

**RESULTATS DU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE ET DES 9 MOIS 2014 (non audités)**  
**SOLIDE CROISSANCE DES VENTES AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE**  
**MARGE D'EBITA AJUSTE AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE DE 5,0% DES VENTES**  
**OBJECTIFS 2014 CONFIRMES**

→ **SOLIDE CROISSANCE DES VENTES AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE, NOTAMMENT EN AMERIQUE DU NORD**

- Ventes publiées en hausse de 2,2% sur le trimestre, à 3,3Mds€
- Forte amélioration séquentielle en données comparables et à nombre de jours constant : +2,2% sur le trimestre (vs. +0,6% au T2), dont :
  - Europe en hausse de 1,3% (vs. stable au T2) : la France a été quasiment stable (vs. -3,4% au T2) et le reste de l'Europe a progressé de 2,0% (vs. +1,8% au T2)
  - Amérique du Nord en hausse de 5,5% : forte amélioration séquentielle aux Etats-Unis (+5,7% vs. +2,8% au T2) et poursuite de la reprise au Canada (+4,7% vs. +3,5% au T2)

→ **MARGE D'EBITA AJUSTE AU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE DE 5,0% DES VENTES**

- Poursuite des effets défavorables sur la marge brute, liés au mix géographique et au mix projets
- Impact des coûts de transition liés à la transformation des opérations et aux investissements accrus pour accélérer la croissance rentable

→ **OBJECTIFS 2014 CONFIRMES**

Chiffres clés <sup>1</sup>	T3 2014	Variation	9m 2014	Variation
<b>Ventes</b>	<b>3 325,6M€</b>		<b>9 613,2M€</b>	
En données publiées		+2,2%		-1,1%
En données comparables		+1,8%		+0,8%
En données comparables et à nb de jours constant		+2,2%		+1,1%
<b>EBITA ajusté</b>	<b>165,0M€</b>	<b>-8,6%</b>	<b>469,2M€</b>	<b>-5,9%</b>
En pourcentage des ventes	5,0%		4,9%	
Variation en points de base	-50bps		-30bps	
<b>EBITA publié</b>	<b>167,9M€</b>	<b>-5,7%</b>	<b>465,8M€</b>	<b>-6,0%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>148,1M€</b>	<b>-8,6%</b>	<b>380,5M€</b>	<b>-1,1%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>67,1M€</b>	<b>-14,4%</b>	<b>157,5M€</b>	<b>+5,2%</b>
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>26,0M€</b>	<b>n/m</b>	<b>36,2M€</b>	<b>n/m</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 654,8M€</b>	<b>+0,4%</b>	<b>2 654,8M€</b>	<b>+0,4%</b>

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

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

*“Les ventes de Rexel ont connu une dynamique favorable au troisième trimestre, particulièrement en Amérique du Nord, tandis que la marge opérationnelle a été impactée par des effets de mix défavorables sur la marge brute, des coûts de transition liés au programme de transformation des opérations et des investissements accrus pour accélérer la croissance rentable dans des domaines stratégiques.*

*Avec nos performances à date, nous sommes en bonne voie pour atteindre les objectifs pour l'année, tels que définis en juillet, et nous restons déterminés à atteindre nos objectifs à moyen-terme ainsi qu'à mettre en œuvre notre stratégie axée sur une amélioration de l'efficacité commerciale, une focalisation toujours plus grande sur les besoins de nos clients, une excellence opérationnelle accrue et un renforcement de notre portefeuille d'activités.”*

**ANALYSE DES RESULTATS AU 30 SEPTEMBRE 2014**

- ▶ Les états financiers au 30 septembre 2014 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 28 octobre 2014.
- ▶ Les états financiers au 30 septembre 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 1,8 million d'euros du résultat opérationnel et de 1,2 million 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 du prochain trimestre 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 T3 2014, Rexel a réalisé une croissance de ses ventes de 2,2% en données comparables et à nombre de jours constant, représentant une forte amélioration séquentielle par rapport à la croissance de 0,6% réalisée au T2. Cette amélioration provient de la meilleure performance des deux plus importantes régions du Groupe, l'Europe et l'Amérique du Nord.**

**En données publiées, la croissance des ventes a également été de 2,2%, en raison d'un effet devises quasiment nul au T3, alors qu'il avait été négatif au T1 et au T2, et d'une compensation entre un effet de périmètre positif et un effet calendaire négatif.**

Au T3 2014, Rexel a réalisé des ventes de 3 325,6 millions d'euros, en hausse de 2,2%, tant en données comparables et à nombre de jours constant qu'en données publiées.

En excluant l'impact négatif de 0,3% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont augmenté de 2,4% en données comparables et à nombre de jours constant, vs. 1,3% au trimestre précédent.

