

14 février 2007

**TRES BONS RESULTATS 2006  
RENFORCEMENT DU LEADERSHIP MONDIAL**

Rexel, le leader mondial de la distribution de matériel électrique, a enregistré une excellente performance en 2006, dont les principales composantes sont les suivantes :

- **Forte croissance organique du chiffre d'affaires, avec des gains de parts de marché sur tous les continents :**  
9,3 milliards d'euros, +26,0% en base publiée, +11,1% en base comparable <sup>(1)</sup>
- **Augmentation significative de l'EBITA <sup>(2)</sup>: 581 millions d'euros, + 56,4% en base publiée**  
reflétant l'amélioration continue de la performance opérationnelle
- **Doublement du résultat net : 267 millions d'euros, +96,1% en base publiée**
- **Amélioration significative du Cash Flow Libre avant intérêt et impôt :**  
493 millions d'euros, +26,9%
- **Fondamentaux opérationnels solides et environnement de marché favorable**
- **Renforcement du leadership local et global grâce aux acquisitions :**  
Sur base pro forma 2006, chiffre d'affaires additionnel de 2,4 milliards d'euros, portant le chiffre d'affaires Groupe à 10,7 milliards d'euros

**Jean-Charles Pauze, Président Directeur Général de Rexel, a déclaré :**

*« 2006 a été une excellente année pour Rexel. Alors que nous avons bénéficié d'un environnement économique favorable dont l'évolution du prix du cuivre, la forte augmentation de nos résultats reflète les fondamentaux solides de notre Groupe, notre focalisation sur la discipline opérationnelle et notre dynamisme commercial sur tous nos marchés.*

*Nous avons également accéléré notre croissance grâce à plusieurs acquisitions ciblées de tailles petite et moyenne et à l'acquisition de plus grande taille de GE Supply, qui permet au Groupe de devenir le numéro un aux Etats-Unis. Ces acquisitions renforcent notre leadership mondial et réaffirment notre prééminence dans la consolidation de notre marché.*

*Avec de tels fondamentaux Rexel bénéficie d'un positionnement unique pour continuer à développer ses activités sur ses différents marchés finaux et géographiques, dans un marché de la distribution de matériel électrique particulièrement dynamique et à fort potentiel. »*

<sup>(1)</sup> à structure, taux de change et nombre de jours comparables

<sup>(2)</sup> Résultat opérationnel courant avant autres produits et charges opérationnels

Le Conseil d'administration de Rexel réuni le 13 février 2006, sous la présidence de Jean-Charles Pauze, a arrêté les comptes consolidés audités du Groupe Rexel pour la période clôturée au 31 décembre 2006.

Rexel IFRS, en millions d'euros	T4 2006 publié non audité	T4 2005 publié non audité	Variation en %	2006 publié	2005 publié	Variation en %
Chiffre d'affaires <i>Base comparable</i> <sup>(2)</sup>	2 722,9	1 991,2	+36,7% <sup>(1)</sup> +7,9%	9 298,9	7 377,3	+26,0% <sup>(1)</sup> +11,1%
Marge brute	664,0	508,8	+30,5%	2 345,6	1 862,7	+25,9%
en % des ventes	24,4%	25,6%		25,2%	25,2%	
EBITDA <sup>(3)</sup>	189,8	126,9	+49,6% <sup>(4)</sup>	646,8	427,3	+51,4% <sup>(5)</sup>
en % des ventes	7,0%	6,4%		7,0%	5,8%	
EBITA <sup>(6)</sup>	172,7	112,6	+53,4% <sup>(4)</sup>	581,4	371,7	+56,4% <sup>(5)</sup>
en % des ventes	6,3%	5,7%		6,3%	5,0%	
Cash Flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés <sup>(7)</sup>	227,4	155,2	+46,5%	493,1	388,6	+26,9%
Résultat Net	72,5	46,9	+54,6%	267,1	136,2	+96,1%

