En Suisse, les ventes ont baissé de 2,8%, affectées par un moindre effet prix, en raison de l'évolution du franc suisse, alors que les volumes ont été stables,
 - Aux Pays-Bas, l'environnement est resté difficile avec des ventes en baisse de 3,1%, ce qui constitue une amélioration séquentielle significative par rapport à la baisse de 13,2% enregistrée au trimestre précédent.

Amérique du Nord (36% des ventes du Groupe) : -5,9% au T2 et -3,3% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2015, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de 12,8% en données publiées, incluant un effet de change positif important de 223,6M€ (principalement dû à l'appréciation du dollar américain contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 5,9%, reflétant principalement la forte détérioration des ventes à l'industrie pétrolière et gazière, qui représentent environ 10% des ventes de la région et ont baissé de 32% en moyenne sur le trimestre, d'une part, et, une baisse des ventes de câbles, d'autre part.

- Aux Etats-Unis (77% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 4,6%, dont :
 - 3,4 points provenant de la baisse de 33% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière (la baisse avait été de seulement 1% au T1 2015 par rapport au T1 2014),
 - 1,4 point provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 1,2 point provenant de l'optimisation du réseau d'agences.

- Au Canada (23% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 10,3%, dont :
 - 2,9 points provenant de la baisse de 29% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière (la baisse avait été de 11,7% au T1 2015 par rapport au T1 2014),
 - 2,4 points provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 3,4 points provenant d'une forte baisse des ventes d'équipements photovoltaïques (en baisse de 86% sur le trimestre après une baisse de 60% au trimestre précédent).

L'optimisation du réseau d'agences aux Etats-Unis, mentionnée ci-dessus, fait partie d'un programme de mesures de réduction des coûts mis en œuvre en Amérique du Nord et qui produira ses effets pleins au S2. Ces mesures comprennent :

- Aux Etats-Unis:
 - La fusion de 23 agences avec d'autres agences existantes sur la même zone commerciale et la fermeture de 9 agences supplémentaires au T2 (le nombre d'agences a été optimisé de 400 agences à la fin du T1 à 370 agences à la fin du T2, incluant deux ouvertures au T2),
 - Une réduction nette de 237 employés (de 6 310 personnes à la fin du T1 à 6 073 à la fin du T2),
 - Et la révision du plan de développement des centres de distribution régionaux à 13 en fin d'année (vs. les 15 initialement envisagés).
 Ces mesures devraient générer des économies de coûts opérationnels d'environ 20 millions d'euros en base annuelle.
- Au Canada:
 - La mise en œuvre d'un programme « Absence No Pay » (« Jours non travaillés, non payés ») dans l'Ouest du pays et au Québec,
 - Et l'ajustement des dépenses d'assurance-santé.

Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -1,1 au T2 et -1,7% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au T2 2015, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de 18,0% en données publiées, incluant un effet de change positif significatif de 37,6 millions d'euros (principalement le yuan chinois contre l'euro) et un effet positif de 18,2 millions d'euros lié aux acquisitions de 4 Knights International en Thaïlande et de Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 1,1%.

- En Asie (52% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 1,6% :
 - En Chine (70% de l'Asie), les ventes ont été quasiment stables (+0,4%), en dépit d'une forte baisse de 59% des ventes à l'industrie éolienne ; hors éolien, les ventes ont progressé de 4,2%.
 - En Asie du Sud-Est (22% de l'Asie), les ventes ont progressé de 5,7%, tirées par l'activité cœur-de-métier et les projets d'éclairage, qui ont compensé la pression sur les ventes à l'industrie pétrolière et gazière.
- Dans la région Pacifique (48% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 3,8%:
 - En Australie (81% de la région Pacifique), les ventes ont reculé de 3,8%, reflétant un niveau toujours bas de l'activité de projets et l'impact de fermetures d'agences. Hors effet des fermetures d'agences, les ventes ont baissé de seulement 0,5%.
 - En Nouvelle-Zélande (19% de la région Pacifique), les ventes ont enregistré une légère amélioration séquentielle, avec un recul de 4,0% en comparaison d'un recul de 6,5% au T1.

