

VENTES DU QUATRIEME TRIMESTRE ET RESULTATS DE L'ANNEE 2021 : PERFORMANCE RECORD

Ventes à jours constants en hausse de +12,2% au T4, dynamique positive dans toutes nos géographies vs 2019

Marge d'EBITA ajusté à 6,2% en 2021

Génération de FCF robuste et ratio d'endettement historiquement bas - Dividende record à 0,75€

→ **Ventes de 4 077,3M€ au T4 2021**, en hausse de +12,2% à nombre de jours constant vs T4 2020 ; accélération séquentielle vs T3 2021, à la fois en prix et en volumes. Agilité à servir une demande forte dans un environnement toujours marqué par les tensions sur la main d'œuvre et la chaîne d'approvisionnement

→ **Ventes et croissance 2021 records** : 14,7Md€ ; +15,6% en données comparable et à jours constants

→ **Marge d'EBITA ajusté 2021 en hausse de +196 bps à 6,2% vs 2020** (5,0% en 2019) grâce à la croissance des ventes à jours constants de +15,6%, la poursuite du déploiement de nos initiatives digitales, la focalisation sur l'augmentation des prix et l'excellence opérationnelle. L'EBITA ajusté inclut 40 bps d'effets ponctuels positifs en raison de l'inflation des prix de produits stockés hors-câbles, net des bonus plus élevés liés à la performance

→ **Résultat net récurrent de 575,0M€, en hausse de +107,0% en 2021**, une performance historiquement élevée

→ **Free Cash Flow avant intérêts et impôts de 680,6M€ en 2021** (461,6M€ en 2019) avec un taux de conversion du FCF de 65,7%, significativement au-dessus des objectifs. **Ratio d'endettement historiquement bas à 1,37x**

→ Proposition de distribuer un **dividende record** de 0,75€ par action, payable en numéraire

→ **Acquisition de Mayer**: processus d'intégration plus rapide que prévu devant se traduire par **des synergies plus importantes, désormais attendues à 1,5% des ventes en année 1 et au-dessus de 2,5% en année 3**

→ **Objectifs 2022**: croissance des ventes à jours constants comprise entre 4% et 6%, marge d'EBITA ajusté supérieure à 6% et conversion du FCF supérieure à 60%

→ Une feuille de route stratégique actualisée sera présentée lors d'un **Capital Market Day** à Zurich, le **16 juin 22**

Chiffres clés ¹ (M€) - Réalisé	Base de comparaison annuelle				
	2021	2020	2019	21 vs 20	21 vs 19
Ventes en données publiées	14 690,2	12 592,5	13 742,3	+16,7%	+6,9%
<i>A nombre de jours courant</i>				+15,2%	+8,7%
<i>A nombre de jours constant</i>				+15,6%	+8,3%
Marge brute^{2,3}	3 812,5	3 092,7	3 439,8	+22,1%	+13,0%
En pourcentage des ventes	26,0%	24,6%	25,0%	146 bps	99 bps
EBITA ajusté²	906,0	526,4	685,1	+69,0%	+35,7%
En pourcentage des ventes	6,2%	4,2%	5,0%	196 bps	123 bps
EBITA publié	963,7	537,0	677,5	+79,5%	+42,3%
Résultat opérationnel (perte)	911,8	(3,4)	486,4	n/a	+87,5%
Résultat net (perte)	597,6	(261,3)	203,8	n/a	+193,2%
Résultat net récurrent	575,0	277,7	341,2	+107,0%	+68,5%
FCF avant intérêts et impôts	680,6	613,0	461,6	+11,0%	+47,4%
Endettement financier net	1 551,2	1 334,9	1 945,9	216,3	(394,7)

¹ Cf. définition dans la section "Glossaire" de ce document ; ² Variation à périmètre et taux de change constants ; ³ Retraité de l'effet non-récurrent du cuivre

