

VENTES DU TROISIEME TRIMESTRE 2021 : PERFORMANCE SOLIDE

Ventes à jours constants en hausse de +11,5% par rapport au T3 2020
Discipline des prix dans un environnement inflationniste
Renforcement de notre robuste plateforme américaine avec l'acquisition de Mayer
Objectifs confirmés

→ Ventes de 3 555,1M€ au T3 2021, en hausse de +11,5% à jours constants

- L'ensemble de nos géographies dépassent leur niveau d'avant-crise (+6,7% vs T3 2019)
- Croissance à jours constants bénéficiant largement de hausses des prix à la fois sur les produits câbles (contribution de +6,3%) et non-câbles (contribution de +5,2%)
- Capacité avérée à répercuter la hausse des prix dans toutes nos géographies, et plus particulièrement en Europe, où l'augmentation tarifaire sur les produits non-câbles s'est accélérée au T3 21
- Excellente performance en France, bonnes ventes en Europe centrale, encore une marge de reprise en Amérique du Nord. Volumes supérieurs aux niveaux d'avant-crise en Europe ; encore en retard en Amérique du Nord et Asie-Pacifique
- Ventes digitales en hausse de +21,6% à jours constants au T3, représentant dorénavant 22,4% du CA total (et 33,2% en Europe), en hausse de +183 bps par rapport au T3 2020

→ Exploitation des données, chaîne d'approvisionnement optimisée et expertise pour naviguer dans l'environnement d'approvisionnement actuel - impact limité à date de la disponibilité des produits

→ Accord pour acquérir Mayer (ventes de 1,2md de dollars sur les 12 derniers mois à fin août 2021, 68 agences, 1 200 employés) pour une valeur d'entreprise de 456M\$. Un nouveau chapitre pour Rexel, qui renforce sa présence locale dans le sud-est des Etats-Unis

→ Objectifs 2021 confirmés ; en bonne voie pour atteindre les ambitions à moyen-terme

Chiffres clés (M€)	T3 2021	Variation	T3 2021 vs T3 2019
Ventes	3 555,1		
En données publiées		+12,6 %	+3,9 %
En données comparables et à nombre de jours courant		+11,4 %	+7,0 %
En données comparables et à nombre de jours constant		+11,5 %	+6,7 %
Ventes à nombre de jours constant par géographie			
Europe	1 978,1	+10,2 %	+10,4 %
France	746,4	+10,0 %	+14,5 %
Scandinavie	244,9	+5,2 %	+5,8 %
Allemagne	207,6	+16,2 %	+27,1 %
Benelux	196,2	+7,5 %	+10,1 %
Royaume-Uni	181,2	+12,8 %	(6,6)%
Amérique du Nord	1 260,3	+17,4 %	+2,5 %
Etats-Unis	957,8	+18,2 %	+2,8 %
Canada	302,5	+15,0 %	+1,4 %
Asie-Pacifique	316,6	(1,3)%	+1,8 %
Australie	134,1	+4,1 %	+2,8 %
Chine	132,9	(6,2)%	+3,8 %

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

« Avec une solide performance au troisième trimestre, Rexel dépasse pour la troisième fois consécutive ses niveaux d'avant-crise, démontrant sa capacité à capter la demande sur les marchés de la rénovation, ainsi qu'en matière d'électrification et de transition énergétique.

L'environnement actuel, marqué par l'inflation et la disponibilité limitée de certains produits, est une belle opportunité pour Rexel de démontrer la force de son modèle et la profondeur de son offre pour mieux servir ses clients. Notre performance lors du trimestre écoulé nous rend très confiants dans notre capacité à atteindre nos objectifs 2021.

