

**RESULTATS DU 2<sup>ème</sup> TRIMESTRE ET DU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2014 (non audités)**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES SEMESTRIEL EN HAUSSE DE 0,5%**  
**EN DONNEES COMPARABLES ET A NOMBRE DE JOURS CONSTANT**  
**MARGE D'EBITA AJUSTE SEMESTRIELLE A 4,8% DES VENTES**  
**PERSPECTIVES 2014 AJUSTEES, OBJECTIFS A MOYEN-TERME INCHANGES**

**VENTES DU SEMESTRE EN HAUSSE DE 0,5% EN DONNEES COMPARABLES ET A NOMBRE DE JOURS CONSTANT**

- Hors effet négatif du prix des câbles à base de cuivre de 0,9 point, les ventes ont progressé de 1,4% en données comparables et à nombre de jours constant
- Forte amélioration séquentielle en Amérique du Nord, avec un chiffre d'affaires en hausse de 3,0% au T2 (après -2,7% au T1, qui avait été affecté par des conditions météorologiques difficiles)

**MARGE D'EBITA AJUSTE SEMESTRIELLE A 4,8% DES VENTES**

- Marge brute en baisse de 20 points de base, largement affectée par un mix géographique défavorable et par l'effet d'une activité de projets en hausse
- Frais administratifs et commerciaux en hausse de 5 points de base, en raison de coûts plus élevés liés à la mise en œuvre de projets stratégiques et d'investissements dans des initiatives de croissance ciblées

**PERSPECTIVES 2014 AJUSTEES**

- Ventes annuelles quasiment stables en données comparables et à nombre de jours constant
- Marge d'EBITA ajusté d'au moins 5,0% des ventes
- Confirmation des taux de conversion de cash-flow élevés :
  - D'au moins 75% de l'EBITDA avant intérêts et impôts
  - D'environ 40% de l'EBITDA après intérêts et impôts

**OBJECTIFS A MOYEN-TERME INCHANGES**

Chiffres clés <sup>1</sup>	T2 2014	Variation	S1 2014	Variation
<b>Ventes</b>	<b>3 220,3M€</b>		<b>6 287,6M€</b>	
En données publiées		-2,9%		-2,8%
En données comparables		+0,1%		+0,3%
En données comparables et à nombre de jours constant		+0,6%		+0,5%
<b>EBITA ajusté</b>	<b>167,4M€</b>	<b>-6,0%</b>	<b>304,2M€</b>	<b>-4,4%</b>
En pourcentage des ventes	5,2%		4,8%	
Variation en points de base du pourcentage de ventes	-30bps		-25bps	
<b>EBITA publié</b>	<b>163,7M€</b>	<b>-6,1%</b>	<b>297,9M€</b>	<b>-6,2%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>121,1M€</b>	<b>+28,1%</b>	<b>232,4M€</b>	<b>+4,3%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>47,3M€</b>	<b>+48,1%</b>	<b>90,5M€</b>	<b>+26,6%</b>
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>92,9M€</b>	<b>ns</b>	<b>10,2M€</b>	<b>ns</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 406,4M€</b>	<b>-8,5%</b>	<b>2 406,4M€</b>	<b>-8,5%</b>

<sup>1</sup> Cf. définitions dans la section Glossaire de ce document

**Rudy PROVOOST, Président-Directeur Général, déclare :**

*“Au premier semestre, Rexel a réalisé une légère croissance organique de ses ventes dans un environnement qui est resté globalement difficile et incertain. La marge brute a été affectée par un mix géographique défavorable et une plus forte activité de projets. Tout en restant disciplinés en matière de coûts opérationnels, les coûts liés à la transformation de notre activité pour mettre en œuvre nos projets stratégiques ont augmenté dans certains pays-clés, tout comme les investissements dans nos initiatives à forte croissance. Les résultats du premier semestre ont également été affectés par une performance inférieure à nos attentes au Canada et en Australie.*

*Sur cette base, 2014 va être une année de transition, avec d'importants changements managériaux, tels qu'annoncés récemment pour l'Amérique du Nord, mais également des investissements structurels en excellence opérationnelle et en croissance rentable, afin de soutenir nos ambitions à moyen-terme. Compte tenu des coûts additionnels induits, ainsi que de nos résultats du semestre, nous ajustons nos perspectives 2014 en termes de rentabilité tout en confirmant nos objectifs de conversion de cash-flow ainsi que notre politique d'allocation de cash visant à assurer un dividende attractif, à continuer d'améliorer notre structure financière et d'investir pour soutenir la croissance. Nous maintenons notre cap stratégique afin d'atteindre nos objectifs à moyen-terme.”*

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2014

---

- ▶ Les états financiers au 30 juin 2014 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 29 juillet 2014.
- ▶ Ils ont fait l'objet d'un examen limité par les Commissaires aux Comptes.
- ▶ Les états financiers au 30 juin 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 3,8 millions d'euros du résultat opérationnel et de 2,5 millions d'euros du résultat net. Cet effet résulte du décalage temporel de la reconnaissance des passifs liés à certains droits ou taxes ; il se renverse au cours des deux prochains trimestres 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 T2 2014, Rexel a réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 0,6% en données comparables et à nombre de jours constant, ce qui reflète une légère amélioration séquentielle par rapport aux 0,4% du T1, soutenue par une performance solide en Amérique du Nord.**

**Au S1 2014, les ventes se sont élevées à 6 287,6 millions d'euros, en hausse de 0,5% en données comparables et à nombre de jours constant. Elles ont diminué de 2,8% en données publiées, en raison d'un effet de change négatif de 3,4 points.**

Au T2 2014, Rexel a réalisé un chiffre d'affaires de 3 220,3 millions d'euros, en hausse de 0,6% en données comparables et à nombre de jours constant et en baisse de 2,9% en données publiées.