(1) T4 2006 +7,5%, année 2006 +10,7% en base comparable mais nombre de jours non constants

(2) Base comparable: à structure, taux de change et nombre de jours comparables

(3) Résultat opérationnel avant amortissement et autres produits et charges, incluant un produit net non récurrent lié à l'inflation du prix du cuivre de 57 millions d'euros pour l'année 2006

(4) Base comparable: à structure et taux de change comparables: EBITDA +23,7%, EBITA +27,4%

(5) Base comparable: à structure et taux de change comparables: EBITDA +34,6%, EBITA +39,1%

(6) Résultat opérationnel courant avant autres produits et charges opérationnels

(7) Variation de trésorerie nette provenant des opérations d'exploitation - intérêts financiers nets versés - impôts sur les bénéfices versés - investissements opérationnels nets

## Forte croissance du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires s'est élevé à 9 298,9 millions d'euros en 2006, en croissance de 11,1% à structure, taux de change et nombre de jours comparables par rapport à 2005. La croissance du chiffre d'affaires s'est établie à 12,2% en Amérique du Nord, 10,4% en Europe et 9,1% en Asie-Pacifique sur base comparable. Rexel estime que l'augmentation du cours du cuivre a contribué pour moitié environ à la croissance du chiffre d'affaires de l'année 2006 comparée à la même période de l'année précédente.

En Europe, l'augmentation des ventes s'est établie à un niveau élevé durant toute l'année grâce à de nombreux développements marketing et commerciaux au niveau des pays. En Amérique du Nord, la croissance des ventes a été forte dans un contexte d'expansion continue de la demande industrielle et d'amélioration régulière dans la construction commerciale. La zone Asie-Pacifique a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires, principalement liée à des projets industriels.

En données publiées, le chiffre d'affaires de 2006 s'est inscrit en progression de +26,0% par rapport à 2005. En sus de la croissance organique, cette performance reflète une augmentation des ventes de 1 002,0 millions d'euros liée aux changements de périmètre favorables et aux variations positives de change pour 20,1 millions d'euros, principalement en raison de l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro.

## Augmentation du taux de marge brute

La marge brute s'est établie à 2 345,6 millions d'euros en 2006, en hausse de 25,9% en données publiées et de 13,6% en données comparables par rapport à la même période de l'année 2005. Le taux de marge brute est resté stable à 25,2% en 2006 par rapport à 2005 en données publiées et a progressé par rapport à 24,6% en 2005 à données comparables, reflétant une amélioration dans nos trois zones d'activité.

L'augmentation du prix du cuivre a eu un effet positif sur le taux de marge brute, en particulier aux deuxième et troisième trimestres de 2006. Cet effet combine un impact positif non récurrent lié à la réévaluation des stocks de câbles (la marge brute étant temporairement augmentée en raison de prix de vente plus élevés que ceux qui prévalaient lorsque le stock a été acheté) et un impact négatif sur le taux de marge brute reflétant une augmentation de la proportion des câbles dans le mix produits du Groupe, les câbles étant généralement

vendus avec un taux de marge brute plus faible que la moyenne des produits du Groupe. En base comparable par rapport à 2005, l'effet net décrit ci-dessus a contribué à hauteur de deux tiers environ à l'amélioration de 60 points de base du taux de marge brute sur l'année 2006.

Par zone géographique et en base comparable, le taux de marge brute a enregistré les évolutions suivantes: le taux de marge brute s'est amélioré en Amérique du Nord, passant de 21,5% en 2005 à 22,3% en 2006, en raison de développements commerciaux entrepris avec succès, en particulier dans les divisions Services et Logistique de GE Supply, ainsi qu'à une augmentation des ventes de produits à plus forte marge au Canada. Il s'est inscrit en hausse de 26,6% en 2005 à 27,2% en 2006 en Europe, notamment grâce à de meilleures conditions d'achat. En Asie-Pacifique, le taux de marge brute a augmenté à 26,6% en 2006 par rapport à 26,0% en 2005, en raison d'une augmentation des ventes de l'activité éclairage dont la marge est plus élevée.