Ces chiffres solides montrent que nous disposons désormais d'une plateforme robuste, que nous renforçons encore avec Mayer, une entreprise réputée dont l'acquisition marque un tournant pour Rexel dans l'une de ses zones géographiques clés, l'Amérique du Nord. »

ANALYSE DES VENTES AU 30 SEPTEMBRE 2021

- 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, les ventes sont en hausse de +12,6% en données publiées et de +11,5% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant des tendances positives en Europe et en Amérique du Nord et légèrement négative en Asie-Pacifique en raison d'une base comparable difficile.

Chiffres clés (M€)	T3 2021	Variation	T3 2021 vs T3 2019	9m 2021	Variation	9m 2021 vs 9m 2019
Ventes	3 555,1			10 612,9		
En données publiées		+12,6 %	+3,9 %		+15,3 %	+3,8 %
En données comparables et à nombre de jours courant		+11,4 %	+7,0 %		+16,6 %	+7,2 %
En données comparables et à nombre de jours constant		+11,5 %	+6,7 %		+17,0 %	+7,3 %

Au 3ème trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 3 555,1M€, en hausse de +12,6% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 29,7M€ (soit +0,9% des ventes du T3 2020), principalement lié à l'appréciation du dollar canadien et de la livre sterling contre l'euro ;
- Un effet de périmètre limité net positif de 3,2M€ (soit +0,1% des ventes du T3 2020) ;
- Un effet calendaire neutre de (0,1) point.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +11,5%, reflétant :

- Une excellente performance en France, de bonnes ventes en Europe centrale et la poursuite de l'amélioration aux Etats-Unis.
- Une forte demande sous-jacente en produits électriques, notamment tirée par les activités de proximité et de rénovation dans le marché de la construction. De plus, notre croissance sous-jacente reste soutenue par les fortes hausses de prix sur l'ensemble de nos gammes de produits ainsi que par des usages électriques accrus et par une plus grande complexité des solutions installées.
- Un environnement tarifaire favorable sur les produits non-câbles (contribution de +5,2% sur le trimestre, avec une accélération en Europe) et câbles (contribution de +6,3% au T3 2021 vs +0,5% au T3 2020).
- Une nouvelle croissance de la digitalisation dans nos 3 géographies, avec des ventes digitales représentant dorénavant 22,4% des ventes du Groupe, en hausse de +183 bps comparé au T3 2020. Cette progression survient malgré un effet de base difficile, les ventes digitales ayant augmenté durant la pandémie. Les tendances ont été positives en Europe (atteignant 33,2% des ventes, une hausse de +283 bps), en Amérique du Nord (progressant à 9,4% des ventes, soit une augmentation de +77 bps) et en Asie-Pacifique (à 5,1% des ventes, en progression de +91 bps).

Le trimestre a également été marqué par quelques tensions sur la chaîne d'approvisionnement et une certaine raréfaction des produits et composants, même si nous considérons que l'impact sur notre croissance est très limité. Cet "environnement de rareté" continue d'être une opportunité pour Rexel, grâce notamment à notre capacité à offrir des marques alternatives aux clients et à tirer parti de notre gestion des données pour mieux anticiper les besoins des clients et renforcer nos partenariats avec nos fournisseurs clés.

Les volumes ont atteint leur niveau d'avant-crise en Europe, mais accusent encore un retard en Amérique du Nord, et, dans une moindre mesure, en Asie-Pacifique.

Le Groupe a enregistré une croissance des ventes à jours constants de +6,7% versus T3 2019, avec l'Europe à +10,4%, l'Asie-Pacifique en hausse de +1,8% et l'Amérique du Nord en progression de +2,5% par rapport au T3 2019. La hausse des ventes de +6,7% en données comparables et à jours constants au T3 21 (vs T3 19) est légèrement inférieure à celle de +9,6% au T2 21 (vs T2 19). Cela s'explique notamment par un effet vacances (plus de vacances en 2021, après une année exceptionnelle 2020 durant laquelle les vacances ont été écourtées), une nouvelle vague de Covid dans des pays comme le Royaume-Uni, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ainsi que quelques tensions sur la chaîne d'approvisionnement (projets Amérique du Nord et Chine).

