

**VENTES DU 3<sup>ème</sup> TRIMESTRE 2019**  
**PROGRESSION DES VENTES POUR LE 12<sup>ème</sup> TRIMESTRE CONSÉCUTIF**  
**HAUSSE DES VENTES DE 0,9% A NOMBRE DE JOURS CONSTANT**  
**PERSPECTIVES DE L'ANNÉE CONFIRMÉES**

→ **VENTES DE 3 422,2 Mds€ AU T3**

- En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de 0,9%, et de 1,9% hors cession d'actifs et mesures de restructurations dont :
  - Europe : en baisse de 0,7% ou en hausse de +1,0% ajustées des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne
  - Amérique du Nord : +2,8%, soutenue par le Canada
  - Asie-Pacifique : en progression de 2,7%
- En données comparables et à nombre de jours courant, les ventes sont en hausse de 1,9%, incluant un effet calendaire de +1,0% et un effet cuivre de -0,3%
- En données publiées, les ventes progressent de 3,3%, incluant les effets de change (+1,7%) et de périmètre (-0,3%)

→ **RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE PAR RAPPORT AU T2 19 DÙ A UNE BAISSÉ DE LA DEMANDE DU MARCHE INDUSTRIEL, NOTAMMENT AUX ETATS-UNIS ET EN ALLEMAGNE, UNE SELECTIVITE DES AFFAIRES ET UN EFFET DE BASE DEFAVORABLE ATTENDU**

→ **VENTES DIGITALES EN PROGRESSION DE 13,2% AU T3, REPRESENTANT 17,5% DU CA TOTAL ET 26,3% DU CA EN EUROPE (+300 BPS)**

→ **CONFIRMATION DES OBJECTIFS ANNUELS**

Chiffres clés <sup>1</sup>	T3 2019	Variation	9m 2019	Variation
<b>Ventes</b>	<b>3 422,2M€</b>		<b>10 221,7M€</b>	
En données publiées		+3,3%		+3,6%
En données comparables et à nombre de jours courant		+1,9%		+1,9%
En données comparables et à nombre de jours constant		+0,9%		+2,1%
<b>Ventes à nombre de jours constant par géographies</b>				
<b>Europe</b>	<b>1 780,8M€</b>	<b>-0,7%</b>	<b>5 425,7M€</b>	<b>-0,4%</b>
France	661,8M€	+3,3%	2 050,3M€	+2,9%
Scandinavie	228,7M€	+1,1%	701,1M€	+3,2%
Benelux	178,1M€	+9,6%	568,3M€	+11,7%
Royaume-Uni	180,6M€	-10,6%	558,2M€	-8,8%
Allemagne	162,0M€	-17,2%	481,2M€	-19,6%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>1 335,2M€</b>	<b>+2,8%</b>	<b>3 918,9M€</b>	<b>+5,9%</b>
Etats-Unis	1 045,7M€	+1,8%	3 107,2M€	+6,1%
Canada	289,5M€	+6,3%	811,7M€	+5,4%
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>306,2M€</b>	<b>+2,7%</b>	<b>877,0M€</b>	<b>+1,4%</b>
Chine	122,8M€	+7,6%	357,9M€	+8,6%
Australie	128,8M€	+1,5%	367,5M€	-1,6%

<sup>1</sup> Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ;

**Patrick BERARD, Directeur Général, a déclaré :**

« Au troisième trimestre, Rexel a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires pour le douzième trimestre consécutif, démontrant ainsi l'efficacité des différentes initiatives que nous avons mises en œuvre au cours des trois dernières années. Le troisième trimestre a été marqué par un ralentissement de la croissance, dû en partie à un environnement plus difficile dans le secteur industriel aux États-Unis et en Allemagne. Il reflète également la décision consciente du groupe d'être plus sélectif dans notre mix d'activités afin d'améliorer la rentabilité et la génération de cash. Dans un environnement difficile, nous restons concentrés sur l'atteinte de nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année. »

**ANALYSE DES VENTES AU 30 SEPTEMBRE 2019**

▶ *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 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes ont progressé de 3,3% en données publiées et de 0,9% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant une forte dynamique au Canada, dans nos pays européens clés et en Chine.**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 3 422,2M€, en hausse de 3,3% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 54,7M€ (soit +1,7% des ventes du T3 2018), principalement lié à l'appréciation des dollars américain et canadien contre l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 10,4M€ (soit -0,3% des ventes du T3 2018), résultant des cessions en Chine ;
- Un effet calendaire positif de 1,0 point.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de 0,9%, incluant un effet négatif lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (-0,3% au T3 19 vs. +0,3% au T3 18).