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

« Les résultats records de Rexel en 2021 témoignent du succès de notre récente transformation. Nos investissements en ressources humaines, dans le digital et dans la logistique nous ont permis de bénéficier pleinement de la reprise du marché et d'optimiser nos opérations dans un environnement marqué par une inflation croissante et des tensions persistantes dans la chaîne d'approvisionnement. Nos cinq acquisitions de 2021, notamment Mayer et une activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité au Canada, représentant plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires en année pleine, contribuent également plus qu'anticipé. Ces résultats sont le fruit de l'engagement exceptionnel de nos équipes. Ayant atteint nos objectifs financiers plus tôt que prévu et soutenus par de fortes tendances sous-jacentes du marché vers plus d'électrification et de durabilité, nous sommes prêts à accélérer et nous présenterons notre feuille de route stratégique actualisée en juin, visant à créer encore plus de valeur dans une industrie dynamique »

ANALYSE DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE 2021

- Les états financiers et résultats consolidés 2021 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 10 février 2022. Ils ont été audités par les commissaires aux comptes.
- Les termes suivants : EBITA publié, EBITA ajusté, EBITDA, EBITDAaL, Résultat net récurrent, Free cash-flow ou Flux net de trésorerie disponible et Endettement financier net sont définis dans la section « Glossaire » de ce 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 T4, les ventes sont en hausse de +20,3% en données publiées, d'une année sur l'autre et de +12,2% en données comparables et à nombre de jours constant, malgré un effet de base difficile, reflétant notre solide activité sous-jacente.

Au quatrième trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 4 077,3M€, en hausse de +20,3% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 90,2M€ (soit +2,7% des ventes du T4 2020), principalement dû à l'appréciation de l'ensemble des monnaies face à l'euro, et plus particulièrement les dollars américain, canadien et australien ainsi que la livre britannique et le yuan chinois ;
- Un effet de périmètre net positif de 167,8M€ (soit +4,9% des ventes du T4 2020), résultant principalement de l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis et d'une activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité au Canada ;
- Un effet calendaire négatif de (0,4)%.

Chiffres clés (M€)	Base de comparaison T4			Base de comparaison annuelle		
	2021	vs 2020	vs 2019	2021	vs 2020	vs 2019
Ventes en données publiées	4 077,3	+20,3%	+15,8%	14 690,2	+16,7%	+6,9%
<i>A nombre de jours courant</i>		+11,8%	+12,8%		+15,2%	+8,7%
<i>A nombre de jours constant</i>		+12,2%	+11,1%		+15,6%	+8,3%

Les ventes progressent de +11,8% en données comparables à nombre de jours courant (ou +12,2% à nombre de jours constant), tirées notamment par l'Amérique du Nord et l'Europe, malgré un effet de base plus difficile, l'activité ayant commencé à se redresser au T4 2020, après les premières vagues de l'épidémie de Covid-19.

- Au niveau du groupe, les trois marchés finaux (résidentiel, commercial et industriel) ont tous progressé à un rythme similaire.
- Cette bonne performance au T4 21 a été réalisée dans un environnement contraint, l'activité étant toujours impactée par la pression persistante sur la chaîne d'approvisionnement qui a perturbé l'organisation tant chez nos fournisseurs que chez nos clients. Cette situation sans précédent associée à la pénurie de produits représente une opportunité pour Rexel, nous permettant de tirer parti de nos compétences (pilotage par la donnée, outils de tarification pour gérer la volatilité, stratégie d'achat...) pour maximiser les niveaux de service et assurer la continuité d'activité pour nos clients.
- La croissance des ventes à jours constants au T4 21 est en hausse de +12,2%, bénéficiant d'une amélioration des volumes, en hausse de +0,5% (ou +1,2% retraité de l'important contrat aéronautique en Chine) et encore soutenue par un environnement de prix très favorable à la fois sur les câbles (+35,4% au T4 2021 correspondant à une contribution de 5,1%) et les produits hors-câbles (+7,7% au T4 2021 correspondant à une contribution de 6,6%).
- La demande sous-jacente s'est accélérée, comme l'illustre la comparaison avec la situation d'avant-crise de 2019. Alors que la demande de rénovation est restée à un niveau très élevé, soutenant notre activité de proximité, l'exécution des projets s'est améliorée, notamment en Amérique du Nord. Nous avons

bénéficié d'une demande sous-jacente saine avec des usages électriques accrus et une plus grande complexité des solutions installées :

- Les ventes à jours constants du T4 21 progressent de +11,1% par rapport au T4 2019, avec l'Europe à +12,4%, l'Amérique du Nord à +9,7% et l'Asie-Pacifique à +10,0%. Ces progressions illustrent la dynamique positive par rapport au +6,7% du T3 21 (vs T3 19).