Sur les 9 premiers mois 2021, Rexel a enregistré des ventes de 10 612,9M€, en hausse de +15,3% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes progressent de +17,0%, incluant un effet favorable de +5,2% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (par rapport à un effet défavorable de (0,2)% durant les 9 premiers mois 2020).

La hausse de +15,3% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de (84,4)M€ (soit (0,9)% des ventes des 9 mois 2020), principalement lié à la dépréciation du dollar américain contre l'euro ;
- Un effet de périmètre net négatif de (17,0)M€ (soit (0,2)% des ventes des 9 mois 2020), résultant principalement des cessions de Gexpro Services aux Etats-Unis et d'une activité en France compensant l'acquisition de l'activité Utility au Canada ;
- Un effet calendaire négatif de (0,4) point.

Europe (56% des ventes du Groupe) : +10,2% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre, les ventes en Europe ont augmenté de +10,3% en données publiées, incluant un effet de change positif de +0,6%, soit +11,2M€ lié à l'appréciation de la livre sterling contre l'euro et un effet de périmètre négatif de (0,5)%, soit (8,7)M€ en raison de la cession d'une activité en France. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +10,2%.

Chiffres clés (M€)	T3 2021	Variation	T3 2021 vs T3 2019	9m 2021	Variation	9m 2021 vs 9m 2019
Europe	1 978,1	+10,2 %	+10,4 %	6 101,1	+18,8 %	+11,7 %
France	746,4	+10,0 %	+14,5 %	2 355,1	+26,7 %	+14,9 %
Scandinavie	244,9	+5,2 %	+5,8 %	779,8	+5,6 %	+9,5 %
Allemagne	207,6	+16,2 %	+27,1 %	606,8	+19,0 %	+25,8 %
Benelux	196,2	+7,5 %	+10,1 %	641,0	+13,9 %	+13,0 %
Royaume-Uni	181,2	+12,8 %	(6,6)%	542,6	+18,6 %	(5,5)%
Suisse	136,5	+8,7 %	+5,6 %	398,4	+10,1 %	+6,8 %
Autriche	120,3	+16,3 %	+21,4 %	354,6	+28,0 %	+28,1 %
Europe du Sud	73,2	+5,7 %	(10,0)%	222,6	+12,6 %	(10,2)%

Globalement en Europe, l'activité est restée solide, toujours portée par les activités de proximité et de rénovation ainsi que par l'accélération de la hausse des prix sur les produits non-câbles au T3 21. Par rapport au T2 21, on note également un impact temporaire des confinements locaux et de la trêve estivale dans plusieurs pays, ainsi que, possiblement, une moindre contribution de "l'effet stay-at-home" et une plus grande sélectivité sur les projets (notamment sur les câbles). Plus particulièrement sur nos principaux pays:

- Les ventes en **France** (38% des ventes de la région) ont affiché une solide croissance de +10,0% (ou +14,5% comparé au T3 19), tirées par une surperformance du marché grâce à des gains de clients, une hausse des prix sur les produits hors-câble et une forte activité HVAC.
- Les ventes en **Scandinavie** (12% des ventes de la région) sont en hausse de +5,2% (ou +5,8% comparé au T3 19), avec une solide demande sous-jacente en Suède (+7,4%), provenant notamment des petits

installateurs, partiellement compensée par l'impact de la trêve estivale (nombre limité de jours de congés en 2020).