RENTABILITE

Amélioration séquentielle de la marge d'EBITA ajusté de 4,1% au T1 à 4,4% au T2, en dépit un ralentissement séquentiel des ventes

EBITA ajusté au S1 de 280,6M€, soit 4,2% des ventes, en baisse de 70 points de base par rapport à l'année précédente, impacté principalement par l'Amérique du Nord

Au S1 2015, la marge brute s'est établie à 24,3% des ventes, en baisse de 30 points de base par rapport à l'année précédente. Cette baisse reflète principalement une baisse de la marge brute en Europe (en recul de 65 points de base) due à une pression sur les ventes de câbles au T2, partiellement compensée par une amélioration de 15 points de base de la marge brute en Amérique du Nord, provenant en grande partie de l'efficacité des initiatives de politique de prix au Canada.

Au S1 2015, les frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) se sont élevés à 20,1% des ventes, en hausse de 40 points de base par rapport à l'année précédente en pourcentage des ventes. Cette hausse reflète principalement une augmentation significative en Amérique du Nord (augmentation de 105 points de base), due à la poursuite de l'augmentation des coûts de transport et logistiques liée au programme de transformation en cours aux Etats-Unis, ainsi qu'au délai dans l'adaptation de la base de coûts au ralentissement des ventes du T2 provoqué par la détérioration séquentielle des ventes à l'industrie pétrolière et gazière. Cet accroissement des frais administratifs et commerciaux en pourcentage des ventes en Amérique du Nord a été partiellement compensé par un contrôle des coûts efficace en Europe, où frais administratifs et commerciaux en pourcentage des ventes ont baissé de 20 points de base.

En conséquence, la marge d'EBITA ajusté au S1 2015 s'est établie à 4,2% des ventes, en baisse de 70 points de base par rapport à l'année précédente.

Au S1 2015, l'EBITA publié s'est établi à 275,4M€, en baisse de 7,3% par rapport à l'année précédente.

RESULTAT NET

Résultat net des opérations poursuivies de 43,2M€ au S1, principalement impacté par 52,5M€ de coûts exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements

Résultat net récurrent de 133,4M€ au S1

Au S1 2015, le résultat opérationnel s'est établi à 207,6M€, en baisse de 18,9% par rapport à l'année précédente.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 8,6M€ (contre 7,6M€ au S1 2014).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 59,2M€ (contre une charge nette de 33,7M€ au S1 2014). Ils comprenaient 36,8M€ de coûts de restructuration (contre 22,6M€ au S1 2014) et 19,1M€ de dépréciation des écarts d'acquisition liés aux opérations en Australie et aux Pays-Bas (contre 6,3M€ au S1 2014).

Au S1 2015, les charges financières nettes se sont élevées à 139,4M€ (contre 91,7M€ au S1 2014) et elles incluaient 52,5M€ de coûts exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements :

- 19,6M€ dus au remboursement anticipé au T1 de la ligne obligataire en euros à 7,000% dont la maturité initiale était en décembre 2018 (ligne non remplacée),
- 33,0M€ dus au remboursement anticipé au T2 de la ligne obligataire en dollars US à 6,125% dont la maturité initiale était en décembre 2019 et qui a été refinancée grâce à l'émission, toujours au T2, d'une nouvelle ligne obligataire en euros à 3,250% dont la maturité est en juin 2022.

Ces deux opérations généreront des économies significatives en charges d'intérêts et contribueront à la poursuite de l'amélioration de la structure financière de Rexel. Au S1 2015, le taux d'intérêt effectif moyen sur la dette brute a été réduit de 85 points de base par rapport à l'année précédente, à 4,15% de la dette brute (contre 5,0% au S1 2014).