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

- Un effet de change négatif de 2,6M€ (-0,1% des ventes), très limité au regard des effets négatifs du T1 (-3,6%) et du T2 (-3,3%),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 13,9M€ (+0,4% des ventes), lié aux acquisitions de l'année dernière (Lenn International à Singapour et Quality Trading en Thaïlande) et de cette année (Elevite en Suisse),
- Un effet calendaire légèrement négatif de 0,4 point.

Sur les 9 mois 2014, Rexel a réalisé des ventes de 9 613,2 millions d'euros, en hausse de 1,1% en données comparables et à nombre de jours constant et en baisse de 1,1% en données publiées.

En excluant l'impact négatif de 0,7% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont augmenté de 1,7% en données comparables et à nombre de jours constant.

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

- Un effet de change négatif de 223,8M€ (principalement lié à la dépréciation des dollars américain, canadien et australien face à l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 38,1M€ (+0,4% des ventes), lié aux acquisitions de l'année dernière (Lenn International à Singapour et Quality Trading en Thaïlande) et de cette année (Elevite en Suisse),
- Un effet calendaire légèrement négatif de 0,3 point.

**Europe (55% des ventes du Groupe): +1,3% au T3 et +1,0% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au troisième trimestre, les ventes en Europe ont progressé de 1,3% en données comparables et à nombre de jours constant.

- En France, les ventes ont été quasiment stables sur le trimestre (-0,2%). Cela représente une amélioration séquentielle par rapport à la baisse de 3,4% du T2, lequel avait été affecté par une très faible activité en mai (notamment sur les câbles). La performance de Rexel au T3 représente un gain de part de marché et continue de refléter une bonne résistance dans un environnement très difficile. Elle est en grande partie favorisée par les grands projets et la mise en œuvre réussie de l'offre « multi-énergie ». Sur 9 mois, les ventes ont baissé de 1,3% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Au Royaume-Uni, les ventes ont progressé de 1,7% sur le trimestre, en ligne avec l'augmentation de 1,8% du T2. Hors effet des restructurations du réseau d'agences, les ventes ont progressé de 2,9% en données comparables et à nombre de jours constant. Sur 9 mois, les ventes ont crû de 1,4% en données comparables et à nombre de jours constant et de 3,3%, hors effet des restructurations du réseau d'agences.
- En Allemagne, les ventes ont été quasiment stables sur le trimestre (-0,3% après une baisse de 1,2% au T2). Sur 9 mois, les ventes ont aussi été quasiment stables (-0,1%) en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Scandinavie, les ventes ont progressé de 6,8% sur le trimestre, (après une croissance de 6,1% au T2), reflétant une croissance solide dans les 3 pays : +4,6% en Suède, +7,6% en Norvège et +9,8% en Finlande. Sur 9 mois, les ventes ont crû de 6,6% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Belgique, les ventes ont été en légère hausse sur le trimestre (+0,4%), malgré une forte baisse de 20% des ventes d'équipements photovoltaïques. Hors équipements photovoltaïques, les ventes en données comparables et à nombre de jours constant ont progressé de 1,1%. Sur 9 mois, les ventes ont crû de 2,7% en données comparables et à nombre de jours constant et de 4,8%, hors équipements photovoltaïques.
- Aux Pays-Bas, les ventes ont reculé de 7,3% sur le trimestre (après -9,4% au T2). Sur 9 mois, les ventes ont reculé de 5,7% en données comparables et à nombre de jours constant.
- En Suisse et en Autriche, la croissance des ventes a été respectivement de 1,5% et 1,9% sur le trimestre. Sur 9 mois, les deux pays ont réalisé des croissances des ventes de 1,6% et 2,3% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Les pays d'Europe du Sud ont été en croissance globale de 3,7% sur le trimestre (légèrement au-dessus des 3,2% du T2). L'Espagne a réalisé une croissance de 6,6%, principalement favorisée par les ventes à l'exportation, et le Portugal a progressé fortement de 12,4%, tandis que l'Italie a baissé de 3,5%. Sur 9 mois, les pays d'Europe du Sud ont été en légère croissance de 0,5% en données comparables et à nombre de jours constant.

**Amérique du Nord (34% des ventes du Groupe) : +5,5% au T3 et +2,1% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au troisième trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de 3,7% en données publiées, incluant un effet devises encore légèrement négatif sur le trimestre (seulement 15,5M€, après 62,7M€ au T1 et 72,9M€ au T2), et de 5,5% en données comparables et à nombre de jours constant. Cette hausse de 5,5% représente une forte amélioration séquentielle par rapport aux +3,0% du T2, tant aux Etats-Unis (+5,7% après +2,8% au T2) qu'au Canada (+4,7% après +3,5% au T2). Sur 9 mois, les ventes ont progressé de 2,1% en données comparables et à nombre de jours constant.