## Augmentation significative de l'EBITA<sup>(1)</sup>

En données publiées, les charges d'exploitation après amortissements ont diminué à 19,0% du chiffre d'affaires en 2006 par rapport à 20,2% en 2005 en données publiées, grâce à des gains de productivité enregistrés dans chaque catégorie des charges d'exploitation et en particulier à la réduction des charges de personnel à 11,4% du chiffre d'affaires en 2006 par rapport à 12,0% en 2005. Le nombre moyen d'employés s'est établi à 23 107 en 2006 par rapport à 22 747 en 2005 sur base comparable, reflétant une évolution contrôlée dans un contexte de croissance organique.

L'EBITA a atteint 581,4 millions d'euros en 2006, en croissance de 56,4% en données publiées et de 39,1 % en données comparables par rapport à 2005. La marge d'EBITA s'est inscrite en progression, à 6,3% en 2006 contre 5,0% en données publiées et en données comparables en 2005. Cette augmentation est principalement la conséquence de l'augmentation du taux de marge brute, de la maîtrise des charges d'exploitation, et de l'impact favorable non récurrent lié à l'augmentation du prix du cuivre. L'impact non récurrent de l'augmentation du prix du cuivre sur l'EBITA 2006 est estimé à environ 57 millions d'euros, principalement enregistrés durant les neuf premiers mois de l'année.

Par zone géographique et en données comparables, la marge d'EBITA s'est améliorée: en Amérique du Nord, elle a augmenté, passant de 4,2% en 2005 à 5,6% en 2006. En Europe, la marge d'EBITA est en croissance, s'établissant à 7,1% en 2006 contre 5,7% en 2005. En Asie-Pacifique, la marge d'EBITA a progressé, passant de 5,0% en 2005 à 5,8% en 2006.

Rexel a tiré avantage de cette forte performance pour investir de manière sélective dans des initiatives opérationnelles destinées à favoriser les développements futurs du Groupe, à savoir l'accélération des ouvertures d'agences en Amérique du Nord et des showrooms éclairage en Asie-Pacifique, la mise en place de nouvelles formules d'intéressement du personnel en France et en Australie, le développement d'outils de gestion des bases de données clients au Royaume-Uni et en Europe Centrale et le déploiement d'un outil de gestion commerciale en France.

## Doublement du résultat net

En données publiées, les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 50,9 millions d'euros en 2006 par rapport à une charge nette de 34,7 millions d'euros en 2005, consistant principalement en des dépréciations d'actifs sans impact en trésorerie relatives à des développements informatiques passés et à des filiales en Europe Centrale.

Les charges financières nettes se sont établies à 147,2 millions d'euros en 2006 en données publiées par rapport à 118,8 millions d'euros en 2005, en raison de la dette additionnelle liée aux acquisitions.

Après impôts sur les bénéfices à hauteur de 116,2 millions d'euros en 2006 par rapport à 82,0 millions d'euros en 2005, le résultat net s'est établi à 267,1 millions d'euros en 2006 en données publiées par rapport à 136,2 millions d'euros en 2005, en augmentation de 96,1%.

<sup>(1)</sup> Résultat opérationnel courant avant autres produits et charges opérationnels

## Amélioration significative du cash flow libre

Le cash flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés s'est établi à 493,1 millions d'euros en 2006 par rapport à 388,6 millions d'euros en 2005. La forte croissance de l'EBITDA a été partiellement compensée par l'augmentation du besoin en fonds de roulement liée à la forte croissance des ventes. En données publiées, le besoin en fonds de roulement a augmenté en pourcentage du chiffre d'affaires de 13,8% au 31 décembre 2005 à 14,0% au 31 décembre 2006, mais a baissé de 14,0% au 31 décembre 2005 à 13,7% au 31 décembre 2006 en données comparables et hors acquisitions 2006.