En excluant l'impact négatif de 0,8% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont augmenté de 1,3% en données comparables et à nombre de jours constant, hausse similaire à celle du trimestre précédent.

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

- Un effet de change négatif de 109M€ (principalement lié à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien face à l'euro),
- Un effet positif de 12,7M€ lié aux acquisitions de l'année dernière (Lenn International à Singapour et Quality Trading en Thaïlande),
- Un effet calendaire légèrement négatif de 0,5 point.

Au S1 2014, Rexel a enregistré des ventes de 6 287,6 millions d'euros, en hausse de 0,5% en données comparables et à nombre de jours constant et en recul de 2,8% en données publiées.

En excluant l'impact négatif de 0,9% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont progressé de 1,4% en données comparables et à nombre de jours constant.

La baisse de 2,8% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de 221,3M€ (principalement lié à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien contre l'euro),
- Un effet positif de 25,4M€ lié aux acquisitions de l'année dernière (Lenn International à Singapour et Quality Trading en Thaïlande),
- Un effet calendaire légèrement négatif de 0,2 point.

**Europe (56% des ventes du Groupe): stabilité au T2 et +0,8% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe ont été stables en données comparables et à nombre de jours constant :

- En France, les ventes ont baissé de 3,4% sur le trimestre, affectées par une faible activité en mai (notamment pour les câbles). Néanmoins, nos opérations en France sont restées résistantes dans un environnement très difficile et nous avons continué à gagner de la part de marché. Cette performance solide sur le trimestre a continué d'être soutenue par les grands projets. Sur le semestre, les ventes ont enregistré une baisse plus limitée de 1,9% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Au Royaume-Uni, les ventes ont confirmé leur retour à la croissance, enregistrant une hausse de 1,8% en données comparables et à nombre de jours constant (après une hausse de 0,8% au T1), principalement tirées par l'efficacité énergétique et 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 3,8% par rapport à l'année dernière (après une hausse de 3,2% au T1). Sur le semestre, les ventes ont progressé de 1,3% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Allemagne, les ventes ont diminué de 1,2% sur le trimestre (après une augmentation de 1,2% au T1), affectées par une baisse importante de 37% des ventes d'équipements photovoltaïques. Sur le semestre, les ventes ont été stables en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Scandinavie, les ventes ont augmenté de 6,1% sur le trimestre (après une hausse de 6,7% au T1), reflétant une solide croissance en Suède (+9,7%) et en Finlande (+12,0%). Sur le semestre, les ventes ont progressé de 6,4% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Belgique, les ventes ont été en légère croissance (+0,2%) sur le trimestre, en dépit d'une baisse très forte de 55% des ventes d'équipements photovoltaïques. Sur le semestre, les ventes ont progressé de 3,8% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Aux Pays-Bas, les ventes ont baissé de 9,4% sur le trimestre, également affectées par une baisse importante de 31% des ventes d'équipements photovoltaïques. Sur le semestre, les ventes ont baissé de 4,9% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Les ventes en Suisse ont été quasiment stables sur le trimestre (-0,2%) tandis que celles en Autriche ont progressé de 2,1%. Sur le semestre, les deux pays ont respectivement enregistré une croissance de leurs ventes de 1,6% et 2,5% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Les ventes dans les pays d'Europe du Sud ont augmenté de 3,2% sur le trimestre (après une baisse de 5,5% au T1). L'Espagne a enregistré une croissance de 5,4%, tirée par les premiers signes de reprise économique et par l'activité à l'export, le Portugal a enregistré une croissance solide de 15,6%, tandis que les ventes en Italie ont baissé de 3,9% (après une baisse de 4,8% au T1). Sur le semestre, les pays d'Europe du Sud ont enregistré une baisse des ventes limitée de 1,1% en données comparables et à nombre de jours constant.

**Amérique du Nord (33% des ventes du Groupe): +3,0% au T2 et +0,2% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont baissé de 4,0% en données publiées, incluant un effet de change négatif significatif de 72,9 millions d'euros (dû à la dépréciation des dollars américain et canadien contre l'euro), mais elles ont été en hausse de 3,0% en données comparables et à nombre de jours constant. Il s'agit d'une nette amélioration en comparaison de la baisse de 2,7% enregistrée au T1,

qui avait été affecté par des conditions météorologiques extrêmement sévères. Sur le semestre, les ventes ont progressé de 0,2% en données comparables et à nombre de jours constant.

- Aux Etats-Unis (environ 75% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 2,8% sur le trimestre, reflétant une activité soutenue sur les marchés finaux résidentiel et industriel, tandis que la reprise sur le marché final non-résidentiel ne s'était pas encore matérialisée.
- Au Canada (environ 25% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 3,5% sur le trimestre, reflétant une reprise progressive de l'activité de projets.

#### **Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe): -3,2% au T2 et stabilité au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au second trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de 7,5% en données publiées, incluant un effet de change négatif significatif de 24,3 millions d'euros (principalement dû à la dépréciation du dollar australien contre l'euro) et un effet positif de 12,7 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, elles ont été en baisse de 3,2%.

- En Chine (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont été stables sur le trimestre, après une hausse de 25,9% au T1. Sur le semestre, elles ont progressé de 10,8% en données comparables et à nombre de jours constant, tirées par une forte activité sur le segment des automatismes industriels et les projets d'éclairage.
- En Asie du Sud-Est (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 10,1% sur le trimestre.
- En Australie (environ 50% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 7,9% sur le trimestre, toujours affectée par des conditions macro-économiques difficiles et par les fermetures d'agences. En excluant l'effet des fermetures d'agences, les ventes ont reculé de 6,9%. Sur le semestre, les ventes ont baissé de 7,6% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Nouvelle-Zélande (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont diminué de 0,7% sur le trimestre, en amélioration séquentielle par rapport au T1 (-3,3%).