- Aux Etats-Unis (environ 75% des ventes de la zone), les ventes ont crû de 5,7% sur le trimestre, reflétant une activité soutenue sur les projets menés par les grands installateurs, et une forte croissance des ventes d'équipements photovoltaïques, qui ont doublé d'une année sur l'autre (20,9M€ au T3 2014 par rapport à 10,3M€ au T3 2013).
- Au Canada (environ 25% des ventes de la zone), les ventes ont crû de 4,7% sur le trimestre, également soutenues par la reprise progressive de l'activité projets. Hors ventes à l'industrie minière, en baisse de 14% par rapport à l'année dernière, les ventes du trimestre ont progressé de 6,0% en données comparables et à nombre de jours constant.

**Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : -2,6% au T3 et -0,9% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au troisième trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de 2,4% en données publiées, incluant un effet devises positif de 3,7M€ (principalement attribuable à l'appréciation des dollars australien et néozélandais contre l'euro et qui se compare à des effets négatifs de 30,0M€ au T1 et de 24,3M€ au T2) ainsi qu'un effet positif du périmètre de consolidation de 14,3M€ lié aux acquisitions de Lenn International à Singapour et de Quality Trading en Thaïlande. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 2,6%.

- En Australie (environ 45% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 5,0% sur le trimestre, encore affectées par des conditions macro-économiques difficiles et par les fermetures d'agences ; ce recul marque néanmoins une amélioration par rapport aux deux trimestres précédents (-7,3% au T1 et -7,9% au T2). En excluant l'effet des fermetures d'agences, les ventes ont baissé de 2,7%. Sur 9 mois, les ventes ont reculé de 6,7% en données comparables et à nombre de jours constant et de 5,1%, en excluant l'effet des fermetures d'agences.
- En Chine (environ 35% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 3,7% sur le trimestre, après une augmentation de 25,9% au T1 et une stabilité au T2. La forte exposition de Rexel à l'activité projets et au segment des automatismes industriels, ainsi que son exposition très limitée au marché final résidentiel, contribuent à une plus grande volatilité des performances trimestrielles. En outre, la performance de ce trimestre a souffert d'un effet de base défavorable puisque le T3 2013 avait enregistré une forte croissance des ventes à deux chiffres (+15,2%). Sur 9 mois, les ventes ont progressé de 5,1% en données comparables et à nombre de jours constant.
- In Asie du Sud-Est (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont augmenté de 6,1% sur le trimestre.
- En Nouvelle-Zélande (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont diminué de 3,5% sur le trimestre.

**Amérique Latine (2% des ventes du Groupe) : -7,0% au T3 et -3,7% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant**

Au troisième trimestre, les ventes en Amérique Latine ont baissé de 9,8% en données publiées, incluant un effet devises négatif de 2,2M€ (principalement dû à la dépréciation du peso chilien contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 7,0%, reflétant des performances contrastées :

- Au Brésil (environ 60% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 7,4% sur le trimestre (après -16,9% au T2, qui était significativement affecté par une baisse d'activité pendant la Coupe du Monde de football). Cette faible performance reflète le ralentissement de l'économie brésilienne. Sur 9 mois, les ventes ont baissé de 9,3% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Au Chili (environ 30% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 10,6% sur le trimestre, reflétant un effet de base de comparaison plus difficile que les trimestres précédents (T3 2013 avait enregistré une croissance des ventes de 5,4%, alors que le T1 et le T2 2013 avaient enregistré des reculs respectifs de 20,3% et 25,0%). Hors ventes à l'industrie minière, en baisse de 42% par rapport à l'année dernière, les ventes du trimestre ont progressé de 5,3% en données comparables et à nombre de jours constant.
- Au Pérou (environ 10% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 8,4% sur le trimestre et de 11,7% sur 9 mois, tirées par une croissance économique solide ainsi que par l'activité projets.

**RENTABILITE**

**EBITA ajusté de 165,0M€ au T3, soit 5,0% des ventes, en recul de 50 points de base par rapport l'année dernière**

**EBITA ajusté de 469,2M€ sur 9 mois, soit 4,9% des ventes, en recul de 30 points de base par rapport l'année dernière**

**La performance du T3 et des 9 mois est en ligne avec l'objectif de marge d'EBITA ajusté d'au moins 5,0% des ventes sur l'ensemble de l'année**

Au 3ème trimestre, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 5,0% des ventes, en baisse de 50 points de base par rapport au T3 2013.

- La marge brute ajustée a baissé de 50 points de base, de 24,3% au T3 2013 à 23,8% au T3 2014, reflétant la poursuite des effets défavorables sur la marge brute du mix géographique et du mix projets,
- Les frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) ont été stables en pourcentage des ventes à 18,8%, reflétant un contrôle des coûts soutenu mais également un effet non-récurrent positif de 4,8 millions d'euros relatif à un changement dans les coûts liés aux assurances santé et vie aux Etats-Unis, qui sera effectif dès le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

Sur 9 mois, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,9% des ventes, en baisse de 30 points de base par rapport aux 9 mois 2013.