Les investissements opérationnels nets ont été étroitement contrôlés et s'élevaient à 45,6 millions d'euros en 2006 contre 49,2 millions d'euros en 2005.

Après intérêts financiers nets versés à hauteur de 138,5 millions d'euros en 2006 par rapport à 101,4 millions d'euros en 2005, et après impôts sur les bénéfices versés à hauteur de 124,1 millions d'euros en 2006 contre 69,5 millions d'euros en 2005 (en 2006, Rexel n'est plus tête de son propre groupe fiscal et a rejoint le nouveau groupe d'intégration fiscale dont la tête est sa maison-mère Ray Holding), le cash flow libre s'est amélioré entre 2005 et 2006. Il s'est élevé à 230,5 millions d'euros en 2006 contre 217,7 millions d'euros en 2005.

Dans ce contexte de forte croissance du cash flow libre, l'augmentation de l'endettement financier net de 749 millions d'euros en 2006 était moins élevée que les investissements financiers nets, incluant l'acquisition de GE Supply.

L'endettement financier net s'élevait à 2 263 millions d'euros au 31 décembre 2006 par rapport à 1 514 millions d'euros au 31 décembre 2005. L'endettement au 31 décembre 2006 comprenait principalement des tirages nets de frais d'émission à hauteur de 1 528 millions d'euros au titre du Senior Credit Agreement, 1 008 millions d'euros au titre des programmes de titrisation mis en place en Australie, au Canada, en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, et d'autres dettes financières à hauteur de 195 millions d'euros, minorés de 468 millions d'euros de disponibilités.

Les capitaux propres s'élevaient à 1 053 millions d'euros au 31 décembre 2006 par rapport à 965 millions d'euros au 31 décembre 2005.

## Principales différences entre les comptes consolidés de Ray Acquisition et de Rexel en 2006

Les charges financières nettes de Ray Acquisition en 2006 s'élevaient à 289,6 millions d'euros par rapport à 147,2 millions d'euros pour Rexel. L'écart de 142,4 millions d'euros inclut principalement (a) 82,1 millions d'euros de charges d'intérêts relatives au prêt d'actionnaires de 1 109 millions d'euros à un taux d'intérêt annuel capitalisé de 8,0% (b) 57,4 millions d'euros de charges d'intérêts au titre de l'obligation à haut rendement émise par Ray Acquisition SCA pour un montant de 600 millions d'euros à un taux d'intérêt de 9,375% par an.

Les capitaux propres de Ray Acquisition SCA, incluant le prêt actionnaire de 1 109 millions d'euros mentionné ci-dessus, s'élevaient à 1 896 millions d'euros au 31 décembre 2006. L'endettement net de Ray Acquisition SCA au 31 décembre 2006 s'élevait à 2 866 millions d'euros. Ce montant représente l'endettement net de Rexel à hauteur de 2 263 millions d'euros, l'obligation à haut rendement de 600 millions d'euros, 76 millions d'euros tirés sur le crédit senior ainsi que des intérêts courus pour un montant de 16 millions d'euros, minorés de 60 millions d'euros au titre d'un prêt intragroupe à Rexel et de 29 millions d'euros de frais d'émission.

## Évènements postérieurs au 31 décembre

En janvier 2007 sur base comparable, Rexel a enregistré une croissance organique soutenue, à un niveau toutefois inférieur à celui de l'an passé, en ligne avec la tendance observée au 4ème trimestre 2006, tenant compte de la baisse récente des prix du cuivre et d'une forte base de comparaison 2006.

Les anticipations sur le marché résidentiel diffèrent entre une croissance modérée en Europe et en Asie-Pacifique et une baisse en Amérique du Nord où l'exposition de Rexel sur ce segment est plus limitée. Les marchés d'investissement industriels et de la construction commerciale, qui ont représenté environ les trois quarts du chiffre d'affaires pro forma 2006 de Rexel, devraient globalement continuer à être des leviers favorables de croissance en 2007.