#### **Amérique latine (2% des ventes du Groupe): -6,4% au T2 et -1,9% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique Latine ont baissé de 20,3% en données publiées, incluant un effet de change négatif de 10,6 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 baissé de 6,4%, reflétant des performances contrastées :

- Au Brésil (environ 60% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 16,9% sur le trimestre, confirmant le ralentissement économique et reflétant une baisse d'activité liée à la Coupe du Monde de football. Sur le semestre, les ventes ont baissé de 10,2% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Au Chili (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 7,5% sur le trimestre et de 10,9% sur le semestre, reflétant la reprise des ventes à l'industrie minière.
- Au Pérou (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 25,6% sur le trimestre et de 13,7% sur le semestre, tirées par une forte croissance économique et l'activité de projets.

### Solide progression à deux chiffres des “Initiatives à forte croissance”

Sur le semestre, les “Initiatives à forte croissance” ont enregistré une solide croissance à deux chiffres de leurs ventes (+10,1% en données comparables et à nombre de jours courant) et ont augmenté leur part dans les ventes totales du Groupe de 17,5% au S1 2013 à 20,0% au S1 2014.

Les « Catégories de produits et services à fort potentiel » ont progressé de 21%, au sein desquelles l'efficacité énergétique de 23%, les énergies renouvelables de 21% (tirées par l'éolien) et les automatismes pour le bâtiment de 8%. Les « Clients grands comptes et les projets internationaux » (qui regroupent les divisions « Comptes-clés internationaux » et le « Groupe Projets Internationaux IPG ») ont progressé de 4%. En revanche, les « Segments verticaux de marché » (qui regroupent les ventes aux industries pétrolières et gazières ainsi qu'à l'industrie minière) ont légèrement baissé de 1%, continuant de traduire la baisse des ventes au secteur minier.

### RENTABILITÉ

#### EBITA ajusté en baisse de 4,4%, à 304,2 millions d'euros

**Rentabilité impactée par des effets de mix défavorables sur la marge brute ainsi que par les coûts engagés pour des projets de transformation en cours et les investissements pour accélérer les initiatives de croissance rentable**

Au 1<sup>er</sup> semestre, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,8%, en baisse d'environ 25 points de base par rapport au S1 2013, dont:

- environ 20 points de base provenant d'une baisse de la marge brute ajustée (de 25,0% au S1 2013 à 24,8% au S1 2014),
- environ 5 points de base provenant d'une augmentation des frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) en pourcentage des ventes (légèrement inférieurs à 19,9% au S1 2013 et légèrement supérieurs à 19,9% au S1 2014).

Cette baisse d'environ 20 points de base de la marge brute ajustée résulte en grande partie d'un certain nombre d'effets mix défavorables qui peuvent être détaillés par zone géographique comme suit:

- En **Europe**, la marge brute ajustée a diminué de 10 points de base, principalement affectée à la fois par l'effet défavorable du mix géographique (la France, dont la marge brute est supérieure à la moyenne, a enregistré une baisse de 1,9% des ventes tandis que le reste de l'Europe a enregistré une croissance de 2,2% des ventes) mais aussi par l'effet défavorable du mix projet (la part des grands projets, dont la marge brute est inférieure à la moyenne, ayant fortement augmenté dans certains pays tels que le Royaume-Uni).
- En **Amérique du Nord**, la marge brute ajustée a diminué de 15 points de base, reflétant l'effet mix défavorable au Canada en raison d'une part plus importante de projets, dont la marge brute est inférieure à la moyenne.
- En **Asie-Pacifique**, la marge brute ajustée a diminué de 85 points de base, principalement affectée par l'effet défavorable du mix géographique, la Chine, dont la marge brute est inférieure à la moyenne, représentant 32% des ventes de la zone au S1 2014 contre 29% au S1 2013.
- En **Amérique latine**, la marge brute ajustée a diminué de 160 points de base, touchée par l'effet de base du S1 2013, qui avait bénéficié d'un remboursement non-récurrent de taxe (ICMS) au Brésil; retraits de cet effet de base, la marge brute ajustée a augmenté par rapport au S1 2013.

L'augmentation d'environ 5 points de base des frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) en pourcentage des ventes reflète les coûts engagés pour des projets de transformation en cours (dont les projets de transformation logistique en Allemagne et en Australie, l'optimisation du parc

d'agences aux Etats-Unis, la migration des systèmes informatiques au Royaume-Uni et aux Etats-Unis) et des investissements pour accélérer les initiatives de croissance rentable (dont le développement d'initiatives numériques multi-canal).

Cependant, les frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) ont augmenté de seulement 0,4% au S1 2014, quasiment en ligne avec la hausse de 0,3% des ventes en données comparables et à nombre de jours courant.

Au 1<sup>er</sup> semestre, l'EBITA publié s'est élevé à 297,9 millions d'euros, en baisse de 6,2% par rapport au S1 2013.

## RESULTAT NET

### Résultat net publié en hausse de 26,6% à 90,5 millions d'euros au S1 2014

Au 1<sup>er</sup> semestre, le résultat opérationnel s'est élevé à 232,4 millions d'euros, en hausse de 4,3% par rapport au S1 2013.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 7,9 millions d'euros (contre 12,0 millions d'euros au S1 2013).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 57,6 millions d'euros (contre une charge nette de 82,6 millions d'euros au S1 2013). Ils comprenaient 22,9 millions d'euros de coûts de restructuration (contre 29,6 millions d'euros au S1 2013) et 29,9 millions d'euros d'écarts d'acquisition (contre 44,0 millions d'euros au S1 2013), principalement liés aux activités brésiliennes.