L'impôt sur le revenu au S1 2015 a représenté une charge de 25,0M€. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 36,7% (contre 31,9% au S1 2014) et la hausse est principalement due à des charges de dépréciation de goodwill non-déductibles reconnues en 2015, en comparaison de 2014.

Le résultat net des opérations poursuivies au S1 2015 a reculé de 61,4%, s'établissant à 43,2M€ (contre 111,9M€ au S1 2014).

Le résultat net des opérations abandonnées (Amérique Latine) au S1 2015 a été une perte de 41,7M€ (contre une perte de 21,4M€ au S1 2014).

En conséquence, le résultat net publié au S1 2015 s'est établi à 1,5M€ (contre 90,5M€ au S1 2014).

Le résultat net récurrent au S1 2015 s'est élevé à 133,4M€ (contre 145,0M€ au S1 2014) (Cf. annexe 2).

STRUCTURE FINANCIERE

Dette nette de 2 556,5M€, impactée par un effet de change défavorable et les éléments exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements

Au S1 2015, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux net positif de 2,4M€ (contre un flux net positif de 16,0M€ au S1 2014), dont 144,2M€ ont été générés au cours du T2 (contre 94,5M€ au T2 2014).

Ce flux net positif de 2,4M€ comprenait :

- Des dépenses d'investissement de 51,2M€ (contre 41,5M€ au S1 2014),
- Un flux négatif de 213,8M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de 238,0M€ au S1 2014).

Au 30 juin 2015, la dette nette s'établissait à 2 556,5M€, en hausse de 6,2% par rapport à l'année précédente.

La variation de la dette au cours du S1 :

- 76,6M€ de frais financiers versés,
- 75,6M€ d'impôt sur le revenu versés,
- 51,0M€ d'éléments exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements,
- 133,9M€ d'effet de change défavorable.

Au 30 juin 2015, le ratio d'endettement (dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit Senior, s'est établi à 3,2x, contre 3,0x au 30 juin 2014.

Succès de l'émission obligataire de 500M€ à 3,250% avec une maturité en 2022

Suite au remboursement en cash au T1 de la ligne obligataire en euros à 7,000% avec une maturité en décembre 2018, Rexel a refinancé au T2 sa ligne obligataire en dollars US à 6,125% avec une maturité en décembre 2019 grâce à l'émission d'une nouvelle ligne obligataire en euros à 3,250% avec une maturité en juin 2022. Le nominal remboursé s'élevait à 500M€ et représentait une valeur comptable de 442,5M€ au 30 juin 2015.

Une charge exceptionnelle de 33,0M€ a été comptabilisée, incluant :

- Une prime de remboursement de 12,2M€,
- Une charge d'intérêt de 13,3M€ pour la période du 22 juin au 16 décembre,
- Et d'autres coûts de refinancement pour 7,5M€.

La Valeur Actuelle Nette (*Net Present Value*) des cash flows liés au refinancement s'élève à de 14,4M€.

Cette amélioration de la structure financière génèrera des économies significatives en charges d'intérêts :

- Environ 34M€ en base annuelle, grâce au remboursement cash de la ligne en euros à 7,000%,
- Environ 7M€ en base annuelle, grâce au refinancement de la ligne en dollars US à 6,125%.

ACQUISITION

Rexel renforce sa part de marché en Belgique avec l'acquisition de Electro-Industrie en Acoustiek

En juin, Rexel a acquis Electro-Industrie en Acoustiek, un distributeur électrique basé dans le port d'Anvers. Cette société s'adresse principalement à des clients situés dans la zone industrielle du port d'Anvers et bénéficie d'une forte exposition au marché final industriel.

Avec environ 30 employés et 3 agences, Electro-Industrie en Acoustiek a réalisé des ventes de l'ordre de 15M€ en 2014, avec une rentabilité supérieure à la moyenne du Groupe.