De plus, le trimestre a bénéficié de la poursuite de la digitalisation dans toutes les géographies, les ventes digitales représentant désormais 23,7% des ventes du Groupe, en hausse de +262 bps par rapport au T4 2020. Les tendances sont positives en Amérique du Nord (12,2% des ventes y compris Mayer, soit une hausse de +267 bps), en Europe (34,8% des ventes, en hausse de +97 bps) et en Asie-Pacifique (5,3% des ventes, en hausse de +147 bps).

Sur l'année 2021, Rexel a enregistré des ventes de 14 690,2M€, en hausse de +16,7% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +15,6%, incluant un effet favorable de +5,2% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (contre un effet favorable de +0,2% en 2020) et un impact positif des prix des produits hors-câbles de +4,5%.

La hausse de +16,7% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change neutre ;
- Un effet de périmètre net positif de 150,8M€ (soit +1,2% des ventes de 2020), résultant principalement de l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis et de l'activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité au Canada compensant les cessions de Gexpro Services aux États-Unis et de deux petites activités ;
- Un effet calendaire négatif de (0,4)%.

Europe (53% des ventes du Groupe) : +10,0% au T4 et +16,4% sur l'année en données comparables et à nombre de jours constant

Au 4^{ème} trimestre, les ventes en Europe sont en hausse de +11,0% en données publiées, incluant un effet de change positif de +1,0%, soit 20,2M€, principalement dû à l'appréciation de la couronne norvégienne et de la livre britannique contre l'euro et un effet de périmètre négatif de (0,4)%, soit (7,7)M€. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +10,0%, positionnant Rexel au-dessus de son niveau d'avant-crise tant en volume qu'en prix.

Chiffres clés (M€)	Base de comparaison T4			Base de comparaison annuelle		
	2021	vs 2020	vs 2019	2021	vs 2020	vs 2019
Europe	2 172,7	+10,0%	+12,4%	8 273,8	+16,4%	+11,8%
France	823,3	+8,1%	+10,1%	3 178,4	+21,3%	+13,6%
Scandinavie	301,6	+9,1%	+12,4%	1 081,5	+6,5%	+10,3%
Benelux	228,3	+7,6%	+15,0%	869,3	+12,2%	+13,5%
Allemagne	210,3	+15,1%	+24,6%	817,1	+17,9%	+25,5%
Royaume-Uni	185,3	+12,1%	+2,4%	728,0	+16,8%	(3,6)%
Suisse	147,7	+10,1%	+13,3%	546,1	+10,1%	+8,5%
Autriche	121,4	+16,2%	+26,6%	476,0	+24,7%	+27,7%
Europe du Sud	85,6	+20,0%	+2,9%	308,3	+14,6%	(6,9)%

- Les ventes en **France** (38% des ventes de la région) ont enregistré une solide croissance de +8,1%, (ou +10,1% par rapport au T4 2019), portée par un nombre accru de clients actifs, de nouveaux gains de parts de marché et des hausses de prix significatives. Plus précisément, le T4 21 a été soutenu par les

solutions climatiques (HVAC) ainsi que par une forte demande sur les marchés du résidentiel (rénovation) et du commercial.