Au 1<sup>er</sup> semestre, les charges financières nettes se sont établies à 93,5 millions d'euros (contre 117,2 millions d'euros au S1 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 S1 2013, passant de 5,9% de la dette brute au S1 2013 à 5,0% au S1 2014.

Au 1<sup>er</sup> semestre, l'impôt sur le revenu a représenté une charge de 48,4 millions d'euros, le taux d'imposition effectif s'établissant à 34,9% (contre 32,4% au S1 2013). Cette hausse attendue reflète notamment la part accrue des pays dont le taux d'impôt sur le revenu est supérieur à la moyenne et la reprise des actifs d'impôts différés au Brésil.

Du fait de la baisse des coûts de restructuration et des frais financiers et d'une moindre dépréciation du *goodwill*, effets en partie compensés par la hausse du taux d'imposition, le résultat net du semestre est en hausse de 26,6% à 90,5 millions d'euros (contre 71,4 millions d'euros au S1 2013).

Au 1<sup>er</sup> semestre, le résultat net récurrent s'est élevé à 145,0 millions d'euros, en baisse de 12,5% par rapport au S1 2013, reflétant principalement la baisse de l'EBITA (voir annexe 2).

## ENDETTEMENT NET

**Dettes nettes réduites de plus de 200 millions d'euros sur un an (2 406 millions d'euros au 30 juin 2014)  
Ratio d'endettement net réduit à 3,0 x (contre 3,2 x au 30 juin 2013)**

Au 1<sup>er</sup> semestre, le flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts est positif de 10,2 millions d'euros dont 92,9 millions générés au T2 2014. Ce flux net comprend:

- des dépenses d'investissement brut pour 42,5 millions d'euros (contre 43,9 millions d'euros au S1 2013),
- une variation négative de 244,1 millions d'euros du besoin en fonds de roulement (contre une diminution de 174,0 millions d'euros au S1 2013).

Au 30 juin, la dette nette s'élève à 2 406,4 millions d'euros, en baisse de 8,5% sur un an (contre 2 628,9 millions d'euros au 30 juin 2013). Elle prend en compte:

- 76,1 millions d'euros de frais financiers versés au cours du semestre,
- 51,2 millions d'euros d'impôt sur le revenu versés au cours du semestre,
- 17,9 millions d'euros d'effet de change défavorable au cours du semestre.

Au 30 juin, le ratio d'endettement (dette financière nette / EBITDA), calculé selon les termes du contrat de crédit Senior, s'établit à 3,0x contre 3,2x au 30 juin 2013.

## ACQUISITIONS

Depuis le 1<sup>er</sup> avril, en ligne avec sa stratégie d'acquisitions ciblées, Rexel a acquis deux sociétés, en Suisse et en Chine, et conclu un accord de joint-venture en Arabie Saoudite.

- **Acquisition d'Elevite pour renforcer l'offre de solutions d'éclairage de Rexel en Suisse**

Fin juillet, Rexel a acquis Elevite, un distributeur spécialisé dans les solutions d'éclairage, s'adressant aux installateurs électriques, aux sociétés industrielles et de *Facility management*. Fondée en 1993 près de Zurich, Elevite emploie 54 personnes et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 24 millions d'euros et une marge d'EBITA ajusté au-dessus de la moyenne du Groupe.

- **Acquisition de Beijing Ouneng pour devenir numéro 1 en Chine du Nord**

En juillet, Rexel a signé l'acquisition de Beijing Ouneng, un distributeur de matériel électrique centré sur les automatismes et détenant la franchise ABB. Fondée en 1996 et basée à Pékin, la société s'adresse aux entreprises d'automatismes à travers 14 agences et emploie 135 personnes. Beijing Ouneng a enregistré des ventes de 34 millions d'euros en 2013, principalement dans le *mega-cluster* fortement industrialisé de Pékin, et une marge d'EBITA ajusté au-dessus de la moyenne des opérations chinoises de Rexel.

- **Joint-venture en Arabie Saoudite pour accroître la pénétration de Rexel dans le segment Pétrole et Gaz**

Rexel entre en Arabie Saoudite, le plus grand marché du Moyen-Orient, à travers la création d'un joint-venture avec Al-Hobayb Group, un groupe saoudien de premier plan bénéficiant d'une expertise dans l'industrie électrique. Basée à Riyad, Rexel Arabia Electrical Supplies, dont Rexel détiendra une participation de 65%, s'adressera à la fois aux grands projets et au marché traditionnel de la distribution électrique. Il vise un chiffre d'affaires annuel de 25 millions d'euros d'ici 2017.

## CHANGEMENTS ORGANISATIONNELS

- **Brian McNally nommé Directeur Général Amérique du Nord du Groupe Rexel**

Le 24 juillet, Rexel a annoncé la nomination de Brian McNally au poste nouvellement créé de Directeur Général Amérique du Nord, à compter du 1<sup>er</sup> août 2014.

Brian McNally rejoindra le Comité Exécutif du Groupe et dirigera l'ensemble des activités de Rexel en Amérique du Nord, regroupant les activités aux Etats-Unis et au Canada, et qui représentent environ un tiers du chiffre d'affaires total du Groupe.

Avec ce changement de direction, Rexel renforce son engagement en vue de créer les conditions de leadership nécessaires à l'accélération de la transformation de l'entreprise, de tirer parti des synergies et des effets d'échelle du marché nord-américain et de conduire la mise en œuvre de sa stratégie *Energy in motion* au travers d'une orientation-client accrue et d'une plus grande efficacité organisationnelle en vue de développer une croissance organique et externe rentable.