PERSPECTIVES

Compte tenu de la performance du premier semestre, d'une part, ainsi que des prix du cuivre et de l'évolution du secteur pétrolier et gazier inférieurs aux attentes, d'autre part, Rexel prévoit maintenant d'être, en année pleine, dans le bas de la cible de ventes et de rentabilité annoncée avec :

- **Une baisse organique des ventes d'au maximum 2%** (*en données comparables et à nombre de jours constant, vs. « Une croissance organique des ventes comprise entre -2% et +2% » annoncée en février*),
- **Une marge d'EBITA ajusté d'au moins 4,8%** (*vs. 5,0% en 2014 et vs. « Une marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,8% et 5,2% » annoncée en février*).

L'objectif de marge d'EBITA ajusté en année pleine 2015 représente une amélioration de la marge d'EBITA ajusté au second semestre par rapport à l'année précédente.

Rexel maintient inchangé son objectif annoncé en février de générer, en année pleine, un cash-flow solide :

- **D'au moins 75% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,**
- **D'environ 40% de l'EBITDA, après intérêts et impôts.**

*
* *

CALENDRIER

29 octobre 2015

Résultats du 3^{ème} trimestre et des 9 premiers mois

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 30 juin 2015 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 2015 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 2 200 agences et employant environ 30 000 collaborateurs, Rexel a réalisé un chiffre d'affaires de 13,1 milliards d'euros en 2014.

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. La dette nette inclut les dérivés de couverture.

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 4,0M€ au T2 2014 et une perte de 0,8M€ au Q2 2015, et
- une perte de 6,7M€ au H1 2014 et une perte de 5,1M€ au H1 2015.

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	3 473,9	3 423,5	-1,4%	6 727,6	6 645,2	-1,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-1,6%			-1,0%
Marge brute	845,1	815,7	-3,5%	1 655,0	1 614,9	-2,4%
en % du chiffre d'affaires	24,3%	23,8%	-50bps	24,6%	24,3%	-30bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(661,7)	(665,9)	+0,6%	(1 325,3)	(1 334,3)	+0,7%
EBITA	183,4	149,7	-18,4%	329,6	280,6	-14,9%
en % du chiffre d'affaires	5,3%	4,4%	-90bps	4,9%	4,2%	-70bps
Effectifs (fin de période)				28 524	28 006	-1,8%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	1 787,8	1 819,2	+1,8%	3 579,4	3 604,8	+0,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			+1,5%			+0,7%
France	586,4	584,4	-0,3%	1 197,6	1 173,5	-2,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,3%			-2,0%
Royaume-Uni	274,4	267,9	-2,3%	554,1	544,2	-1,8%
en données comparables et à nombre de jours constant			-2,3%			-1,8%
Allemagne	188,3	194,7	+3,4%	386,0	389,6	+0,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			+1,7%			+0,9%
Scandinavie	217,3	235,9	+8,6%	422,0	456,3	+8,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			+7,8%			+7,7%
Marge brute	487,8	475,0	-2,6%	980,3	964,7	-1,6%
en % du chiffre d'affaires	27,3%	26,1%	-115bps	27,4%	26,8%	-65bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(376,0)	(377,1)	+0,3%	(763,7)	(762,2)	-0,2%
EBITA	111,8	97,9	-12,4%	216,6	202,5	-6,5%
en % du chiffre d'affaires	6,3%	5,4%	-85bps	6,1%	5,6%	-45bps
Effectifs (fin de période)				16 544	16 179	-2,2%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	1 330,6	1 250,9	-6,0%	2 475,7	2 379,3	-3,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			-5,9%			-3,3%
Etats-Unis	1 012,2	965,3	-4,6%	1 885,0	1 825,4	-3,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-4,6%			-2,4%
Canada	318,4	285,6	-10,3%	590,7	554,0	-6,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-10,3%			-6,2%
Marge brute	290,6	277,8	-4,4%	545,8	528,6	-3,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,8%	22,2%	+40bps	22,0%	22,2%	+15bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(220,0)	(223,1)	+1,4%	(434,9)	(442,9)	+1,8%
EBITA	70,6	54,7	-22,5%	110,9	85,7	-22,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,3%	4,4%	-90bps	4,5%	3,6%	-90bps
Effectifs (fin de période)				8 487	8 298	-2,2%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	355,4	353,4	-0,6%	672,4	661,1	-1,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-1,1%			-1,7%
Chine	134,3	134,9	+0,4%	244,7	239,7	-2,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			+0,4%			-2,0%
Australie	140,0	136,2	-2,7%	271,7	257,9	-5,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,8%			-5,6%
Nouvelle-Zélande	33,2	31,9	-4,0%	63,7	60,4	-5,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-4,0%			-5,2%
Marge brute	66,7	62,9	-5,7%	128,7	121,6	-5,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	18,8%	17,8%	-95bps	19,1%	18,4%	-75bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(54,8)	(56,2)	+2,6%	(108,3)	(108,7)	+0,4%
EBITA	11,9	6,7	-43,8%	20,4	12,9	-36,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,3%	1,9%	-145bps	3,0%	1,9%	-110bps
Effectifs (fin de période)				3 260	3 264	0,1%