- Les ventes en **Scandinavie** (14% des ventes de la région) sont en hausse de +9,1%, (ou +12,4% par rapport au T4 2019), avec une accélération séquentielle en Suède grâce à nos plans d'actions visant à promouvoir l'activité des petits et moyens installateurs.
- Le **Benelux** (11% des ventes de la région) est en hausse de +7,6% (ou +15,0% par rapport au T4 2019) avec le Belux en hausse de +1,6% malgré la fin des subventions des produits photovoltaïques dans les Flandres (impact de -9,3% sur le trimestre). La forte accélération sous-jacente au Belux a été portée par les hausses de prix des produits câbles et hors-câbles. Les Pays-Bas sont en hausse de +16,8% (ou +13,8 % par rapport au T4 2019), avec l'ensemble des marchés finaux bien orientés.
- Les ventes en **Allemagne** (10% des ventes de la région) sont en hausse de +15,1%, (ou +24,6% vs T4 2019) grâce à une forte demande de l'activité de proximité et de l'industrie (fabrication et métaux).
- Au **Royaume-Uni** (9% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +12,1% (ou +2,4% par rapport au T4 2019), une performance supérieure à celle du T3 21, notamment grâce à un contrat public avec le gouvernement britannique (contribution de 6,2% comparé au T4 2020). L'enseigne Denmans est en hausse de +7,9% par rapport au T4 2019, grâce à une contribution positive des prix.
- Les ventes en **Suisse** (7% des ventes de la région) ont augmenté de +10,1% (ou +13,3% par rapport au T4 2019), en accélération par rapport au T3 21 notamment grâce à une hausse des prix importante.
- L'**Autriche** (6% des ventes de la région) reste très solide à +16,2% (ou +26,6% par rapport au T4 2019, en amélioration sur une période de deux ans par rapport au T3) porté par tous les marchés et plus particulièrement par une forte demande de l'industrie et de l'activité de proximité.

Amérique du Nord (39 % des ventes du Groupe) : +18,5% au T4 et +16,6% sur l'année en données comparables et à nombre de jours constant

Au 4^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de +41,7% en données publiées, intégrant un effet de change positif de +4,8%, soit 52,8M€ en raison de l'appréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro et un effet de périmètre positif de 181,8M€ soit +16,4% grâce à l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis et d'une activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité au Canada. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +18,5%, désormais significativement au-dessus de leurs niveaux d'avant-crise (T4 21 en hausse de +9,7% vs T4 2019).

Chiffres clés (M€)	Base de comparaison T4			Base de comparaison annuelle		
	2021	vs 2020	vs 2019	2021	vs 2020	vs 2019
Amérique du Nord	1 566,1	+18,5%	+9,7%	5 122,6	+16,6%	+2,9%
Total Etats-Unis	1 255,2	+20,0%	+11,4%	3 930,5	+16,6%	+2,5%
Mayer*		+16,5%	+13,7%		+20,2%	+12,3%
Etats-Unis excl. Mayer		+21,7%	+11,7%		+16,9%	+2,2%
Mountain Plains		+28,1%	+31,5%		+17,8%	+11,8%
Northwest		+23,0%	+29,0%		+27,5%	+27,0%
Florida		+18,9%	+16,1%		+7,5%	+5,4%
Gulf Central		+47,3%	+3,8%		+24,0%	(15,6)%
Southeast		+16,9%	+3,3%		+11,7%	(5,1)%
California		+10,9%	+0,3%		+7,1%	+1,0%
Northeast		+13,8%	(3,4)%		+14,6%	(9,4)%
Midwest		+8,2%	(4,5)%		+4,1%	(11,7)%
Canada	310,8	+12,7%	+3,3%	1 192,1	+16,5%	+4,2%