Rexel continue à mettre en oeuvre sa stratégie d'acquisition de sociétés de petite et moyenne taille et a signé le 9 février 2007 un contrat d'acquisition (soumis à des conditions usuelles de mise en oeuvre) de la société NCA en Australie, spécialisée dans la distribution de solutions de communication, avec 4 agences et 5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

### À propos de Rexel

*Rexel est le leader mondial de la distribution de matériel électrique, servant trois marchés finaux : l'industrie, le bâtiment résidentiel et le bâtiment tertiaire. Le Groupe est présent dans 28 pays, à travers un réseau de plus de 1900 agences et emploie 25 300 collaborateurs. Rexel a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 9,3 milliards d'euros. Rexel est détenu depuis mars 2005 par un consortium d'investisseurs principalement constitué de Clayton, Dubilier & Rice, Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity.*

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site [www.rexel.com](http://www.rexel.com).

### §

Ce communiqué peut contenir des déclarations portant sur des projections futures ou d'autres données prévisionnelles basées sur des estimations, des attentes et des hypothèses de la direction de la société. L'usage de termes tels que « estime », « prévoit », « anticipe », « s'attend à », « projette », « vise », « objectif », « pourra », « pourrait », « devrait » ou des mots ou expressions similaires sont destinés à identifier des données prévisionnelles qui incluent de manière non limitative des prévisions de chiffre d'affaires, de résultats, de performance sectorielle, de flux de trésorerie et d'attributions de contrats. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes, dont la plupart sont difficiles à prévoir et le plus souvent en dehors du contrôle de Rexel, car liés à des événements et dépendants de circonstances qui peuvent survenir ou non dans le futur. Ces données prévisionnelles ne constituent pas des garanties de leur réalisation future. Les résultats opérationnels réels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel ainsi que l'évolution du secteur dans lequel Rexel est présent pourraient différer matériellement des données prévisionnelles telles que contenues dans ce communiqué. Toutes les données prévisionnelles sont basées sur les informations dont Rexel dispose à la date de ce communiqué. Rexel n'a aucune obligation ou ne prend aucun engagement de réviser ou de confirmer des prévisions ou estimations d'analystes, de mettre à jour publiquement ses déclarations prévisionnelles dans le cas où de nouvelles circonstances ou de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué.

#### **Presse:**

Laetitia OLIVIER, Rexel

Tel: +33 1 4285 59 89

Email: [lolivier@rexel.com](mailto:lolivier@rexel.com)

Thomas KAMM, Brunswick Group

Tel: +33 1 5396 83 92

Email: [Tkamm@brunswickgroup.com](mailto:Tkamm@brunswickgroup.com)

#### **Analystes financiers / investisseurs:**

Frédéric de CASTRO

Tel: +33 1 4285 7612

Email : [fdecastro@rexel.com](mailto:fdecastro@rexel.com)

Site internet: <http://www.rexel.com>

# RAY ACQUISITION SCA

14 février 2007

## RESULTATS CONSOLIDES 2006: EBITA +54.6% vs. 2005 PRO FORMA

Reflétant l'excellente performance du Groupe Rexel

Réuni le 13 février 2007, Ray Acquisition SAS, agissant en sa qualité de *Gérant* de Ray Acquisition SCA, a arrêté les comptes consolidés audités de Ray Acquisition SCA au 31 décembre 2006.