Annexe 2: Extrait des états financiers
COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	3 157,3	3 423,5	+8,4%	6 161,7	6 645,2	+7,8%
Marge brute	771,2	814,9	+5,7%	1 521,3	1 609,4	+5,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,4%	23,8%		24,7%	24,2%	
Frais administratifs et commerciaux	(588,4)	(643,0)	+9,3%	(1 185,2)	(1 289,6)	+8,8%
EBITDA	182,8	171,9	-5,9%	336,1	319,8	-4,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,8%	5,0%		5,5%	4,8%	
Amortissement	(19,5)	(22,9)		(38,8)	(44,4)	
EBITA	163,3	149,0	-8,8%	297,3	275,4	-7,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,2%	4,4%		4,8%	4,1%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(3,8)	(4,3)		(7,6)	(8,6)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	159,5	144,7	-9,3%	289,7	266,8	-7,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,1%	4,2%		4,7%	4,0%	
Autres produits et charges	(15,0)	(42,1)		(33,7)	(59,2)	
Résultat opérationnel	144,6	102,6	-29,0%	256,0	207,6	-18,9%
Charges financières (nettes)	(46,3)	(69,8)		(91,7)	(139,4)	
Résultat net avant impôt	98,3	32,8	-66,6%	164,3	68,2	-58,5%
Charge d'impôt sur le résultat	(30,7)	(12,8)		(52,4)	(25,0)	
Résultat net - opérations poursuivies	67,6	20,0	-70,4%	111,9	43,2	-61,4%
Résultat net - opérations abandonnées	(20,3)	(39,2)		(21,4)	(41,7)	
Résultat net	47,3	(19,2)	n.a.	90,5	1,5	-98,4%

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

en M€	T2 2014	T2 2015	S1 2014	S1 2015
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	159,5	144,7	289,7	266,8
Effet des variations de périmètre	1,2		1,6	
Effet change	14,9		23,9	
Effet non-récurrent lié au cuivre	4,0	0,8	6,8	5,1
Amortissement des actifs incorporels	3,8	4,3	7,6	8,6
EBITA ajusté en base comparable	183,4	149,7	329,6	280,6

RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	T2 2014 ¹	T2 2015	Var.	S1 2014 ¹	S1 2015	Var.
Résultat net publié	47,3	20,0	-57,7%	90,5	43,2	-52,2%
Effet non-récurrent lié au cuivre	3,7	0,7		6,3	5,1	
Autres produits & charges	38,8	42,1		57,6	59,2	
Charge financière		32,9			52,5	
Charge fiscale	-3,5	-14,7		-9,4	-26,7	
Résultat net récurrent	86,4	81,0	-6,2%	145,0	133,4	-8,0%