* Mayer consolidé à partir du 8 novembre 2021

- Aux **États-Unis** (80% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +20,0% au T4 21 et désormais bien au-dessus de leurs niveaux d'avant-crise (+11,4% par rapport au T4 19), avec l'ensemble des marchés finaux au-dessus de 2019 en valeur pour la première fois. L'accélération par rapport au T3 21 (+2,8% par rapport au T3 19) s'explique notamment par une accélération du marché de proximité et également par une meilleure activité des segments projets & spécialités.
 - Mayer a été intégré depuis le 8 novembre 2021 et nous confirmons tout le potentiel de cette acquisition. Un processus d'intégration plus rapide que prévu devrait se traduire par des synergies plus importantes, désormais attendues à 1,5% du chiffre d'affaires en année 1 et supérieures à 2,5% en année 3.
 - Par région, nous avons constaté une amélioration séquentielle de l'activité commerciale dans les régions du *Northeast*, *Southeast*, *Mountain Plains* et en Floride et une demande plus forte dans l'industrie, notamment dans le *Gulf Central*, le *Southeast* et le *Midwest*. Les volumes aux États-Unis se sont nettement améliorés au T4 21 : environ 10% en dessous de leur niveau du T4 19 (comparé à environ 20% en dessous au T3 21 vs T3 19), laissant une marge de progression pour 2022. Enfin, les prises de commandes se sont encore améliorées au T4 21 et le carnet de commandes est supérieur de 50% au niveau de fin décembre 2020.
 - Par marché, avec le segment industriel désormais au-dessus de son niveau d'avant-crise, nos trois marchés finaux sont au-dessus de 2019 pour la première fois au T4. L'activité commerciale, quant à elle, progresse significativement au T4 21.
 - La performance 2021 est en ligne avec celle du marché tout en renforçant la sélectivité des projets.
- Au **Canada** (20% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +12,7% en données comparables et à nombre de jours constant. Elles sont désormais +3,3% au-dessus de leur niveau du T4 2019, en accélération par rapport au T3 21 (+1,4% comparé au T3 19), notamment grâce à une hausse des volumes dans la région Ouest (proximité et projets commerciaux ainsi que les projets industriels) compensant une baisse d'activité dans la région de Québec (projet commercial plus faible). L'intégration de l'activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité est désormais terminée et dépasse les attentes.

Asie-Pacifique (8% des ventes du Groupe) : (0,1)% au T4 et +7,5% sur l'année en données comparables et à nombre de jours constant

Au 4^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en hausse de +4,0 % en données publiées, incluant un effet de change positif de +5,3%, soit 17,2M€, en raison de l'appréciation de l'ensemble des monnaies face à l'euro et plus particulièrement, le dollar australien et le yuan chinois. A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont baissé de (0,1)%.

Chiffres clés (M€)	Base de comparaison T4			Base de comparaison annuelle		
	2021	vs 2020	vs 2019	2021	vs 2020	vs 2019
Asie-Pacifique	338,5	(0,1)%	+10,0%	1 293,8	+7,5%	+9,1%
Australie	144,3	+10,6%	+11,9%	543,6	+7,3%	+7,7%
Chine	138,6	(12,4)%	+6,7%	543,0	+4,2%	+11,5%
Nouvelle-Zélande	32,7	+22,3%	+18,4%	114,2	+13,0%	(1,1)%
Inde	18,5	+9,1%	+9,5%	66,7	+40,2%	+29,8%
Moyen-Orient	4,4	(30,0)%	(0,5)%	26,3	(3,2)%	(2,4)%

- Dans le Pacifique (52% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +12,6% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Australie** (82% des ventes du Pacifique), les ventes ont progressé de +10,6% (ou +11,9% par rapport au T4 19), en accélération par rapport au T3 grâce à la fin du confinement dans les grandes villes, qui avait affecté l'activité au T3 21. La reprise a été tirée par l'activité industrielle et l'activité des petits et moyens installateurs ainsi qu'une meilleure contribution des prix.
- En Asie (48% des ventes de la région), les ventes diminuent de (11,0)% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine** (86% des ventes de l'Asie), les ventes ont chuté de (12,4)% (mais sont en hausse de +6,7% par rapport au T4 19). Retraité de l'important contrat aéronautique, le T4 21 est en hausse de +2,5% comparé au T4 20, en ligne avec la croissance des ventes du T3 21, grâce à un environnement favorable de prix neutralisant une moindre croissance des volumes. L'activité reste affectée par la rareté des produits industriels.