- La marge brute ajustée a baissé de 30 points de base, de 24,7% sur les 9 premiers mois de 2013 à 24,4% sur les 9 premiers mois de 2014,
- Les frais administratifs et commerciaux (y compris les amortissements) ont été stables en pourcentage des ventes à 19,5%.

La performance de Rexel au T3 et sur les 9 mois place le Groupe en bonne voie pour atteindre son objectif de marge d'EBITA ajusté d'au moins 5,0% des ventes sur l'ensemble de l'année, tel qu'annoncé le 30 juillet dernier.

L'EBITA publié s'est établi à 167,9M€ million sur le 3<sup>ème</sup> trimestre, en recul de 5,7% par rapport à l'année dernière, et à 465,8M€ sur les 9 premiers mois de l'année, en recul de 6,0% par rapport à l'année dernière.

## RESULTAT NET

### Résultat net publié de 157,5M€ sur 9 mois, en hausse de 5,2% par rapport à l'année dernière

Sur 9 mois, le résultat opérationnel s'est élevé à 380,5M€, en baisse de 1,1% par rapport aux 9 mois de 2013.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 11,9M€ (contre 15,8M€ sur les 9 mois de 2013).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 73,4M€ (contre une charge nette de 94,8M€ sur les 9 mois de 2013). Ils comprenaient 36,0M€ d'euros de coûts de restructuration (contre 44,0M€ sur les 9 mois de 2013) et 30,2M€ de dépréciation des écarts d'acquisition (contre 44,0M€ sur les 9 mois de 2013), principalement liés aux activités brésiliennes.

Sur 9 mois, les charges financières nettes se sont établies à 138,5M€ (contre 163,5M€ sur les 9 mois de 2013, qui incluait une charge financière non-récurrente de 23,5M€ liée aux opérations de refinancement). Le taux d'intérêt effectif moyen a été réduit, passant de 5,6% de la dette brute sur les 9 premiers mois de 2013 à 5,0% sur les 9 premiers mois de 2014.

Sur 9 mois, l'impôt sur le revenu a représenté une charge de 84,4M€, le taux d'imposition effectif s'établissant à 34,9% (contre 32,5% sur les 9 mois de 2013), en ligne avec le taux d'imposition effectif du 1<sup>er</sup> semestre.

Du fait de la baisse des coûts de restructuration et des frais financiers et d'une moindre dépréciation des écarts d'acquisition, effets en partie compensés par la hausse du taux d'imposition, le résultat net des 9 mois est en hausse de 5,2% à 157,5M€ (contre 149,7M€ sur les 9 mois de 2013).

## ENDETTEMENT NET

### Dette nette quasiment stable (2 655M€ au 30 septembre 2014 vs. 2 644M€ au 30 septembre 2013)

Sur 9 mois, le flux de trésorerie disponible avant intérêts et impôts est positif de 36,2M€ dont 26,0M€ générés au T3 2014. Ce flux net comprend:

- des dépenses d'investissement brut pour 68,1M€ (contre 67,8M€ sur les 9 mois de 2013),
- une variation négative de 363,9M€ du besoin en fonds de roulement (contre une variation négative de 257,1M€ millions d'euros sur les 9 mois de 2013).

Au 30 septembre, la dette nette s'élevait à 2 654,8M€, quasiment stable (+0,4%) sur un an (contre 2 643,9M€ au 30 septembre 2013). Elle prend en compte:

- 115,5M€ de frais financiers versés,
- 68,4M€ d'impôt sur le revenu versés,
- 31,9M€ d'investissements financiers nets,
- 65,6M€ de dividende payé en juillet (le dividende 2014 a été payé à hauteur de 30% en numéraire et de 70% en actions),
- 117,3M€ d'effet de change défavorable, dont 99,5M€ au cours du seul troisième trimestre.

## ACQUISITION DE « 4 KNIGHTS INTERNATIONAL » EN THAÏLANDE, RENFORCANT LES POSITIONS DE REXEL DANS LE SECTEUR PETROLIER ET GAZIER ET EN ASIE DU SUD-EST

Rexel annonce aujourd'hui l'acquisition de la société thaïlandaise "4 Knights International", lui permettant de renforcer ses positions sur le segment prioritaire du secteur pétrolier et gazier, en ligne avec les initiatives à forte croissance du Groupe, ainsi que sa présence en Asie du Sud-Est.

"4 Knights International" a été créée en 2005, avec son siège social Bangkok, et détient une position de leader dans le segment aval du secteur pétrolier et gazier *onshore*. Avec deux agences à Bangkok et Rayong, régions qui concentrent le principal des activités pétrolières et gazières *onshore* du pays, "4 Knights International" a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 10M€ en 2013 et dégagé une rentabilité supérieure à la moyenne du Groupe. Il s'agit de la deuxième acquisition de Rexel en Thaïlande, après celle du spécialiste de l'éclairage Quality Trading, fin 2013.