Sur 9 mois, Rexel a enregistré des ventes de 10 221,7 millions d'euros, en hausse de 3,6% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de 2,1%, incluant un effet défavorable de 0,3% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

La hausse de 3,6% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 192,7M€ (+2,0% des ventes des 9 mois 2018), principalement lié à l'appréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de 33,7M€ (-0,3% des ventes des 9 mois 2018), principalement dû à la cession de la Chine ;
- Un effet calendaire négatif de 0,2 point.

**Europe (52% des ventes du Groupe) : -0,7% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe ont augmenté de 0,8% en données publiées, incluant un léger effet de change négatif de 1,4M€ (principalement dû à la dépréciation de la couronne suédoise par rapport à l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en baisse de 0,7% (et en hausse de +1,0% retraitées des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne).

- Les ventes en **France** (37% des ventes de la région) ont progressé de 3,3% grâce à une demande bien orientée dans nos marchés résidentiel et commercial, tandis que le secteur industriel croît plus lentement. Avec la poursuite de la transformation digitale, portant la part du digital dans le chiffre d'affaires total du pays à 17,3% des ventes au T3 (en hausse de 30% par rapport au T3 18), l'adoption des outils analytiques s'accélère ;
- Les ventes en **Scandinavie** (13% des ventes de la région) ont enregistré une croissance de 1,1%, avec une bonne dynamique en Suède, en progression de +5,5%, dans un environnement de marché favorable ; les activités commerciales et industrielles (incluant la demande pour les véhicules électriques) ont plus que compensé la baisse d'activité dans le résidentiel. La Norvège et la Finlande sont en baisse de 3,3% ;
- Au **Royaume-Uni** (10% des ventes de la région) les ventes ont diminué de 10,6%, en raison de la détérioration du marché, d'une sélectivité des clients plus importante ainsi qu'à la fermeture

d'agences (-1,5% de contribution – 28 fermetures d'agences dont 13 en 2019). Londres et le centre du pays sont les régions les plus affectées, en baisse de 18% et 12% respectivement. Du fait d'un environnement économique incertain, des mesures supplémentaires de restructuration sont envisagées ;

- Le **Benelux** (10% des ventes de la région) a affiché une croissance solide de 9,6%, avec une bonne dynamique dans les marchés résidentiel et commercial, compensant une croissance moindre du secteur industriel. La progression des ventes d'équipements photovoltaïques a été un vecteur important de la croissance dans cette région ;
- Les ventes en **Allemagne** (9% des ventes de la région) sont en baisse de 17,2%, et de -4,6% retraitées de la fermeture des 17 agences au T3 2018, principalement due à une détérioration du secteur industriel. La réorganisation de nos activités pour les installateurs grands comptes nous permet de retrouver des fondamentaux solides.
- En **Suisse** (7% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 2,2% grâce à une demande bien orientée dans les marchés des automatismes du bâtiment et industriels.

### Amérique du Nord (39% des ventes du Groupe) : +2,8% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de 7,7% en données publiées, intégrant un effet de change positif de 55,5M€ (principalement dû à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de 2,8%, tirées par le Canada.