Ray Acquisition IFRS, en millions d'euros	T4 2006 Publié non audité	T4 2005 <sup>(8)</sup> pro forma non audité	Variation en %	2006 publié	2005 <sup>(8)</sup> pro forma non audité	Variation en %
Chiffre d'affaires <i>Base Comparable</i> <sup>(1)</sup>	2 722,9	1 991,2	+36,7% <sup>(4)</sup> +7,9%	9 298,9	7 377,3	+26,0% <sup>(4)</sup> +11,1%
Marge brute	664,0	510,2	+30,1%	2 345,6	1 864,0	+25,8%
en % des ventes	24,4%	25,6%		25,2%	25,3%	
EBITDA <sup>(2)</sup>	186,4	129,1	+44,4% <sup>(5)</sup>	638,4	427,5	+49,3% <sup>(6)</sup>
en % des ventes	6,8%	6,5%		6,9%	5,8%	
EBITA <sup>(7)</sup>	169,0	114,7	+47,3% <sup>(5)</sup>	574,9	371,9	+54,6% <sup>(6)</sup>
en % des ventes	6,2%	5,8%		6,2%	5,0%	
Cash Flow libre avant intérêts financiers nets et impôts sur les bénéfices versés <sup>(3)</sup>	221,0	149,4	+47,9%	488,3	378,3	+29,1%

(1) Base comparable: à structure, taux de change et nombre de jours comparables

(2) Résultat opérationnel avant amortissement et autres produits et charges, incluant un produit net non récurrent lié à l'inflation du prix du cuivre de 57 millions d'euros pour l'année 2006

(3) Variation de trésorerie nette provenant des opérations d'exploitation - intérêts financiers nets versés - impôts sur les bénéfices versés - investissements opérationnels nets

(4) T4 2006 +7,5% et Année 2006 +10,7% en base comparable mais nombre de jours non constants

(5) Base comparable: à structure et taux de change comparables, EBITDA +19.8% et EBITA +22.8%

(6) Base comparable: à structure et taux de change comparables, EBITDA +32.8%, EBITA +37.5%

(7) Résultat opérationnel courant avant autres produits et charges opérationnels

(8) Prend en compte l'acquisition de Rexel au 1er janvier 2005, à l'exception des charges financières, lesquelles reflètent la charge réelle supportée par Ray et Rexel.

Ray Acquisition SCA détient 99,99% du capital de Rexel SA suite à l'acquisition le 16 mars 2005 de 73,4% de cette dernière par un consortium constitué par Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), Eurazeo et Merrill Lynch Global Private Equity et suite à la réalisation d'une offre publique suivie d'un retrait obligatoire de la Bourse de Paris.

Les états financiers consolidés audités de l'année 2006 et non audités du quatrième trimestre de 2006 de Ray Acquisition SCA, ainsi que les notes d'explication et le rapport d'activité (MD&A) de 2006 et du quatrième trimestre de l'année 2006 comparés aux mêmes périodes de l'exercice 2005, sont disponibles sur le site web de Rexel (<http://www.rexel.com>) et auprès de Bloomberg.

### **Roberto Quarta, président de Ray Acquisition SAS, a déclaré :**

« *Rexel a réalisé une performance remarquable en 2006, de la croissance du chiffre d'affaires à la génération de cash flow. Numéro 1 dans des pays représentant plus de 85% de ses ventes pro forma 2006, Rexel est devenu le véritable leader mondial sur son marché avec une stratégie de forte présence locale, fondée sur des acquisitions de tailles petite et moyenne et des gains de parts de marché.* »



# RAY ACQUISITION SCA

## Compte de résultat

Millions d'euros	T4 2006 IFRS Publié non audité	T4 2005 IFRS <sup>(1)</sup> pro forma non audité	2006 IFRS Publié	2005 IFRS <sup>(1)</sup> pro forma non audité
Chiffre d'affaires	2 722,9	1 991,2	9 298,9	7 377,3
Achats consommés	(2 058,9)	(1 481,0)	(6 953,3)	(5 513,3)
Marge brute en % des ventes	664,0 24,4%	510,2 25,6%	2 345,6 25,2%	1 864,0 25,3%
Charges d'exploitation	(477,6)	(381,1)	(1 707,2)	(1 436,5)
EBITDA en % des ventes	186,4 6,8%	129,1 6,5%	638,4 6,9%	427,5 5,8%
Dotation aux amortissements	(17,4)	(14,4)	(63,5)	(55,6)
<b>EBITA en % des ventes</b>	<b>169,0 6,2%</b>	<b>114,7 5,8%</b>	<b>574,9 6,2%</b>	<b>371,9 5,0%</b>
Autres produits	4,4	3,3	9,0	5,7
Autres charges	(47,4)	(5,3)	(58,9)	(14,2)
Résultat opérationnel	126,0	112,7	525,0	363,4
Charges financières nettes	(77,8)	(67,2)	(289,6)	(218,4)
Impôt sur le résultat	(33,8)	(9,0)	(144,0)	(75,9)
Résultat net	14,4	36,5	91,4	69,1