## OBJECTIFS 2014 CONFIRMES

---

La performance de Rexel au cours du 3ème trimestre place le Groupe en bonne voie pour atteindre ses objectifs sur l'ensemble de l'année, tels qu'ils avaient été présentés le 30 juillet dernier :

- **Ventes quasiment stables par rapport à 2013, en données comparables et à nombre de jours constant,**
- **Marge d'EBITA ajusté d'au moins 5,0% des ventes,**
- **Cash-flow solide :**
  - D'au moins 75% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,
  - D'environ 40% de l'EBITDA, après intérêts et impôts.

En outre, Rexel confirme sa politique d'allocation de cash visant à payer un dividende d'au moins 40% du résultat net récurrent, tout en continuant d'améliorer sa structure bilancielle et d'investir dans des acquisitions ciblées.

## CALENDRIER

---

12 février 2015

Résultats du 4<sup>ème</sup> trimestre et l'année 2014

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 30 septembre 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 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 premiers mois de 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 2,7M€ au T3 2013 et un gain de 2,9 M€ au T3 2014,

- une perte de 13,3M€ aux 9 mois 2013 et une perte de 3,4 M€ aux 9 mois 2014.

**GROUPE**

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 266,4	<b>3 325,6</b>	<b>+1,8%</b>	9 538,0	<b>9 613,2</b>	<b>+0,8%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>+2,2%</b>			<b>+1,1%</b>
<b>Marge brute</b>	795,1	<b>790,3</b>	<b>-0,6%</b>	2 360,3	<b>2 346,8</b>	<b>-0,6%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,3%	23,8%	-50bps	24,7%	24,4%	-30bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(614,5)	(625,3)	+1,8%	(1 861,5)	(1 877,6)	+0,9%
<b>EBITA</b>	180,5	<b>165,0</b>	<b>-8,6%</b>	498,8	<b>469,2</b>	<b>-5,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,5%	5,0%	-50bps	5,2%	4,9%	-30bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	30 216	<b>29 855</b>	<b>-1,2%</b>			

**EUROPE**

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 750,7	<b>1 764,6</b>	<b>+0,8%</b>	5 230,7	<b>5 272,6</b>	<b>+0,8%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>+1,3%</b>			<b>+1,0%</b>
France	565,3	<b>554,4</b>	-1,9%	1 775,6	<b>1 752,0</b>	-1,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,2%			-1,3%
Royaume-Uni	263,1	<b>267,5</b>	+1,7%	751,0	<b>761,5</b>	+1,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,7%			+1,4%
Allemagne	211,4	<b>210,8</b>	-0,3%	602,1	<b>596,8</b>	-0,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,3%			-0,1%
Scandinavie	208,8	<b>223,0</b>	+6,8%	620,0	<b>659,5</b>	+6,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+6,8%			+6,6%
<b>Marge brute</b>	463,3	<b>465,9</b>	<b>+0,5%</b>	1 420,0	<b>1 426,3</b>	<b>+0,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	26,5%	26,4%	-5bps	27,1%	27,1%	-10bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(349,2)	(356,7)	+2,1%	(1 092,1)	(1 103,0)	+1,0%
<b>EBITA</b>	114,1	<b>109,2</b>	<b>-4,3%</b>	327,9	<b>323,2</b>	<b>-1,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,5%	6,2%	-30bps	6,3%	6,1%	-15bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	16 847	<b>16 682</b>	<b>-1,0%</b>			

**AMERIQUE DU NORD**

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 115,6	<b>1 176,2</b>	<b>+5,4%</b>	3 204,2	<b>3 257,3</b>	<b>+1,7%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>+5,5%</b>			<b>+2,1%</b>
Etats-Unis	814,6	<b>861,1</b>	+5,7%	2 358,0	<b>2 400,8</b>	+1,8%
en données comparables et à nombre de jours constant			+5,7%			+2,4%
Canada	300,9	<b>315,1</b>	+4,7%	846,2	<b>856,5</b>	+1,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			+4,7%			+1,2%
<b>Marge brute</b>	251,0	<b>250,2</b>	<b>-0,3%</b>	711,8	<b>706,3</b>	<b>-0,8%</b>
en % du chiffre d'affaires	22,5%	21,3%	-120bps	22,2%	21,7%	-50bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(188,0)	(192,6)	+2,4%	(541,6)	(557,0)	+2,8%
<b>EBITA</b>	63,0	<b>57,6</b>	<b>-8,6%</b>	170,1	<b>149,3</b>	<b>-12,2%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,6%	4,9%	-70bps	5,3%	4,6%	-70bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	8 644	<b>8 544</b>	<b>-1,2%</b>			