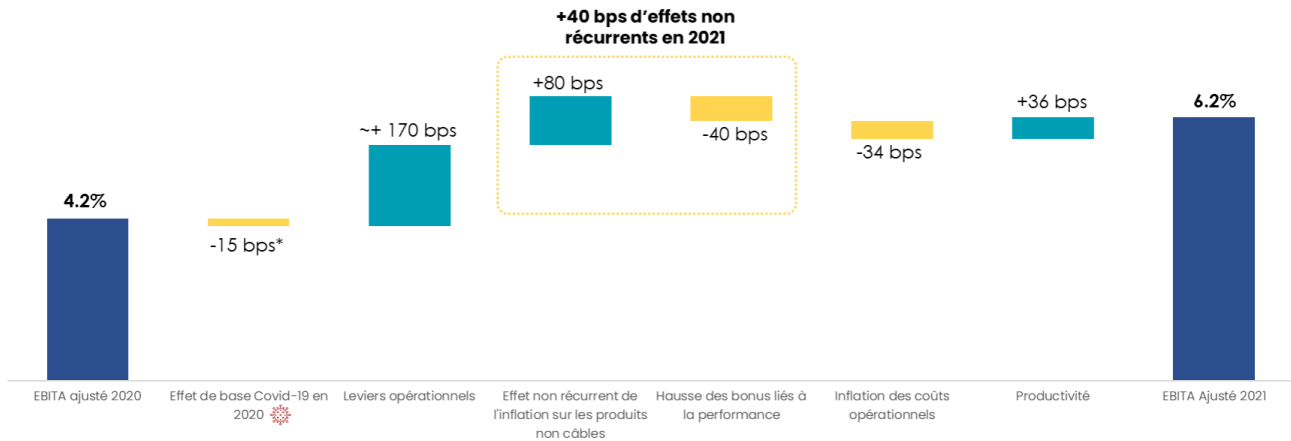
PROFITABILITÉ

Marge d'EBITA ajusté de 6,2% en 2021, en hausse de +196 bps, comparée à 2020

2021 (M€)	Europe		Amérique du Nord		Asie-Pacifique		Holding	Groupe	
Ventes & croissance à jours courants	8 274	+16,5%	5 123	+15,3%	1 294	+7,5%		14 690	+15,2%
<i>Croissance à jours constants</i>		+16,4%		+16,6%		+7,5%			+15,6%
Marge brute	2 272		1 309		231			3 813	
<i>% des ventes</i>	27,5%	68 bps	25,6%	279 bps	17,9%	60 bps		26,0%	146 bps
EBITA ajusté	586		335		31		(46)	906	
<i>% des ventes</i>	7,1%	174 bps	6,5%	278 bps	2,4%	52 bps		6,2%	196 bps
<i>Contribution au Groupe</i>		107 bps		95 bps		3 bps	-9 bps		196 bps

La croissance des ventes à jours courants de +15,2% au cours de l'année 2021 s'est traduite par une amélioration de la marge brute de +146 bps d'une année sur l'autre, à 26,0% des ventes, et une marge d'EBITA ajusté en hausse de +196 bps par rapport à l'année précédente, à 6,2% des ventes. Elle prend en compte un impact positif non-récurrent de 40 bps sur l'année 2021 (80 bps d'impacts non-récurrents positifs liés à l'inflation des prix de produits stockés hors-câbles, net de 40 bps des bonus plus élevés liés à la performance). Cela démontre le résultat de notre profonde transformation au cours des cinq dernières années et notamment la transformation digitale qui se traduit par une croissance des ventes supérieure au marché, un meilleur service client et une productivité accrue.

Le graphique ci-dessous détaille l'amélioration de +196 bps de la marge d'EBITA ajusté :



* dont 60 bps de subventions gouvernementales compensant 45 bps de rabais liés au moindre volume en 2020

En supposant un retour à un environnement de hausse des prix normalisé, l'impact non-récurrent de 40 bps qui a bénéficié à Rexel en 2021 ne se reproduirait pas en 2022.

Par géographie :

- **Europe :**

- La marge brute a augmenté de +68 bps d'une année sur l'autre à 27,5% des ventes et est également au-dessus de son niveau d'avant-crise (27,3% en 2019) grâce à la répercussion des hausses de prix de ventes et à un mix pays positif.
- La marge d'EBITA ajusté a augmenté de +174 bps sur l'année, à 7,1% des ventes, bénéficiant d'une robuste croissance du chiffre d'affaires et de la productivité digitale (environ 300 personnes de moins qu'avant la crise, en février 2020). La marge d'EBITA ajusté comprend environ 20 bps d'impacts non-récurrents liés à l'inflation de produits stockés hors-câbles, net des bonus plus élevés liés à la performance.