## Evolution de l'endettement net

Millions d'euros	T4 2006 IFRS Publié non audité	T4 2005 IFRS <sup>(1)</sup> pro forma non audité	2006 IFRS Publié	2005 IFRS <sup>(1)</sup> pro forma non audité
EBITDA	186,4	129,1	638,4	427,5
Autres produits et charges opérationnels	1,2	(7,6)	(5,9)	(19,4)
Variation du BFR	47,4	53,2	(98,8)	19,4
Investissements opérationnels nets	(14,0)	(25,3)	(45,4)	(49,2)
Cash Flow libre avant flux financiers et impôts payés	221,0	149,4	488,3	378,3
Intérêts payés nets	(52,7)	(40,3)	(196,9)	(148,4)
Impôts payés	(36,6)	(16,1)	(127,8)	(67,9)
Cash Flow libre après flux financiers et impôts payés	131,7	93,0	163,6	162,0
Investissements financiers nets	(7,5)	(6,8)	(820,7)	7,2
Dividendes versés nets et autres	40,6	(8,6)	(12,1)	(59,2)
<b>Variation de l'endettement net</b>	<b>164,8</b>	<b>77,6</b>	<b>(669,2)</b>	<b>110,0</b>

(1) Prend en compte l'acquisition de Rexel au 1er janvier 2005, à l'exception des charges financières, lesquelles reflètent la charge réelle supportée par Ray et Rexel.

# RAY ACQUISITION SCA

## Bilan consolidé

Millions d'euros	31 décembre 2006 IFRS audité	31 décembre 2005 IFRS audité
<b>ACTIF</b>		
Immobilisations incorporelles & Goodwill	3 250,5	2 948,0
Immobilisations corporelles	268,5	237,6
Investissements financiers	39,3	45,9
Impôts différés actifs	63,2	13,7
<b>Actif non courant</b>	<b>3 621,5</b>	<b>3 245,2</b>
Stocks	1 117,0	849,8
Clients	2 026,9	1 507,2
Autres actifs courants	438,3	333,2
Trésorerie	468,0	427,5
<b>Actif courant</b>	<b>4 050,2</b>	<b>3 117,7</b>
<i>Actifs destinés à être cédés</i>	<i>50,7</i>	<i>0,0</i>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>7 722,4</b>	<b>6 362,9</b>
<b>PASSIF</b>		
<b>Capitaux propres</b>	<b>787,0</b>	<b>738,1</b>
Emprunt auprès des actionnaires	1 108,7	1 026,5
Dettes financières long terme	3 204,4	2 471,6
Autres passifs non courants	365,5	322,6
<b>Passif non courant</b>	<b>4 678,6</b>	<b>3 820,7</b>
Dettes financières court terme	129,8	152,9
Fournisseurs	1 616,1	1 283,6
Autres passifs courants	508,5	367,6
<b>Passif courant</b>	<b>2 254,4</b>	<b>1 804,1</b>
<i>Passifs destinés à être cédés</i>	<i>2,4</i>	<i>0,0</i>
<b>Total passifs courant et non courant</b>	<b>6 935,4</b>	<b>5 624,8</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>7 722,4</b>	<b>6 362,9</b>