- **Nominations en Asie-Pacifique et en Amérique latine pour renforcer le leadership dans les pays émergents**

- ✓ Frank Lee, nommé à la tête des opérations en Chine,
- ✓ Franck Guyomard, nommé à la tête des autres opérations en Asie,
- ✓ Jean-Jacques Gaudiot, nommé à la tête des opérations au Brésil,
- ✓ Sander Berkhout, nommé à la tête des autres opérations en Amérique Latine.

## PERSPECTIVES 2014 AJUSTEES

---

- Compte tenu de la performance du premier semestre, de l'environnement macro-économique incertain dans un certain nombre de pays européens ainsi que dans les marchés émergents, et du retard dans la reprise du marché non-résidentiel aux Etats-Unis, **nous prévoyons désormais des ventes quasiment stables par rapport à l'année dernière, en données comparables et à nombre de jours constant** (vs. "entre -1% et +2% par rapport à l'année dernière" annoncé le 13 février).
- Compte tenu des effets de mix défavorables sur la marge brute, ainsi que de l'impact de coûts plus élevés de transformation de notre activité et d'investissements accrus pour accélérer la croissance rentable, **nous prévoyons désormais une marge d'EBITA ajusté d'au moins 5% des ventes** (vs. "de -10 à +20 points de base par rapport à l'année dernière" annoncé le 13 février).
- **Nous confirmons nos objectifs de génération de cash-flow solide :**
  - D'au moins 75% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,
  - D'environ 40% de l'EBITDA, après intérêts et impôts,(inchangés vs. les objectifs annoncés le 13 février).
- **En outre, nous confirmons notre politique d'allocation de cash visant à payer un dividende d'au moins 40% du résultat net récurrent, tout en continuant d'améliorer notre structure bilancielle et d'investir dans des acquisitions ciblées.**



## OBJECTIFS A MOYEN-TERME INCHANGES

---

- **Surperformer le marché grâce à une combinaison de croissance organique et d'acquisitions ciblées.**
- **Accroître la marge d'EBITA ajusté à environ 6,5% dans un horizon de 3 à 5 ans :**
  - En ligne avec la croissance des ventes, sur la base d'une variation de la marge d'EBITA ajusté d'environ 10 points de base pour chaque variation d'un point du pourcentage des ventes organiques,
  - Grâce à une discipline continue sur la marge brute et un strict contrôle des coûts.
- **Dégager un solide flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts d'au moins 75% de l'EBITDA et d'environ 40% de l'EBITDA après intérêts et impôts, grâce à une faible intensité capitalistique et à une gestion serrée du besoin en fonds de roulement, permettant de :**
  - Financer un dividende attractif d'au moins 40% du résultat net récurrent,
  - Dégager un budget d'acquisitions d'environ 500 millions d'euros en moyenne annuelle.
- **Maintenir une structure financière saine et équilibrée, avec un ratio dette nette rapportée à l'EBITDA n'excédant pas 3 fois.**

## CALENDRIER

---

29 octobre 2014

Résultats du 3<sup>ème</sup> trimestre et des 9 premiers mois de 2014

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 30 juin 2014 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 2<sup>ème</sup> trimestre et du 1<sup>er</sup> semestre 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](http://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](mailto:marc.maillet@rexel.com)  
[florence.meilhac@rexel.com](mailto: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](mailto:penelope.linage@rexel.com)  
[tkamm@brunswickgroup.com](mailto: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 9,5M€ au T2 2013 et une perte de 3,7 M€ au T2 2014,  
- une perte de 10,6M€ au S1 2013 et une perte de 6,3 M€ au S1 2014.

**GROUPE**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b> en données comparables et à nombre de jours constant	3 218,0	<b>3 220,3</b>	<b>+0,1%</b> <b>+0,6%</b>	6 271,6	<b>6 287,6</b>	<b>+0,3%</b> <b>+0,5%</b>
<b>Marge brute</b> en % du chiffre d'affaires	796,4 24,7%	<b>789,7</b> 24,5%	<b>-0,8%</b> -20bps	1 565,2 25,0%	<b>1 556,5</b> 24,8%	<b>-0,6%</b> -20bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(618,3)	(622,3)	+0,6%	(1 247,0)	(1 252,3)	+0,4%
<b>EBITA</b> en % du chiffre d'affaires	178,0 5,5%	<b>167,4</b> 5,2%	<b>-6,0%</b> -30bps	318,2 5,1%	<b>304,2</b> 4,8%	<b>-4,4%</b> -25bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	30 393	<b>29 818</b>	<b>-1,9%</b>			

**EUROPE**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b> en données comparables et à nombre de jours constant	1 755,4	<b>1 748,6</b>	<b>-0,4%</b> <b>+0,0%</b>	3 480,0	<b>3 508,0</b>	<b>+0,8%</b> <b>+0,8%</b>
France en données comparables et à nombre de jours constant	596,8	<b>586,4</b>	<b>-1,7%</b> -3,4%	1 210,3	<b>1 197,6</b>	<b>-1,0%</b> -1,9%
Royaume-Uni en données comparables et à nombre de jours constant	242,6	<b>242,8</b>	<b>+0,1%</b> <b>+1,8%</b>	487,9	<b>494,0</b>	<b>+1,3%</b> <b>+1,3%</b>
Allemagne en données comparables et à nombre de jours constant	196,9	<b>188,3</b>	<b>-4,3%</b> -1,2%	390,7	<b>386,0</b>	<b>-1,2%</b> <b>+0,0%</b>
Scandinavie en données comparables et à nombre de jours constant	213,3	<b>223,0</b>	<b>+4,5%</b> <b>+6,1%</b>	411,2	<b>436,5</b>	<b>+6,1%</b> <b>+6,4%</b>
<b>Marge brute</b> en % du chiffre d'affaires	477,6 27,2%	<b>476,8</b> 27,3%	<b>-0,2%</b> <b>+10bps</b>	956,7 27,5%	<b>960,4</b> 27,4%	<b>+0,4%</b> <b>-10bps</b>
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(362,9)	(366,4)	+1,0%	(742,9)	(746,3)	+0,5%
<b>EBITA</b> en % du chiffre d'affaires	114,8 6,5%	<b>110,4</b> 6,3%	<b>-3,8%</b> -20bps	213,8 6,1%	<b>214,0</b> 6,1%	<b>+0,1%</b> <i>stable</i>
<b>Effectifs (fin de période)</b>	17 036	<b>16 684</b>	<b>-2,1%</b>			