- Aux **États-Unis** (78% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 1,8% en données comparables et à nombre de jours constant. La croissance des ventes ralentit en raison d'une demande industrielle moindre, la guerre commerciale avec la Chine, une sélectivité des affaires plus importante (afin de protéger la profitabilité) ainsi qu'un effet de base défavorable. Le marché résidentiel est en hausse à un chiffre, compris entre 4% et 6%, dans un environnement stable, grâce aux investissements dans les agences et en ressources humaines, qui ont contribué pour environ 1,5% de croissance au T3 ;
- Au **Canada** (22% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de 6,3% en données comparables et à nombre de jours constant, principalement tirées par les projets commerciaux et les câbles. L'activité bénéficie également d'une bonne demande industrielle et des initiatives dans notre métier de proximité (harmonisation de notre plan d'offre « cœur de métier » à travers le pays). Cette bonne dynamique devrait se poursuivre grâce à un carnet de commandes solide.

### Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : +2,7% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont baissé de 0,1% en données publiées, incluant un effet périmètre négatif de 10,4M€ résultant de la cession de nos activités en Chine au T4 18 et un effet de change positif de 0,5M€ en raison de l'appréciation du dollar américain face à l'euro. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de 2,7%.

- Dans le Pacifique (52% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de 1,2% en données comparables et à nombre de jours constant :
  - En **Australie** (80% du Pacifique), les ventes ont augmenté de 1,5%. Le marché industriel reste positif, compensant le ralentissement de croissance des marchés résidentiel et commercial ;
  - En **Nouvelle-Zélande** (20% du Pacifique), les ventes ont diminué de 0,4%.

- **En Asie** (48% des ventes de la région), les ventes progressent de 4,4% :
  - En **Chine** (84% de l'Asie), les ventes ont progressé de 7,6%, principalement tirées par un projet significatif (19,6M€), dont la contribution est cependant moins importante qu'aux T1 et T2. L'activité sous-jacente est en baisse d'environ 5% dû au secteur industriel, impacté par la guerre commerciale avec les Etats-Unis ;
  - **Moyen-Orient** et **Inde** (16% de l'Asie). Le Moyen-Orient est en baisse de 38,2%, impacté par un projet important qui avait profité au T3 2018 (+6M€). L'Inde a enregistré de solides performances, en hausse de 19,9%, grâce à une forte demande du marché industriel.

## PERSPECTIVES

---

**Conformément à notre ambition à moyen-terme, et en prenant l'hypothèse d'un environnement macroéconomique globalement inchangé, nous visons pour 2019, à périmètre et taux de change comparables :**

- **une croissance des ventes à nombre de jours constant comprise entre 2% et 4%**, hors effet défavorable de 1% provenant des fermetures d'agences en Allemagne et en Espagne ;
- **une croissance de l'EBITA<sup>1</sup> ajusté comprise entre 5% et 7%** ;
- **la poursuite de l'amélioration du ratio d'endettement** (dette nette / EBITDA<sup>2</sup>).

<sup>1</sup> En excluant (i) l'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et (ii) l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre. A périmètre comparable et change moyen 2018, nous estimons un impact de +€1 million sur notre EBITA ajusté 2019.

<sup>2</sup> Calculé selon les termes du contrat de crédit Senior

NB : Les impacts estimés par trimestre (i) des effets calendaires par géographie, (ii) des variations de périmètre de consolidation et (iii) des effets de change (fondés sur des hypothèses de taux moyens sur le reste de l'année pour les principales devises du Groupe) sont présentés en détail en annexe 2.

**CALENDRIER**

13 février 2020	Résultats du 4 <sup>ème</sup> trimestre et de l'année 2019
21 avril 2020	Publication des ventes du 1 <sup>er</sup> trimestre 2020
21 avril 2020	Assemblée Générale

**INFORMATION FINANCIERE**

Une présentation des ventes du 3<sup>ème</sup> trimestre 2019 est également disponible sur le site web de Rexel.

**AU SUJET DU GROUPE REXEL**

Rexel, expert mondial de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie, est présent sur trois marchés : résidentiel, tertiaire et industriel. Le Groupe accompagne ses clients pour leur permettre de gérer au mieux leurs activités en leur offrant une gamme adaptée et évolutive de produits et services de maîtrise de l'énergie pour la construction, la rénovation, la production et la maintenance. Présent dans 26 pays, à travers un réseau d'environ 2 000 agences, Rexel compte près de 27 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 13,37 milliards d'euros en 2018. 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 : FTSE4Good, Ethibel Sustainability Index Excellence Europe, Euronext VigeoEiris Eurozone 120 Index, Dow Jones Sustainability Index Europe et STOXX® Global Climate Change Leaders, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Rexel est sur la « Climate A list » du CDP.

Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)

**CONTACTS****ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS**

Ludovic DEBAILLEUX	+33 1 42 85 76 12	<a href="mailto:ludovic.debailleux@rexel.com">ludovic.debailleux@rexel.com</a>
--------------------	-------------------	--

**PRESSE**

Brunswick: Thomas KAMM	+33 1 53 96 83 92	<a href="mailto:tkamm@brunswickgroup.com">tkamm@brunswickgroup.com</a>
------------------------	-------------------	--

**GLOSSAIRE**

**L'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.

**L'EBITDA (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION)** est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

**LE 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.

**LE FREE CASH-FLOW ou FLUX NET DE TRÉSORERIE DISPONIBLE** est défini comme la variation de trésorerie nette provenant des activités opérationnelles, diminuée des investissements opérationnels nets.

**L'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 ;

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2018	T3 2019	Variation	9m2018	9m2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 357,4	<b>3 422,2</b>	<b>+1,9%</b>	10 027,8	<b>10 221,7</b>	<b>+1,9%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+0,9%</b>			<b>+2,1%</b>

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2018	T3 2019	Variation	9m2018	9m2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 765,4	<b>1 780,8</b>	<b>+0,9%</b>	5 446,3	<b>5 425,7</b>	<b>-0,4%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>-0,7%</b>			<b>-0,4%</b>
France	629,3	<b>661,8</b>	+5,2%	1 992,8	<b>2 050,3</b>	+2,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+3,3%			+2,9%
Royaume-Uni	202,1	<b>180,6</b>	-10,6%	615,2	<b>558,2</b>	-9,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-10,6%			-8,8%
Allemagne	193,0	<b>162,0</b>	-16,1%	597,3	<b>481,2</b>	-19,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-17,2%			-19,6%
Scandinavie	222,4	<b>228,7</b>	+2,8%	679,7	<b>701,1</b>	+3,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,1%			+3,2%

## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2018	T3 2019	Variation	9m2018	9m2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 295,4	<b>1 335,2</b>	<b>+3,1%</b>	3 715,6	<b>3 918,9</b>	<b>+5,5%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+2,8%</b>			<b>+5,9%</b>
Etats-Unis	1 027,0	<b>1 045,7</b>	+1,8%	2 945,6	<b>3 107,2</b>	+5,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,8%			+6,1%
Canada	268,3	<b>289,5</b>	+7,9%	770,1	<b>811,7</b>	+5,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+6,3%			+5,4%

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2018	T3 2019	Variation	9m2018	9m2019	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	296,6	<b>306,2</b>	<b>+3,2%</b>	865,9	<b>877,0</b>	<b>+1,3%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+2,7%</b>			<b>+1,4%</b>
Chine	114,8	<b>122,8</b>	+7,0%	330,0	<b>357,9</b>	+8,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,6%			+8,6%
Australie	125,0	<b>128,8</b>	+3,1%	373,2	<b>367,5</b>	-1,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,5%			-1,6%
Nouvelle-Zélande	31,3	<b>31,7</b>	+1,1%	86,7	<b>87,2</b>	+0,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			-0,4%			+0,6%

**Annexe 2 : Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes**

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

1 €	=	1,12	USD
1 €	=	1,49	CAD
1 €	=	1,61	AUD
1 €	=	0,89	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2018 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2019 :