¹tel que publié en 2014

CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Données publiées (M€)	T2 2014	T2 2015	Var.	S1 2014	S1 2015	Var.
Chiffre d'affaires	3 157,3	3 423,5	+8,4%	6 161,7	6 645,2	+7,8%
Europe	1 748,6	1 819,2	+4,0%	3 508,0	3 604,8	+2,8%
Amérique du Nord	1 109,0	1 250,9	+12,8%	2 081,1	2 379,3	+14,3%
Asie-Pacifique	299,6	353,4	+18,0%	572,5	661,1	+15,5%
Marge brute	771,2	814,9	+5,7%	1 521,3	1 609,4	+5,8%
Europe	473,7	476,7	+0,6%	954,7	963,6	+0,9%
Amérique du Nord	239,7	275,3	+14,8%	455,0	524,2	+15,2%
Asie-Pacifique	57,7	62,9	+9,0%	111,6	121,6	+9,0%
EBITA	163,3	149,0	-8,8%	297,3	275,4	-7,3%
Europe	107,6	99,5	-7,6%	208,6	201,4	-3,4%
Amérique du Nord	57,3	52,5	-8,5%	90,7	81,7	-10,0%
Asie-Pacifique	9,2	6,7	-27,4%	16,2	12,9	-20,7%

BILAN CONSOLIDÉ¹

Actifs (M€)	31 décembre 2014	30 juin 2015
Goodwill	4 243,9	4 377,0
Immobilisations incorporelles	1 084,0	1 114,9
Immobilisations corporelles	287,1	289,0
Actifs financiers non courants	24,8	35,0
Actifs d'impôts différés	175,2	164,3
Actifs non courants	5 815,0	5 980,2
Stocks	1 487,2	1 551,5
Créances clients	2 206,0	2 335,5
Autres actifs	508,7	519,7
Actifs destinés à être cédés	3,7	122,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 159,8	460,4
Actifs courants	5 365,4	4 989,1
Total des actifs	11 180,4	10 969,3

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2014	30 juin 2015
Capitaux propres	4 343,4	4 415,7
Dettes financières (part à long-terme)	2 995,9	2 510,5
Passifs d'impôts différés	196,9	177,9
Autres passifs non-courants	437,9	416,2
Total des passifs non-courants	3 630,7	3 104,5
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	371,2	501,8
Dettes fournisseurs	2 126,8	2 075,9
Autres dettes	708,3	767,1
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	0,0	104,4
Total des passifs courants	3 206,3	3 449,1
Total des passifs	6 837,0	6 553,6
Total des passifs et des capitaux propres	11 180,4	10 969,3

1 Incluant :

- des dérivés de couverture de juste valeur de 6,5M€ au 31 décembre 2014 et de 5,3M€ au 30 juin 2015,
- des intérêts courus à recevoir pour (0,7)M€ au 31 décembre 2014 et pour (0,7)M€ au 30 juin 2015.

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

En millions d'euros	T2 2014	T2 2015	S1 2014	S1 2015
EBITDA	182,8	171,9	336,1	319,8
Autres produits et charges opérationnels(1)	(15,6)	(28,7)	(35,5)	(46,4)
Flux de trésorerie d'exploitation	167,2	143,2	300,6	273,4
Variation du besoin en fonds de roulement	(50,0)	27,0	(238,0)	(213,8)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(22,7)	(26,0)	(46,5)	(57,2)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(23,6)	(25,2)	(41,5)	(51,2)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	0,9	(0,8)	(5,0)	(6,0)
Flux net de trésorerie disponible des opérations poursuivies avant intérêts et impôts	94,5	144,2	16,0	2,4
Intérêts payés (nets) (2)	(37,3)	(36,5)	(74,6)	(76,6)
Impôts payés	(23,4)	(41,8)	(50,6)	(75,6)
Flux net de trésorerie disponible des opérations poursuivies après intérêts et impôts	33,9	66,0	(109,2)	(149,8)
Flux net de trésorerie des opérations abandonnées	(2,8)	(4,3)	(8,0)	(12,6)
Investissements financiers (nets)	(2,4)	(9,8)	(9,2)	(20,0)
Dividendes payés	0,0	(0,1)	0,0	(0,1)
Variation des capitaux propres	(1,5)	0,7	(2,1)	2,6
Autres	(5,4)	(5,0)	(68,0)	(29,5)
Effet de la variation des taux de change	(23,0)	48,6	(17,9)	(133,9)
Diminution (augmentation) de l'endettement net	(1,1)	96,1	(214,4)	(343,4)
Dette nette en début de période	2 405,3	2 652,5	2 192,0	2 213,1
Dette nette en fin de période	2 406,4	2 556,5	2 406,4	2 556,5