**AMERIQUE DU NORD**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 081,7	<b>1 109,0</b>	<b>+2,5%</b>	2 088,6	<b>2 081,1</b>	<b>-0,4%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>+3,0%</b>			<b>+0,2%</b>
Etats-Unis	797,4	<b>819,3</b>	+2,7%	1 543,3	<b>1 539,7</b>	-0,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			+2,8%			+0,6%
Canada	284,3	<b>289,7</b>	+1,9%	545,3	<b>541,4</b>	-0,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			+3,5%			-0,7%
<b>Marge brute</b>	238,9	<b>240,7</b>	<b>+0,8%</b>	460,7	<b>456,1</b>	<b>-1,0%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,1%	21,7%	-40bps	22,1%	21,9%	-15bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(175,9)	(182,5)	+3,8%	(353,6)	(364,4)	+3,0%
<b>EBITA</b>	63,0	<b>58,3</b>	<b>-7,6%</b>	107,1	<b>91,7</b>	<b>-14,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,8%	5,3%	-60bps	5,1%	4,4%	-70bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	8 600	<b>8 496</b>	<b>-1,2%</b>			

**ASIE-PACIFIQUE**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	312,4	<b>299,6</b>	<b>-4,1%</b>	573,9	<b>572,5</b>	<b>-0,2%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>-3,2%</b>			<b>+0,0%</b>
Chine	95,1	<b>95,0</b>	-0,2%	164,3	<b>180,6</b>	+9,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			+0,0%			+10,8%
Australie	149,2	<b>135,1</b>	-9,5%	280,0	<b>258,5</b>	-7,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-7,9%			-7,6%
Nouvelle-Zélande	32,2	<b>31,5</b>	-2,2%	60,6	<b>59,4</b>	-2,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,7%			-2,0%
<b>Marge brute</b>	63,8	<b>57,7</b>	<b>-9,5%</b>	116,7	<b>111,6</b>	<b>-4,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	20,4%	19,3%	-115bps	20,3%	19,5%	-85bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(48,4)	(48,5)	+0,1%	(94,2)	(95,3)	+1,2%
<b>EBITA</b>	15,3	<b>9,2</b>	<b>-40,0%</b>	22,5	<b>16,2</b>	<b>-27,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,9%	3,1%	-180bps	3,9%	2,8%	-110bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	2 926	<b>2 902</b>	<b>-0,8%</b>			

**AMERIQUE LATINE**

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	68,5	<b>63,0</b>	<b>-8,0%</b>	129,1	<b>125,9</b>	<b>-2,4%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>-6,4%</b>			<b>-1,9%</b>
Brésil	42,9	<b>35,1</b>	-18,2%	80,2	<b>71,4</b>	-11,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-16,9%			-10,2%
Chili	20,3	<b>21,5</b>	+5,9%	38,3	<b>42,5</b>	+10,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			+7,5%			+10,9%
Pérou	5,3	<b>6,4</b>	+21,5%	10,6	<b>12,0</b>	+13,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			+25,6%			+13,7%
<b>Marge brute</b>	16,1	<b>14,4</b>	<b>-10,7%</b>	31,1	<b>28,3</b>	<b>-8,9%</b>
en % du chiffre d'affaires	23,6%	22,9%	-70bps	24,1%	22,5%	-160bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(15,1)	(14,7)	-3,0%	(30,0)	(29,1)	-3,0%
<b>EBITA</b>	1,0	<b>(0,3)</b>	<b>n.a.</b>	1,1	<b>(0,7)</b>	<b>n.a.</b>
en % du chiffre d'affaires	1,4%	-0,4%	-190bps	0,9%	-0,6%	-150bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	1 614	<b>1 503</b>	<b>-6,9%</b>			