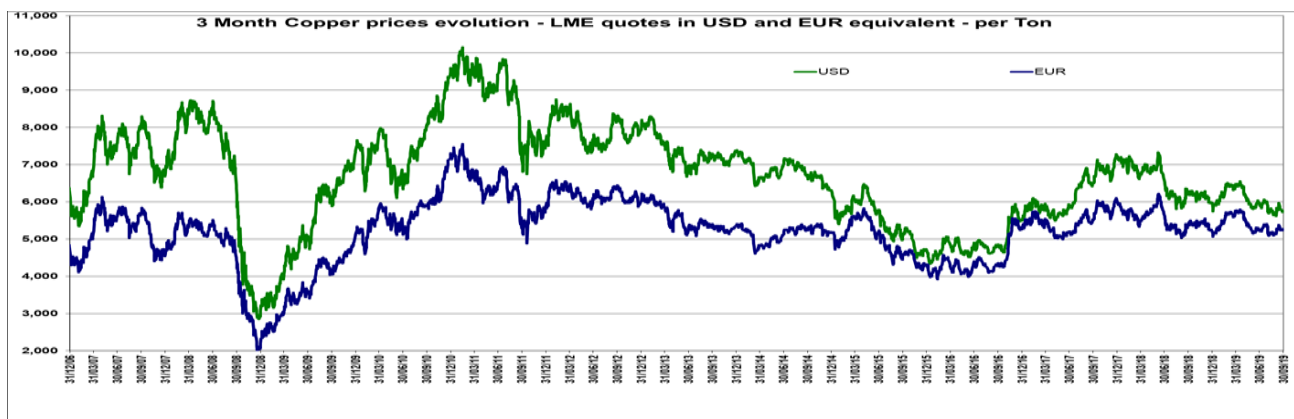
	T1 réel	T2 réel	T3 réel	T4e	Année est
<b>Effet périmètre au niveau Groupe</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(10,4)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>(48,3)</b>
<i>en % des ventes 2018</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-0,4%</i>
<b>Effet change au niveau Groupe</b>	<b>76,1</b>	<b>61,9</b>	<b>54,7</b>	<b>40,3</b>	<b>233,0</b>
<i>en % des ventes 2018</i>	<i>2,4%</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,7%</i>
<b>Effet calendaire au niveau Groupe</b>	<b>-1,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,0%</b>
Europe	-0,8%	-0,6%	1,5%	-0,3%	-0,1%
USA	-1,7%	-0,1%	0,0%	1,6%	0,0%
Canada	0,0%	-1,6%	1,6%	0,0%	0,0%
Amérique du Nord	-1,4%	-0,4%	0,3%	1,2%	0,0%
Asie	-0,2%	-0,4%	-0,5%	0,6%	-0,1%
Pacifique	0,2%	-1,7%	1,5%	0,1%	0,0%
Asie-Pacifique	0,0%	-1,1%	0,6%	0,4%	0,0%

**Annexe 3 : Analyses des variations des ventes (M€)**

T3	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
<b>Ventes publiées 2018</b>	<b>1 766,8</b>	<b>1 239,9</b>	<b>306,4</b>	<b>3 313,0</b>
+/- effet de change net	-0,1%	4,5%	0,2%	1,7%
+/- Effet de périmètre net	0,0%	0,0%	-3,4%	-0,3%
<b>= Ventes comparables 2018</b>	<b>1 765,4</b>	<b>1 295,4</b>	<b>296,6</b>	<b>3 357,4</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>0,9%</b>	<b>3,1%</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,9%</b>
<i>Organique constant hors effet cuivre</i>	-0,3%	3,6%	2,6%	1,4%
<i>Effet cuivre</i>	-0,4%	-0,8%	0,1%	-0,5%
<b>Organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre</b>	<b>-0,7%</b>	<b>2,8%</b>	<b>2,7%</b>	<b>0,9%</b>
Effet calendaire	1,6%	0,3%	0,5%	1,0%
<b>= Ventes publiées 2019</b>	<b>1 780,8</b>	<b>1 335,2</b>	<b>306,2</b>	<b>3 422,2</b>
Variation	0,8%	7,7%	-0,1%	3,3%