**ASIE-PACIFIQUE**

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	330,0	<b>319,5</b>	<b>-3,2%</b>	903,9	<b>892,0</b>	<b>-1,3%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>-2,6%</b>			<b>-0,9%</b>
Chine	107,9	<b>102,4</b>	-5,1%	272,1	<b>283,0</b>	+4,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,7%			+5,1%
Australie	150,3	<b>142,8</b>	-5,0%	430,3	<b>401,3</b>	-6,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			-5,0%			-6,7%
Nouvelle-Zélande	34,1	<b>32,9</b>	-3,5%	94,7	<b>92,3</b>	-2,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,5%			-2,5%
<b>Marge brute</b>	65,1	<b>60,3</b>	<b>-7,3%</b>	181,8	<b>171,9</b>	<b>-5,4%</b>
en % du chiffre d'affaires	19,7%	18,9%	-85bps	20,1%	19,3%	-85bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(50,5)	(50,9)	+0,9%	(144,7)	(146,3)	+1,1%
<b>EBITA</b>	14,6	<b>9,4</b>	<b>-35,5%</b>	37,1	<b>25,6</b>	<b>-30,9%</b>
en % du chiffre d'affaires	4,4%	2,9%	-150bps	4,1%	2,9%	-125bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	2 914	<b>2 942</b>	<b>1,0%</b>			

**AMERIQUE LATINE**

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	70,1	<b>65,2</b>	<b>-7,0%</b>	199,2	<b>191,1</b>	<b>-4,0%</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>-7,0%</b>			<b>-3,7%</b>
Brésil	42,4	<b>38,6</b>	-8,8%	122,6	<b>110,0</b>	-10,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-7,4%			-9,3%
Chili	21,4	<b>19,7</b>	-7,9%	59,7	<b>62,2</b>	+4,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-10,6%			+3,1%
Pérou	6,4	<b>6,9</b>	+8,4%	16,9	<b>18,9</b>	+11,7%
en données comparables et à nombre de jours constant			+8,4%			+11,7%
<b>Marge brute</b>	15,7	<b>13,8</b>	<b>-11,7%</b>	46,8	<b>42,2</b>	<b>-9,8%</b>
en % du chiffre d'affaires	22,3%	21,2%	-120bps	23,5%	22,1%	-140bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(15,5)	(15,1)	-2,6%	(45,5)	(44,2)	-2,9%
<b>EBITA</b>	0,1	<b>(1,3)</b>	<b>n.a.</b>	1,3	<b>(2,0)</b>	<b>n.a.</b>
en % du chiffre d'affaires	0,2%	-2,0%	-220bps	0,6%	-1,1%	-170bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	1 583	<b>1 430</b>	<b>-9,7%</b>			

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

Données publiées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 255,1</b>	<b>3 325,6</b>	<b>+2,2%</b>	<b>9 723,8</b>	<b>9 613,2</b>	<b>-1,1%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>783,9</b>	<b>793,2</b>	<b>+1,2%</b>	<b>2 376,0</b>	<b>2 343,0</b>	<b>-1,4%</b>
en % du chiffre d'affaires	24,1%	23,9%		24,4%	24,4%	
Frais administratifs et commerciaux	(586,0)	(604,8)	+3,2%	(1 822,1)	(1 816,8)	-0,3%
<b>EBITDA</b>	<b>198,0</b>	<b>188,5</b>	<b>-4,8%</b>	<b>554,0</b>	<b>526,1</b>	<b>-5,0%</b>
en % du chiffre d'affaires	6,1%	5,7%		5,7%	5,5%	
Amortissement des actifs corporels	(20,0)	(20,5)		(58,6)	(60,4)	
<b>EBITA</b>	<b>178,0</b>	<b>167,9</b>	<b>-5,7%</b>	<b>495,4</b>	<b>465,8</b>	<b>-6,0%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,5%	5,0%		5,1%	4,8%	
Amortization of intangibles resulting from purchase price allocation	(3,8)	(4,0)		(15,8)	(11,9)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>174,1</b>	<b>163,9</b>	<b>-5,9%</b>	<b>479,5</b>	<b>453,9</b>	<b>-5,3%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,3%	4,9%		4,9%	4,7%	
Autres produits et charges	(12,2)	(15,8)		(94,8)	(73,4)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>162,0</b>	<b>148,1</b>	<b>-8,6%</b>	<b>384,8</b>	<b>380,5</b>	<b>-1,1%</b>
Charges financières (nettes)	(46,3)	(45,0)		(163,5)	(138,5)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	0,3	0,0		0,4	0,0	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>116,0</b>	<b>103,1</b>	<b>-11,2%</b>	<b>221,6</b>	<b>242,0</b>	<b>+9,2%</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(37,7)	(36,0)		(71,9)	(84,5)	
<b>Résultat net</b>	<b>78,3</b>	<b>67,1</b>	<b>-14,4%</b>	<b>149,7</b>	<b>157,5</b>	<b>+5,2%</b>
Résultat net - Participations ne donnant pas le contrôle	0,3	(0,3)		0,4	(0,3)	
Résultat net - Part du Groupe	<b>78,0</b>	<b>67,3</b>	<b>-13,8%</b>	<b>149,3</b>	<b>157,8</b>	<b>+5,6%</b>