- **Amérique du Nord:**

- La marge brute est en hausse de +279 bps par rapport à 2020, s'établissant à 25,6% du chiffre d'affaires, bénéficiant d'initiatives tarifaires et d'un effet ponctuel reflétant l'inflation des prix sur les produits hors-câbles, une sélectivité accrue dans les projets et un mix d'activités favorable (Proximité vs Projet).
- La marge d'EBITA ajusté est en hausse de +278 bps à 6,5% des ventes, bénéficiant de la croissance des ventes, de l'effet ponctuel reflétant l'inflation des prix sur les produits hors-câbles (impact sur la marge brute) et des mesures structurelles (environ 620 personnes de moins qu'en février 2020) compensant une rémunération variable plus élevée en 2021. La marge d'EBITA ajusté comprend environ 100 bps d'impact non-récurrent liés à l'inflation de produits stockés hors-câbles, net des bonus plus élevés liés à la performance.

- **Asie-Pacifique:**

- La marge brute a augmenté de +60 bps d'une année sur l'autre représentant 17,9% des ventes, liée à l'augmentation de la marge brute dans le Pacifique compensant le mix d'activité négatif en Chine.

- La marge d'EBITA ajusté est en hausse de +52 bps, à 2,4% du chiffre d'affaires, grâce à une meilleure profitabilité dans le Pacifique.
- Au niveau de la **Holding**, l'EBITA ajusté s'est établi à (46,2) millions d'euros, en détérioration par rapport au niveau de (33,2) millions d'euros de l'année dernière, en raison d'une augmentation des projets hébergés au siège et des effets plus importants des plans de rémunération à long terme.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 906,0M€, en hausse de +69,0% sur l'ensemble de l'année. L'EBITA publié s'est élevé à 963,7M€ (incluant un effet positif non-récurrent du cuivre de 57,8M€), en progression de +79,5% d'une année sur l'autre.

RÉSULTAT NET

Résultat net de 597,6M€ en 2021

Résultat net récurrent en hausse de +107,0% à 575,0M€ sur l'ensemble de l'année

Le bénéfice d'exploitation de l'année s'est établi à 911,8M€, contre une perte de (3,4)M€ en 2020.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à (7,3)M€ (contre (10,5)M€ en 2020) ;
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (44,6)M€ (contre une charge nette de (529,9)M€ en 2020 s'expliquant principalement par une charge de (486,0)M€ au titre de la dépréciation du goodwill reflétant une baisse du volume liée à la crise du Covid-19). Ils comprennent :
 - (23,4)M€ de dépréciation de créances clients consécutives à la résiliation d'un important contrat non stratégique en Chine en 2021 et à la procédure judiciaire initiée en conséquence ;
 - (9,8)M€ de coûts liés à des acquisitions, principalement celles réalisées en Amérique du Nord notamment Mayer ainsi qu'une activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité ;
 - (7,3)M€ de dépréciation de droits d'utilisation et autres immobilisations en Espagne.
 - (6,3)M€ de coûts de restructurations (vs. (26,1)M€ en 2020) ;

Les charges financières nettes de l'année se sont élevées à (133,1)M€ (contre (117,2)M€ au 2020), réparties comme suit :

- (67,6)M€ de frais sur l'endettement financier net avant charges exceptionnelles, juste valeur des dérivés et gains & pertes de change en 2021 contre (79,2)M€ en 2020, provenant de la baisse de la dette brute moyenne.
- (40,4)M€ d'intérêts sur dettes locatives en 2021 vs (42,7)M€ en 2020 ;
- (22,6)M€ de coûts non-récurrents en 2021 liés aux remboursements anticipés de l'obligation de 500M€ à échéance 2025 (coupon : 2,125%), réalisé fin mai 2021 et celle de 600M€ à échéance 2026 (coupon : 2,75%), finalisé en novembre 2021 ;
- (2,5)M€ du poste "autres & éléments exceptionnels" en 2021 provenant de la variation de juste valeur des dérivés et des gains et pertes de change ;
- Un taux d'intérêt effectif stable à 2,42% sur l'année contre 2,45% en 2020.

L'impôt sur le résultat a représenté une charge de (180,8)M€ en 2021 (contre (140,7)M€ en 2020) :

- Le taux d'impôt effectif s'est établi à 23,2%, s'expliquant par un gain d'impôt différé exceptionnel de 32,2M€, en raison de revenus imposables futurs meilleurs que prévus dans les pays reportant des déficits fiscaux.