- Les ventes en **Allemagne** (10% des ventes de la région) affichent une forte croissance de +16,2% (ou +27,1% comparé au T3 19) grâce à des niveaux d'activités supérieurs à l'avant-crise dans l'ensemble des marchés finaux et à la poursuite de la reprise dans l'industrie, qui reste en-deçà du niveau de la construction. La croissance est limitée du fait d'une raréfaction des ressources.
- Le **Benelux** (10% des ventes de la région) a progressé de +7,5% (ou +10,1% comparé au T3 19), avec le Belux (+4,8%) bénéficiant d'une forte performance sous-jacente compensant la baisse des ventes de produits photovoltaïques (fin des subventions dans les Flandres). Les Pays-Bas sont en hausse de +11,3% malgré un impact de la trêve estivale avec un nombre limité de jours de congés en 2020.
- Les ventes du **Royaume-Uni** (9% des ventes de la région) sont en hausse de +12,8% (ou (6,6)% comparé au T3 19) en dépit d'une troisième vague de Covid qui a temporairement impacté la demande. Une amélioration est attendue au T4.

Amérique du Nord (35% des ventes du Groupe) : +17,4% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de +19,6% en données publiées, intégrant un effet de change positif de +0,8%, soit +7,9M€, dû à l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro, ainsi qu'un effet de périmètre positif de +1,1%, soit +12,0M€ lié à l'acquisition de l'activité utility au Canada. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont progressé de +17,4%, tirées par les Etats-Unis et le Canada.

Chiffres clés (M€)	T3 2021	Variation	T3 2021 vs T3 2019	9m 2021	Variation	9m 2021 vs 9m 2019
Amérique du Nord	1 260,3	+17,4 %	+2,5 %	3 556,5	+15,7 %	+0,1 %
Etats-Unis	957,8	+18,2 %	+2,8 %	2 675,2	+15,0 %	(1,2)%
Canada	302,5	+15,0 %	+1,4 %	881,3	+18,0 %	+4,6 %

En ligne avec la tendance du T2 21, l'Amérique du Nord a bénéficié d'une solide demande de proximité et des hausses de prix favorables au T3.

- Aux **Etats-Unis** (76% des ventes de la région), les ventes ont affiché une solide croissance de +18,2% à jours constant, avec une activité désormais supérieure à son niveau d'avant-crise (+2,8% comparé au T3 19), notamment grâce à une forte dynamique dans les régions tirées par l'activité de proximité et à la poursuite de l'amélioration dans le Midwest (industriel MRO) et dans le Gulf Central (installateurs commerciaux et industriels). L'exécution de projets a été impactée par des tensions sur la chaîne d'approvisionnement. Nous disposons d'un carnet de commandes sain et croissant, mois après mois. Les volumes demeurent environ 20% en-deçà du T3 19, principalement en raison de notre forte exposition aux projets, permettant une amélioration.
- Au **Canada** (24% des ventes de la région), les ventes ont progressé de +15,0% à jours constants, grâce aux marchés commerciaux et résidentiels qui excèdent leurs niveaux d'avant-crise (+1,4% comparé au T3 19), compensant une moindre activité industrielle. Par région, les tendances demeurent hétérogènes avec une forte activité de proximité dans les régions du Québec (+15% vs T3 2019) et Ontario (+3%) compensant largement la région de l'ouest, en baisse de 10% en raison d'un recul des projets industriels (minerais, Pulp & Paper, pétrochimie...). Par rapport au T2 21, une baisse de la dynamique a été constatée en raison de tensions temporaires sur la chaîne d'approvisionnement. Les volumes demeurent environ 7% en dessous du T3 19, mais le carnet de commandes atteint un niveau record.

Asie-Pacifique (9% des ventes du Groupe) : (1,3)% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont augmenté de +2,1% en données publiées, incluant un effet de change positif de +3,4%, soit +10,6M€ en raison de l'appréciation du yuan chinois et du dollar australien contre l'euro. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en baisse de (1,3)%.