## Compte de résultat

Millions d'euros	T4 2006 IFRS non audité	T4 2005 IFRS non audité	2006 IFRS	2005 IFRS
Chiffre d'affaires	2 722,9	1 991,2	9 298,9	7 377,3
Achats consommés	(2 058,9)	(1 482,4)	(6 953,3)	(5 514,6)
Marge brute en % des ventes	664,0 24,4%	508,8 25,6%	2 345,6 25,2%	1 862,7 25,2%
Charges d'exploitation	(474,2)	(381,9)	(1 698,8)	(1 435,4)
EBITDA en % des ventes	189,8 7,0%	126,9 6,4%	646,8 7,0%	427,3 5,8%
Dotations aux amortissements	(17,1)	(14,3)	(65,4)	(55,6)
EBITA en % des ventes	<b>172,7</b> <b>6,3%</b>	<b>112,6</b> <b>5,7%</b>	<b>581,4</b> <b>6,3%</b>	<b>371,7</b> <b>5,0%</b>
Autres produits	3,8	3,9	10,2	6,3
Autres charges	(47,8)	(7,7)	(61,1)	(41,0)
Résultat opérationnel	128,7	108,8	530,5	337,0
Charges financières nettes	(41,9)	(31,4)	(147,2)	(118,8)
Impôt sur le résultat	(14,3)	(30,5)	(116,2)	(82,0)
Résultat net	72,5	46,9	267,1	136,2

## Evolution de l'endettement net

Millions d'euros	T4 2006 IFRS non audité	T4 2005 IFRS non audités	2006 IFRS	2005 IFRS
EBITDA	189,8	126,9	646,8	427,3
Autres produits et charges opérationnels	2,5	(5,0)	(10,4)	(28,2)
Variation du BFR	49,3	58,6	(97,7)	38,7
Investissements opérationnels nets	(14,2)	(25,3)	(45,6)	(49,2)
Cash Flow libre avant flux financiers et impôts payés	227,4	155,2	493,1	388,6
Intérêts payés nets	(38,5)	(16,0)	(138,5)	(101,4)
Impôts payés	(37,7)	(18,2)	(124,1)	(69,5)
Cash Flow libre après flux financiers et impôts payés	151,2	121,0	230,5	217,7
Investissements financiers nets	(7,6)	(5,8)	(820,7)	8,2
Dividendes versés nets	41,3	(30,3)	(158,9)	(594,0)
Variation de l'endettement net	<b>184,9</b>	<b>84,9</b>	<b>(749,1)</b>	<b>(368,1)</b>

## Bilan consolidé

Millions d'euros	31 décembre 2006 IFRS audité	31 décembre 2005 IFRS audité
<b>ACTIF</b>		
Immobilisations incorporelles & Goodwill	1 661,9	1 313,1
Immobilisations corporelles	242,9	211,0
Investissements financiers	33,1	45,9
Impôts différés actifs	68,8	45,6
<b>Actif non courant</b>	<b>2 006,7</b>	<b>1 615,6</b>
Stocks	1 117,0	849,8
Clients	2 026,9	1 507,1
Autres actifs courants	443,1	325,3
Trésorerie	468,0	416,9
<b>Actif courant</b>	<b>4 055,0</b>	<b>3 099,1</b>
<i>Actifs destinés à être cédés</i>	<i>50,7</i>	<i>0,0</i>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>6 112,4</b>	<b>4 714,7</b>
<b>PASSIF</b>		
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 053,4</b>	<b>964,7</b>
Emprunt auprès des actionnaires		
Dettes financières long terme	2 557,6	1 827,4
Autres passifs non courants	197,3	174,0
<b>Passif non courant</b>	<b>2 754,9</b>	<b>2 001,4</b>
Dettes financières court terme	173,3	103,3
Fournisseurs	1 616,1	1 283,7
Autres passifs courants	512,3	361,6
<b>Passif courant</b>	<b>2 301,7</b>	<b>1 748,6</b>
<i>Passifs destinés à être cédés</i>	<i>2,4</i>	<i>0,0</i>
<b>Total passifs courant et non courant</b>	<b>5 059,0</b>	<b>3 750,0</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>6 112,4</b>	<b>4 714,7</b>