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

en M€	T3 2013	T3 2014	9m 2013	9m 2014
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>172,1</b>	<b>163,9</b>	<b>481,3</b>	<b>453,9</b>
Adoption d'IFRIC 21	2,0		-1,8	
Effet des variations de périmètre	0,5		1,4	
Effet change	-0,6		-11,3	
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,7	-2,9	13,3	3,4
Amortissement des actifs incorporels	3,8	4	15,8	11,9
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>180,5</b>	<b>165,0</b>	<b>498,8</b>	<b>469,2</b>

**RESULTAT NET RECURRENT**

En millions d'euros	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Résultat net publié</b>	78,3	<b>67,1</b>	<b>-14,4%</b>	149,7	<b>157,5</b>	<b>+5,2%</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,7	<b>-2,9</b>		13,4	<b>3,4</b>	
Autres produits & charges	12,2	<b>15,8</b>		94,8	<b>73,4</b>	
Charge financière	0,2	<b>0,0</b>		21,3	<b>0,0</b>	
Charge fiscale	-4,3	<b>-3,0</b>		-24,5	<b>-12,4</b>	
<b>Résultat net récurrent</b>	89,1	<b>77,0</b>	<b>-13,7%</b>	254,9	<b>222,0</b>	<b>-13,0%</b>

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

Données publiées (M€)	T3 2013	T3 2014	Var.	9m 2013	9m 2014	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 255,1</b>	<b>3 325,6</b>	<b>+2,2%</b>	<b>9 723,8</b>	<b>9 613,2</b>	<b>-1,1%</b>
Europe	1 736,6	1 764,6	+1,6%	5 225,6	5 272,6	+0,9%
Amérique du Nord	1 134,2	1 176,2	+3,7%	3 358,4	3 257,3	-3,0%
Asie-Pacifique	312,0	319,5	+2,4%	914,8	892,0	-2,5%
Amérique latine	72,3	65,2	-9,8%	225,0	191,1	-15,0%
<b>Marge brute</b>	<b>783,9</b>	<b>793,2</b>	<b>+1,2%</b>	<b>2 376,0</b>	<b>2 343,0</b>	<b>-1,4%</b>
Europe	454,2	469,2	+3,3%	1 398,4	1 423,9	+1,8%
Amérique du Nord	252,3	249,8	-1,0%	738,2	704,7	-4,5%
Asie-Pacifique	61,7	60,3	-2,2%	187,2	171,9	-8,2%
Amérique latine	15,8	13,8	-12,2%	52,3	42,3	-19,2%
<b>EBITA</b>	<b>178,0</b>	<b>167,9</b>	<b>-5,7%</b>	<b>495,4</b>	<b>465,8</b>	<b>-6,0%</b>
Europe	112,6	112,4	-0,2%	318,2	321,0	+0,9%
Amérique du Nord	63,0	57,3	-9,1%	176,0	148,0	-15,9%
Asie-Pacifique	13,6	9,4	-31,1%	37,7	25,6	-32,1%
Amérique latine	0,0	(1,3)	n.a.	1,1	(1,9)	n.a.

**BILAN CONSOLIDÉ<sup>1</sup>**

<b>Actifs (M€)</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>30 septembre 2014</b>
Goodwill	4 111,2	4 242,3
Immobilisations incorporelles	1 038,3	1 073,2
Immobilisations corporelles	278,1	282,5
Actifs financiers non courants	51,7	48,7
Actifs d'impôts différés	161,6	139,8
<b>Actifs non courants</b>	<b>5 640,9</b>	<b>5 786,5</b>
Stocks	1 389,5	1 489,9
Créances clients	2 062,8	2 431,2
Autres actifs	486,1	514,7
Actifs destinés à être cédés	3,4	3,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	957,8	623,7
<b>Actifs courants</b>	<b>4 899,7</b>	<b>5 063,3</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>10 540,5</b>	<b>10 849,8</b>

<b>Passifs et capitaux propres (M€)</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>30 septembre 2014</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 227,1</b>	<b>4 330,1</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 908,2	3 003,3
Passifs d'impôts différés	172,1	158,0
Autres passifs non-courants	351,4	414,5
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>3 431,7</b>	<b>3 575,8</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	216,8	296,7
Dettes fournisseurs	2 009,9	2 009,4
Autres dettes	655,1	637,8
<b>Total des passifs courants</b>	<b>2 881,7</b>	<b>2 943,9</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 313,4</b>	<b>6 519,7</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>10 540,5</b>	<b>10 849,8</b>

**1 Incluant :**

- des dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2013 de 25,1M€ et de (16,0)M€ au 30 septembre 2014,
- des intérêts courus à recevoir pour (5,4)M€ au 30 septembre 2014.

**EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET**

En millions d'euros	T3 2013	T3 2014	9m 2013	9m 2014
<b>EBITDA</b>	<b>198,0</b>	<b>188,5</b>	<b>554,0</b>	<b>526,1</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(18,0)	(18,2)	(60,5)	(54,2)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>180,0</b>	<b>170,3</b>	<b>493,5</b>	<b>471,9</b>
Variation du besoin en fonds de roulement (2)	(83,1)	(119,8)	(257,1)	(363,9)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(23,4)	(24,5)	(48,3)	(71,9)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	<i>(23,9)</i>	<i>(25,5)</i>	<i>(67,8)</i>	<i>(68,1)</i>
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	<i>0,5</i>	<i>1,0</i>	<i>19,5</i>	<i>(3,8)</i>
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>73,6</b>	<b>26,0</b>	<b>188,1</b>	<b>36,2</b>
Intérêts payés (nets) (3)	(40,4)	(39,3)	(128,9)	(115,5)
Impôts payés	(22,9)	(17,2)	(80,7)	(68,4)
<b>Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts</b>	<b>10,3</b>	<b>(30,5)</b>	<b>(21,5)</b>	<b>(147,7)</b>
Investissements financiers (nets)	(2,3)	(22,7)	(4,4)	(31,9)
Dividendes payés	(53,0)	(65,5)	(53,1)	(65,6)
Autres	(0,6)	(30,2)	(28,9)	(100,3)
Effet de la variation des taux de change	30,6	(99,5)	63,2	(117,3)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(15,1)</b>	<b>(248,4)</b>	<b>(44,8)</b>	<b>(462,8)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>2 628,9</b>	<b>2 406,4</b>	<b>2 599,2</b>	<b>2 192,0</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 643,9</b>	<b>2 654,8</b>	<b>2 643,9</b>	<b>2 654,8</b>

1 Incluant des dépenses de restructuration de 45,84M€ aux 9m 2013 et 37,7M€ aux 9m 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 septembre 2013	30 septembre 2014
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>11,0%</b>	<b>11,1%</b>
<i>en nombre de jours</i>	50,7	50,2
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>17,9%</b>	<b>18,8%</b>
<i>en nombre de jours</i>	58,1	59,6
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,6%</b>	<b>15,0%</b>
<i>en nombre de jours</i>	58,5	58,9
<b>BRF opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,4%</b>	<b>14,9%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,4%</b>	<b>14,2%</b>

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

ETP (fin de période) comparable	30/09/2013	31/12/2013	30/09/2014	Variation sur 12 mois
<b>Europe</b>	<b>16 847</b>	<b>16 804</b>	<b>16 682</b>	<b>-1,0%</b>
USA	6 277	6 234	6 180	-1,5%
Canada	2 367	2 379	2 364	-0,1%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 644</b>	<b>8 613</b>	<b>8 544</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 914</b>	<b>2 883</b>	<b>2 942</b>	<b>1,0%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>1 583</b>	<b>1 552</b>	<b>1 430</b>	<b>-9,7%</b>
<b>Autre</b>	<b>227</b>	<b>232</b>	<b>258</b>	<b>13,7%</b>
<b>Groupe</b>	<b>30 216</b>	<b>30 083</b>	<b>29 855</b>	<b>-1,2%</b>

Agences comparable	30/09/2013	31/12/2013	30/09/2014	Variation sur 12 mois
<b>Europe</b>	<b>1 318</b>	<b>1 307</b>	<b>1 301</b>	<b>-1,3%</b>
USA	398	401	393	-1,3%
Canada	217	216	210	-3,2%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>615</b>	<b>617</b>	<b>603</b>	<b>-2,0%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>270</b>	<b>265</b>	<b>260</b>	<b>-3,7%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>95</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>-5,3%</b>
<b>Groupe</b>	<b>2 298</b>	<b>2 279</b>	<b>2 254</b>	<b>-1,9%</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 réel	T4 est	Année est.
<b>Effet calendaire</b>	<b>0,0%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-0,4%</b>	<b>c.+1,0%</b>	<b>c.+0,1%</b>
<b>Effet périmètre (1)</b>	<b>12,6M€</b>	<b>12,7M€</b>	<b>14,6M€</b>	<b>c. 23M€</b>	<b>c. 63M€</b>
<b>Effet change (2)</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>+2,9%</b>	<b>-1,0%</b>

1 Sur la base des acquisitions réalisées en 2013 et 2014 (principalement Lenn à Singapour, Quality Trading en Thaïlande, Elevite en Suisse, Beijing Ouneng en Chine et 4 Knights Int. en Thaïlande)

2 Sur la base des principales hypothèses suivantes pour Q4 :

- ▶ 1 USD = 1,26€
- ▶ 1 CAD = 1,41€
- ▶ 1 AUD = 1,44€
- ▶ 1 GBP = 0,78€

**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>2.0</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>178.0</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)).*