1 Incluant des dépenses de restructuration de 21,2M€ au Q2 2015 et 37,8M€ au H1 2015

2 Excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur

Annexe 3: Analyse du BFR

Base comparable	30 juin 2014	30 juin 2015
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	10,9%	11,3%
<i>en nombre de jours</i>	49,6	52,3
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	17,3%	16,8%
<i>en nombre de jours</i>	53,4	52,9
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,1%	14,7%
<i>en nombre de jours</i>	58,1	59,4
BRF opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,0%	13,4%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	12,0%	11,3%

Annexe 4: Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/06/2014	31/12/2014	30/06/2015	Variation
Europe	16 544	16 296	16 179	-2,2%
USA	6 131	6 297	6 073	-1,0%
Canada	2 356	2 355	2 226	-5,5%
Amérique du Nord	8 487	8 652	8 298	-2,2%
Asie-Pacifique	3 260	3 312	3 264	0,1%
Autre	233	261	265	13,7%
Groupe	28 524	28 520	28 006	-1,8%

Agences comparable	30/06/2014	31/12/2014	30/06/2015	Variation
Europe	1 285	1 260	1 246	-3,0%
USA	395	398	370	-6,3%
Canada	213	207	204	-4,2%
Amérique du Nord	608	605	574	-5,6%
Asie-Pacifique	272	264	262	-3,7%
Groupe	2 165	2 129	2 082	-3,8%

Annexe 5: Opérations abandonnées

- Au 1^{er} semestre, le bénéfice net provenant des activités abandonnées élevé à (41,7) millions d'euros :

▪ Ventes	128.2 M€
▪ EBITA	-1.8 M€
▪ Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	-0.3 M€
▪ Autres produits et charges, dont dépréciation du GW: (36,2) M€	-37.1 M€
▪ Résultat financier net	-4.4 M€
▪ Impôt sur le revenu	+1.8 M€
▪ Résultat net des activités abandonnées	-41.7 M€
- Comme indiqué dans le communiqué de presse du 30 avril dernier, la cession des activités en Amérique latine devrait se traduire par une perte estimée à environ 70 millions d'euros avant impôt pour l'exercice 2015. Ce montant estimatif comprend un effet de conversion des devises négatif qui sera publié à la date de clôture de l'opération.

**Annexe 6: Données 2014 relatives aux opérations poursuivies
(ie. hors Amérique Latine) à taux de change 2014**

En M€	T1 2014	T2 2014	T3 2014	T4 2014	2014
Sales	3 004,4	3 157,3	3 260,4	3 402,3	12 824,3
Gross margin	750,2	771,2	779,4	817,8	3 118,6
EBITA	134,0	163,3	168,6	180,8	646,7

Annexe 7: Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

Sur la base des hypothèses suivantes de taux de change moyens :

- 1€ = 1,12USD
- 1€ = 1,38CAD
- 1€ = 1,44AUD
- 1€ = 0,72GBP

Et sur la base des acquisitions à ce jour, les ventes 2014 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparable aux ventes 2015:

	T1	T2	T3 est.	T4 est.	Année est.
Effet calendaire	-0,6%	+0,2%	+0,5%	+0,8%	+0,2%
Effet périmètre	€6,5m	€13,3m	€16,4m	€14,1m	€50,4m
Effet change	8,1%	9,6%	7,3%	5,3%	7,5%

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 14% 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 25 mars 2015 sous le n°D.15-0201). 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 25 mars 2015 sous le n°D.15-0201, 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).