9m	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
<b>Ventes publiées 2018</b>	<b>5 447,8</b>	<b>3 520,5</b>	<b>900,5</b>	<b>9 868,8</b>
+/- effet de change net	0,0%	5,5%	-0,1%	2,0%
+/- Effet de périmètre net	0,0%	0,0%	-3,7%	-0,3%
<b>= Ventes comparables 2018</b>	<b>5 446,3</b>	<b>3 715,6</b>	<b>865,9</b>	<b>10 027,8</b>
<b>+/- Organique à nombre de jours courant, dont:</b>	<b>-0,4%</b>	<b>5,5%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,9%</b>
<i>Organique constant hors effet cuivre</i>	-0,1%	6,6%	1,1%	2,5%
<i>Effet cuivre</i>	-0,3%	-0,7%	0,3%	-0,4%
<b>Organique à nombre de jours constant</b>	<b>-0,4%</b>	<b>5,9%</b>	<b>1,4%</b>	<b>2,1%</b>
Effet calendaire	0,1%	-0,4%	-0,1%	-0,2%
<b>= Ventes publiées 2019</b>	<b>5 425,7</b>	<b>3 918,9</b>	<b>877,0</b>	<b>10 221,7</b>
Variation	-0,4%	11,3%	-2,6%	3,6%

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	2019
2017	5 855	5 692	6 384	6 856	6 200
2018	6 997	6 907	6 139	6 158	6 544
<b>2019</b>	<b>6 219</b>	<b>6 129</b>	<b>5 829</b>		
2017 vs. 2016	+25%	+20%	+33%	+30%	+27%
2018 vs. 2017	+20%	+21%	-4%	-10%	+6%
<b>2019 vs. 2018</b>	<b>-11%</b>	<b>-11%</b>	<b>-5%</b>		

€/t	T1	T2	T3	T4	FY
2017	5 498	5 168	5 434	5 823	5 483
2018	5 693	5 797	5 279	5 395	5 538
<b>2019</b>	<b>5 476</b>	<b>5 454</b>	<b>5 243</b>		
2017 vs. 2016	+30%	+23%	+27%	+19%	+24%
2018 vs. 2017	+4%	+12%	-3%	-7%	+1%
<b>2019 vs. 2018</b>	<b>-4%</b>	<b>-6%</b>	<b>-1%</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 14% du chiffre d'affaires du Groupe et le cuivre représente environ 60 % de leur composition. Cette exposition est indirecte dans la mesure où les prix des câbles sont également dépendants des politiques commerciales des fournisseurs et de l'environnement concurrentiel sur les marchés du Groupe. Les variations du prix du cuivre ont un effet estimé dit « récurrent » et un effet estimé dit « non récurrent » sur la performance du Groupe, appréciés dans le cadre des procédures de reporting interne mensuel du Groupe Rexel :*

*- l'effet récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet prix lié au changement de valeur de la part de cuivre incluse dans le prix de vente des câbles d'une période à une autre. Cet effet concerne essentiellement le chiffre d'affaires du Groupe*

*- l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci sont achetés et celui où ils sont vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks (effet direct sur la marge brute). En pratique, l'effet non récurrent sur la marge brute est déterminé par comparaison entre le prix d'achat historique des câbles à base de cuivre et le tarif fournisseur en vigueur à la date de la vente des câbles par le Groupe Rexel. Par ailleurs, l'effet non récurrent sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute qui peut être diminué, le cas échéant, de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales.*

*L'impact de ces deux effets est évalué, dans la mesure du possible, sur l'ensemble des ventes de câbles de la période par le Groupe. Les procédures du Groupe Rexel prévoient par ailleurs que les entités qui ne disposent pas des systèmes d'information leur permettant d'effectuer ces calculs sur une base exhaustive doivent estimer ces effets sur la base d'un échantillon représentant au moins 70 % des ventes de la période, les résultats étant ensuite extrapolés à l'ensemble des ventes de câbles de la période par l'entité concernée. Compte tenu du chiffre d'affaires couvert, le Groupe Rexel considère que l'estimation de l'impact de ces deux effets ainsi mesurée est raisonnable.*

*Ce document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document de référence enregistré auprès de l'AMF le 3 avril 2019 sous le n° D.19-0264). 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 3 avril 2019 sous le n°D.19-0264, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2018, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).*