Chiffres clés (M€)	T3 2021	Variation	T3 2021 vs T3 2019	9m 2021	Variation	9m 2021 vs 9m 2019
Asie-Pacifique	316,6	(1,3)%	+1,8 %	955,3	+10,5 %	+8,8 %
Australie	134,1	+4,1 %	+2,8 %	399,3	+6,2 %	+6,2 %
Chine	132,9	(6,2)%	+3,8 %	404,4	+11,5 %	+13,2 %
Nouvelle-Zélande	26,4	(8,2)%	(18,1 %)	81,5	+9,6 %	(7,2 %)
Inde	16,2	+23,1 %	+28,2 %	48,2	+57,5 %	+39,8 %
Moyen-Orient	7,1	(15,1)%	(7,4) %	21,9	+4,9 %	(2,8) %

- Dans le Pacifique (51% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +1,9% en données comparables et à nombre de jours constant, ou en baisse de (1,3)% comparé au T3 19, avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande impactés par des confinements stricts. Plus particulièrement :
 - En **Australie** (84% des ventes du Pacifique), les ventes progressent de +4,1%, tirées notamment par le résidentiel.
- En Asie (49% des ventes de la région), les ventes diminuent de (4,3)% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine** (85% des ventes de l'Asie), les ventes sont en baisse de (6,2)% en raison d'une croissance plus faible due à l'absence de contribution du contrat aéro (-900 bps) au T3 2021 et d'un ralentissement du secteur industriel, s'expliquant notamment par la rareté des produits (environ -650 bps de contribution).

ACCORD POUR ACQUERIR MAYER

Comme indiqué dans notre communiqué de presse publié le 6 octobre, Rexel a conclu un accord pour acquérir Mayer, un important distributeur de produits et services électriques dans l'est des Etats-Unis, renforçant ainsi sa présence sur le premier marché mondial de la distribution électrique.

Basée à Birmingham, en Alabama, fondée en 1930 et détenue par la famille Collat, Mayer opère 68 agences dans 12 Etats, avec une forte présence en Alabama, en Floride, en Géorgie et en Pennsylvanie. Elle emploie 1 200 salariés et a généré un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de dollars sur les douze derniers mois à fin août 2021.

Sur la base d'une valeur d'entreprise de 456 M\$, la transaction devrait être relative pour le résultat par action de Rexel dès la première année et créatrice de valeur en année 2, en ligne avec l'engagement du Groupe, notamment grâce à des synergies attendues d'environ 1,5 % des ventes acquises à compter de la deuxième année. Avec cette opération, le ratio d'endettement de Rexel demeurera inférieur à 2,0x l'EBITDAaL sur une base proforma.

OBJECTIFS 2021

Nous sommes très confiants d'atteindre les objectifs 2021.

Forts de nos efforts continus, nous ciblons pour 2021, à périmètre et taux de change comparables :

- Une croissance des ventes à jours constants entre 12 % et 15 %
- Une marge d'EBITA¹ ajusté d'environ 5,7%
- Une conversion de free cash-flow² supérieure à 60%

¹ 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.

² FCF avant intérêts et impôts / EBITDAaL

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

11 février 2022	Ventes du 4 ^{ème} trimestre et résultats de l'année 2021
21 avril 2022	Ventes du 1 ^{er} trimestre 2022
21 avril 2022	Assemblée Générale 2022

INFORMATION FINANCIERE

Une présentation des ventes du 3ème trimestre 2021 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 25 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 24 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 12,6 milliards d'euros en 2020.

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, Dow Jones Sustainability Index Europe, Euronext Vigeo Europe 120, STOXX® Global ESG Environmental Leaders, 2021 Global 100 Index, S&P Global Sustainability Yearbook 2021, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Rexel est noté A- dans l'évaluation 2020 CDP Climate Change et classé dans le 2020 CDP Supplier Engagement Leaderboard.

Pour plus d'information : www.rexel.com.

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Ludovic DEBAILLEUX +33 1 42 85 76 12 ludovic.debailleux@rexel.com

PRESSE

Brunswick: Thomas KAMM +33 1 53 96 83 92 tkamm@brunswickgroup.com

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 publié 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.

L'EBITDAaL est défini comme l'EBITDA après déduction des loyers payés au titre des contrats de location capitalisés conformément à IFRS 16.

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.