**Annexe 2: Extrait des états financiers**
**COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE**

Données publiées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 314,9</b>	<b>3 220,3</b>	<b>-2,9%</b>	<b>6 468,8</b>	<b>6 287,6</b>	<b>-2,8%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>805,0</b>	<b>785,7</b>	<b>-2,4%</b>	<b>1 592,1</b>	<b>1 549,8</b>	<b>-2,7%</b>
en % du chiffre d'affaires	24,3%	24,4%		24,6%	24,6%	
Frais administratifs et commerciaux	(611,7)	(602,0)	-1,6%	(1 236,1)	(1 212,1)	-1,9%
<b>EBITDA</b>	<b>193,4</b>	<b>183,6</b>	<b>-5,0%</b>	<b>356,0</b>	<b>337,7</b>	<b>-5,1%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,8%	5,7%		5,5%	5,4%	
Amortissement des actifs corporels	(19,1)	(20,0)		(38,6)	(39,8)	
<b>EBITA</b>	<b>174,3</b>	<b>163,7</b>	<b>-6,1%</b>	<b>317,4</b>	<b>297,9</b>	<b>-6,2%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,3%	5,1%		4,9%	4,7%	
Amortissement des actifs incorporels	(7,3)	(3,8)		(12,0)	(7,9)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>166,9</b>	<b>159,9</b>	<b>-4,2%</b>	<b>305,4</b>	<b>290,0</b>	<b>-5,0%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,0%	5,0%		4,7%	4,6%	
Autres produits et charges	(72,4)	(38,9)		(82,6)	(57,6)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>94,5</b>	<b>121,1</b>	<b>+28,1%</b>	<b>222,8</b>	<b>232,4</b>	<b>+4,3%</b>
Charges financières (nettes)	(48,3)	(47,2)		(117,2)	(93,5)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	0,8	0,0		0,1	0,0	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>47,0</b>	<b>73,8</b>	<b>+56,9%</b>	<b>105,6</b>	<b>138,9</b>	<b>+31,5%</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(15,1)	(26,5)		(34,2)	(48,4)	
<b>Résultat net</b>	<b>32,0</b>	<b>47,3</b>	<b>+48,1%</b>	<b>71,4</b>	<b>90,5</b>	<b>+26,6%</b>
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	0,3	(0,1)		0,1	0,0	
Résultat net - Part du Groupe	<b>31,6</b>	<b>47,5</b>	<b>+50,2%</b>	<b>71,3</b>	<b>90,5</b>	<b>+27,0%</b>

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

en M€	T2 2013	T2 2014	S1 2013	S1 2014
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>165,1</b>	<b>159,9</b>	<b>309,2</b>	<b>290,0</b>
Adoption d'IFRIC 21	1,9		-3,8	
Effet des variations de périmètre	0,5		0,9	
Effet change	-6,3		-10,7	
Effet non-récurrent lié au cuivre	9,5	3,7	10,6	6,3
Amortissement des actifs incorporels	7,3	3,8	12	7,9
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>178,0</b>	<b>167,4</b>	<b>318,2</b>	<b>304,2</b>

**RESULTAT NET RECURRENT**

En millions d'euros	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Résultat net publié</b>	32,0	<b>47,3</b>	<b>+48,1%</b>	71,4	<b>90,5</b>	<b>+26,6%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	9,5	<b>3,7</b>		10,7	<b>6,3</b>	
Autres produits & charges	72,3	<b>38,9</b>		82,6	<b>57,6</b>	
Charge financière	-0,2	<b>0,0</b>		21,1	<b>0,0</b>	
Charge fiscale	-10,9	<b>-3,5</b>		-20,1	<b>-9,4</b>	
<b>Résultat net récurrent</b>	102,7	<b>86,4</b>	<b>-15,9%</b>	165,7	<b>145,0</b>	<b>-12,5%</b>

**CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE**

Données publiées (M€)	T2 2013	T2 2014	Var.	S1 2013	S1 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 314,9</b>	<b>3 220,3</b>	<b>-2,9%</b>	<b>6 468,8</b>	<b>6 287,6</b>	<b>-2,8%</b>
Europe	1 757,2	1 748,6	-0,5%	3 489,0	3 508,0	+0,5%
Amérique du Nord	1 154,7	1 109,0	-4,0%	2 224,3	2 081,1	-6,4%
Asie-Pacifique	324,0	299,6	-7,5%	602,8	572,5	-5,0%
Amérique latine	79,1	63,0	-20,3%	152,7	125,9	-17,5%
<b>Marge brute</b>	<b>805,0</b>	<b>785,7</b>	<b>-2,4%</b>	<b>1 592,1</b>	<b>1 549,8</b>	<b>-2,7%</b>
Europe	468,0	473,7	+1,2%	944,2	954,7	+1,1%
Amérique du Nord	251,4	239,7	-4,7%	485,9	455,0	-6,4%
Asie-Pacifique	67,2	57,7	-14,2%	125,5	111,6	-11,1%
Amérique latine	18,4	14,5	-21,4%	36,6	28,4	-22,2%
<b>EBITA</b>	<b>174,3</b>	<b>163,7</b>	<b>-6,1%</b>	<b>317,4</b>	<b>297,9</b>	<b>-6,2%</b>
Europe	107,2	107,6	+0,4%	205,6	208,6	+1,4%
Amérique du Nord	65,9	57,3	-13,0%	113,0	90,7	-19,7%
Asie-Pacifique	16,2	9,2	-43,3%	24,1	16,2	-32,6%
Amérique latine	1,0	(0,2)	n.a.	1,1	(0,6)	n.a.

**BILAN CONSOLIDÉ<sup>1</sup>**

<b>Actifs (M€)</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>30 juin 2014</b>
Goodwill	4 111,2	4 123,7
Immobilisations incorporelles	1 038,3	1 046,7
Immobilisations corporelles	278,1	280,5
Actifs financiers non courants	51,7	52,1
Actifs d'impôts différés	161,6	130,1
<b>Actifs non courants</b>	<b>5 640,9</b>	<b>5 633,1</b>
Stocks	1 389,5	1 410,4
Créances clients	2 062,8	2 271,2
Autres actifs	486,1	464,2
Actifs destinés à être cédés	3,4	3,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	957,8	716,6
<b>Actifs courants</b>	<b>4 899,7</b>	<b>4 866,2</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>10 540,5</b>	<b>10 499,3</b>

<b>Passifs et capitaux propres (M€)</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>30 juin 2014</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 227,1</b>	<b>4 103,3</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 908,2	2 892,2
Passifs d'impôts différés	172,1	132,5
Autres passifs non-courants	351,4	371,6
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>3 431,7</b>	<b>3 396,3</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	216,8	248,7
Dettes fournisseurs	2 009,9	1 946,5
Autres dettes	655,1	804,6
<b>Total des passifs courants</b>	<b>2 881,7</b>	<b>2 999,8</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 313,4</b>	<b>6 396,1</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>10 540,5</b>	<b>10 499,3</b>

<sup>1</sup> Incluant des dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2013 de 25,1M€ et de (17,8)M€ au 30 juin 2014.

**EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET**

En millions d'euros	T2 2013	T2 2014	S1 2013	S1 2014
<b>EBITDA</b>	<b>193,4</b>	<b>183,6</b>	<b>356,0</b>	<b>337,7</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(25,5)	(15,9)	(42,5)	(36,0)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>167,9</b>	<b>167,7</b>	<b>313,5</b>	<b>301,7</b>
Variation du besoin en fonds de roulement (2)	(29,5)	(51,6)	(174,0)	(244,1)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(19,7)	(23,3)	(24,9)	(47,4)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(23,9)	(24,3)	(43,9)	(42,5)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	4,2	1,0	19,0	(4,9)
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>118,8</b>	<b>92,9</b>	<b>114,6</b>	<b>10,2</b>
Intérêts payés (nets) (3)	(45,8)	(38,1)	(88,6)	(76,1)
Impôts payés	(35,7)	(23,6)	(57,8)	(51,2)
<b>Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts</b>	<b>37,3</b>	<b>31,1</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(117,2)</b>
Investissements financiers (nets)	2,8	(2,4)	(2,1)	(9,2)
Dividendes payés	0,1	0,0	0,0	0,0
Autres	1,9	(6,8)	(28,5)	(70,1)
Effet de la variation des taux de change	63,3	(23,0)	32,6	(17,9)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>105,5</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(29,7)</b>	<b>(214,4)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>2 734,3</b>	<b>2 405,3</b>	<b>2 599,2</b>	<b>2 192,0</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 628,9</b>	<b>2 406,4</b>	<b>2 628,9</b>	<b>2 406,4</b>

1 Incluant des dépenses de restructuration de 33,4M€ au S1 2013 et 26,3M€ au S1 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	30 juin 2013	30 juin 2014
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>10,6%</b>	<b>10,9%</b>
<i>en nombre de jours</i>	49,0	50,1
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>17,4%</b>	<b>18,2%</b>
<i>en nombre de jours</i>	55,7	56,9
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,3%</b>	<b>15,0%</b>
<i>en nombre de jours</i>	59,7	61,3
<b>BRF opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,7%</b>	<b>14,1%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>11,1%</b>	<b>11,7%</b>



**Annexe 4: Effectifs et agences par zone géographique**

ETP (fin de période) comparable	30/06/2013	31/12/2013	30/06/2014	Variation sur 12 mois
<b>Europe</b>	<b>17 036</b>	<b>16 750</b>	<b>16 684</b>	<b>-2,1%</b>
USA	6 223	6 234	6 140	-1,3%
Canada	2 377	2 379	2 356	-0,9%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 600</b>	<b>8 613</b>	<b>8 496</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 926</b>	<b>2 883</b>	<b>2 902</b>	<b>-0,8%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>1 614</b>	<b>1 552</b>	<b>1 503</b>	<b>-6,9%</b>
<b>Autre</b>	<b>217</b>	<b>232</b>	<b>233</b>	<b>7,4%</b>
<b>Groupe</b>	<b>30 393</b>	<b>30 029</b>	<b>29 818</b>	<b>-1,9%</b>

Agences comparable	30/06/2013	31/12/2013	30/06/2014	Variation sur 12 mois
<b>Europe</b>	<b>1 344</b>	<b>1 306</b>	<b>1 304</b>	<b>-3,0%</b>
USA	398	401	396	-0,5%
Canada	217	216	213	-1,8%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>615</b>	<b>617</b>	<b>609</b>	<b>-1,0%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>271</b>	<b>265</b>	<b>266</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>93</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Groupe</b>	<b>2 323</b>	<b>2 278</b>	<b>2 269</b>	<b>-2,3%</b>

**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 réel	T3 est	T4 est	Année est.
<b>Effet calendaire</b>	<b>0,0%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-0,3%</b>	<b>+1,0%</b>	<b>+0,1%</b>
<b>Effet périmètre (1)</b>	<b>12,6M€</b>	<b>12,7M€</b>	<b>c. 18M€</b>	<b>c. 24M€</b>	<b>c. 67M€</b>
<b>Effet change (2)</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-0,0%</b>	<b>-2,0%</b>

1 Sur la base des acquisitions réalisées en 2013 et 2014 (principalement Lenn à Singapour, Quality Trading en Thaïlande, Elevite en Suisse et Beijing Ouneng en Chine)

2 Sur la base des hypothèses principales suivantes :

- ▶ 1 USD = 1,37€
- ▶ 1 CAD = 1,49€
- ▶ 1 AUD = 1,48€
- ▶ 1 GBP = 0,81€

**Annexe 6: Variations liées à la mise en application d'IFRIC 21 à partir du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier 2014, de manière rétrospective au 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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
<b>EBITA 2013 publié le 13 février 2014</b>	<b>148,8</b>	<b>172,4</b>	<b>175,9</b>	<b>189,7</b>	<b>686,9</b>
<b>Retraitement IFRIC 21</b>	<b>(5,7)</b>	<b>1,8</b>	<b>c. 2</b>	<b>c. 2</b>	<b>c. 0</b>
<b>EBITA 2013 proforma pour comptes 2014</b>	<b>143,1</b>	<b>174,3</b>	<b>c. 178</b>	<b>c. 191</b>	<b>c. 687</b>

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