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 2020	T3 2021	Variation	9m 2020	9m 2021	Variation
Chiffre d'affaires	3 190,8	3 555,1	+11,4 %	9 102,1	10 612,9	+16,6 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+11,5 %			+17,0 %

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2020	T3 2021	Variation	9m 2020	9m 2021	Variation
Chiffre d'affaires	1 796,3	1 978,1	+10,1 %	5 132,9	6 101,1	+18,9 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+10,2 %			+18,8 %
France	678,3	746,4	+10,0 %	1 850,2	2 355,1	+27,3 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+10,0 %			+26,7 %
Royaume-Uni	160,6	181,2	+12,8 %	460,1	542,6	+18,0 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+12,8 %			+18,6 %
Allemagne	178,7	207,6	+16,2 %	511,6	606,8	+18,6 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+16,2 %			+19,0 %
Scandinavie	232,8	244,9	+5,2 %	739,7	779,8	+5,4 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+5,2 %			+5,6 %

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2020	T3 2021	Variation	9m 2020	9m 2021	Variation
Chiffre d'affaires	1 073,8	1 260,3	+17,4 %	3 101,6	3 556,5	+14,7 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+17,4 %			+15,7 %
Etats-Unis	810,6	957,8	+18,2 %	2 350,6	2 675,2	+13,8 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+18,2 %			+15,0 %
Canada	263,2	302,5	+14,9 %	751,0	881,3	+17,4 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,0 %			+18,0 %

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2020	T3 2021	Variation	9m 2020	9m 2021	Variation
Chiffre d'affaires	320,7	316,6	(1,3)%	867,5	955,3	+10,1 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(1,3)%			+10,5 %
Chine	141,6	132,9	(6,2)%	362,8	404,4	+11,5 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(6,2)%			+11,5 %
Australie	128,6	134,1	+4,3 %	378,4	399,3	+5,5 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+4,1 %			+6,2 %
Nouvelle-Zélande	28,8	26,4	(8,3)%	74,8	81,5	+9,0 %
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(8,2)%			+9,6 %

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

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

1 € =	1.19	USD
1 € =	1.48	CAD
1 € =	1.58	AUD
1 € =	0.86	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2020 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2021 :

	T1 réel	T2 réel	T3 réel	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe *	(24,1)	3,9	3,2	(3,8)	(20,7)
<i>en % des ventes 2020</i>	<i>(0,7)%</i>	<i>0,1 %</i>	<i>0,1 %</i>	<i>(0,1 %)</i>	<i>(0,2)%</i>
Effet change au niveau Groupe	(73,4)	(40,8)	29,7	67,5	(16,9)
<i>en % des ventes 2020</i>	<i>(2,3)%</i>	<i>(1,4)%</i>	<i>0,9 %</i>	<i>2,0 %</i>	<i>(0,1)%</i>
Effet calendaire au niveau Groupe	(2,1)%	1,6 %	(0,1)%	0,5 %	(0,1)%
Europe	(1,6)%	2,9 %	(0,1)%	0,2 %	0,1 %
USA	(3,2)%	0,3 %	— %	1,5 %	(0,4)%
Canada	(1,7)%	0,1 %	(0,1)%	— %	(0,4)%
Amérique du Nord	(2,9)%	0,3 %	— %	1,1 %	(0,4)%
Asie	(0,3)%	0,2 %	(0,1)%	— %	— %
Pacifique	(1,6)%	(0,4)%	0,1 %	(0,1) %	(0,5)%
Asie-Pacifique	(1,2)%	(0,1)%	— %	(0,1) %	(0,3)%

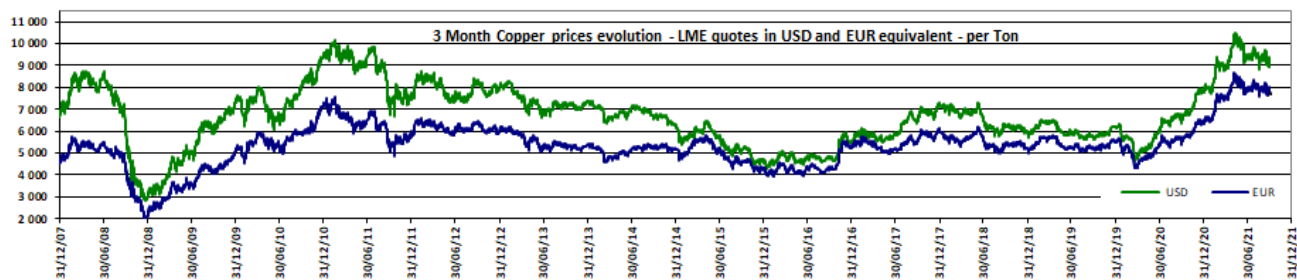
*Avant l'acquisition de Mayer

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

T3	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2020	1 793,8	1 053,9	310,1	3 157,8
+/- effet de change net	+0,6 %	+0,8 %	+3,4 %	+0,9 %
+/- Effet de périmètre net	(0,5) %	+1,1 %	— %	+0,1 %
= Ventes comparables 2020	1 796,3	1 073,8	320,7	3 190,8
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+10,1 %	+17,4 %	(1,3 %)	+11,4 %
Organique constant hors effet cuivre	+5,7 %	+6,7 %	(2,3 %)	+5,2 %
Effet cuivre	+4,5 %	+10,8 %	+1,1 %	+6,3 %
Organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre	+10,2 %	+17,4 %	(1,3 %)	+11,5 %
Effet calendaire	(0,1) %	— %	— %	(0,1) %
= Ventes publiées 2021	1 978,1	1 260,3	316,6	3 555,1
Variation	+10,3 %	+19,6 %	+2,1 %	+12,6 %

9m	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2020	5 125,1	3 236,7	841,6	9 203,5
+/- effet de change net	+0,5 %	(4,2)%	+3,1 %	(0,9) %
+/- Effet de périmètre net	(0,4) %	— %	— %	(0,2) %
= Ventes comparables 2020	5 132,9	3 101,6	867,5	9 102,1
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+18,9 %	+14,7 %	+10,1 %	+16,6 %
Organique constant hors effet cuivre	+14,8 %	+7,2 %	+9,7 %	+11,8 %
Effet cuivre	+4,0 %	+8,6 %	+0,8 %	+5,2 %
Organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre	+18,8 %	+15,7 %	+10,5 %	+17,0 %
Effet calendaire	+0,1 %	(1,0)%	(0,4) %	(0,4) %
= Ventes publiées 2021	6 101,1	3 556,5	955,3	10 612,9
Variation	+19,0 %	+9,9 %	+13,5 %	+15,3 %

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2019	6 219	6 129	5 829	5 916	6 020
2020	5 651	5 389	6 513	7 192	6 197
2021	8 492	9 691	9 397		
2019 vs. 2018	-11%	-11%	-5%	-4%	-8%
2020 vs. 2019	-9%	-12%	+12%	+22%	+3%
2021 vs. 2020	+50%	+80%	+44%		

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2019	5 476	5 454	5 243	5 343	5 377
2020	5 124	4 889	5 574	6 027	5 410
2021	7 052	8 048	7 971		
2019 vs. 2018	-4%	-6%	-1%	-1%	-3%
2020 vs. 2019	-6%	-10%	+6%	+13%	+1%
2021 vs. 2020	+38%	+65%	+43%		

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 d'enregistrement universel enregistré auprès de l'AMF le 11 mars 2021 sous le n° D.21-0111 et son amendement enregistré auprès de l'AMF le 29 mars 2021 sous le n° D.21-0111-A01). 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 d'enregistrement universel de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 11 mars 2021 sous le n° D.21-0111 son amendement enregistré auprès de l'AMF le 29 mars 2021 sous le n° D. D.21-0111-A01 ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2020, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).