- Retraité des éléments non-récurrents, le taux d'impôt effectif s'élève à 27,3% (contre 30,7% en 2020), en baisse de 340 bps grâce notamment à une réduction du taux d'impôt en France (de 32,02% à 28,41%).

Le résultat net de l'année s'est établi à 597,6M€ (vs. une perte de (261,3)M€ en 2020).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 575,0M€ en 2021 en hausse de +107,0% par rapport à l'année précédente (voir annexe 3), correspondant à un Bénéfice Net Par Action historiquement élevé de 1,89€.

STRUCTURE FINANCIERE

Free cash-flow avant intérêts et impôts de 680,6M€ sur l'année 2021

Le ratio d'endettement s'élève à 1,37x au 31 décembre 2021

En 2021, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux positif de 680,6M€ (contre un flux positif de 613,0M€ en 2020), **correspondant à un taux de conversion de l'EBITDAaL en free cash-flow avant intérêts et taxes de 65,7%, au-dessus de l'objectif (>60%)**. Ce flux net comprenait :

- Un EBITDAaL de 1 035,2M€ (contre 605,9M€ en 2020), incluant (229,3)M€ de remboursement des obligations locatives en 2021 ;
- Un flux négatif de (209,0)M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux positif de 122,5M€ en 2020) principalement pour accompagner la reprise des ventes. La variation du besoin de fonds de roulement opérationnel s'est établie à (324,1)M€ et a été partiellement compensée par un apport de 115,5M€ provenant de la variation du besoin en fonds de roulement non opérationnel. Cela s'explique principalement par le niveau exceptionnel de provisionnement de la rémunération variable. Plus précisément, le BFR opérationnel s'est élevé à 13,6% des ventes sur l'année 2021, comparé à 13,1% l'année précédente, dans un contexte de pression sur la chaîne d'approvisionnement ;
- Des dépenses de restructuration globalement stables (12,6M€ en 2021 contre 15,4M€ en 2020) ;
- Un niveau stable d'investissements ((103,2)M€ vs (76,6)M€ en 2020). Les dépenses brutes d'investissement se sont élevées à (103,0)M€, représentant 0,7% des ventes.

Au 31 décembre 2021, l'endettement financier net est en hausse de 216,3 millions d'une année sur l'autre et s'est établi à 1 551,2M€ (contre 1 334,9M€ au 31 décembre 2020).

Il prenait en compte :

- (56,1)M€ de frais financiers nets versés en 2021 (contre (66,5)M€ en 2020) ;
- (199,0)M€ d'impôts sur le résultat versé sur l'année contre (88,5)M€ en 2020 ;
- (439,1)M€ de trésorerie investie principalement dans l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis, d'une activité de distribution spécialisée auprès de fournisseurs d'électricité au Canada, de Winkle aux Etats-Unis (entreprise d'automatisation industrielle qui est présente dans l'est de l'Ohio, l'ouest de la Pennsylvanie et l'ouest de New-York. Elle réalise environ 30M\$ de ventes annuelles) et d'un opérateur d'infrastructures de recharge pour véhicules électriques en France (Freshmile)
- (139,6)M€ pour le paiement du dividende au titre de l'exercice 2020 (0,46€ par action) ;
- (36,9)M€ d'effets de changes défavorables sur l'année (contre un montant positif de 24,7M€ en 2020).

Au 31 décembre 2021, le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit Sénior, s'est établi à 1,37x, un niveau inférieur au 2,14x du 31 décembre 2020.

HAUSSE DE LA DISTRIBUTION DU DIVIDENDE AVEC UNE PROPOSITION DE DISTRIBUER 0,75€ PAR ACTION, PAYABLE EN NUMERAIRE

Rexel proposera à ses actionnaires un dividende de 0,75€ par action, montant le plus élevé jamais versé entièrement en numéraire. Cela représente un taux de distribution de 40% du résultat net récurrent du Groupe, en ligne avec la politique de Rexel de distribuer au moins 40% de son résultat net récurrent.

Ce dividende, payé en numéraire début juin 2022, sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires qui se tiendra à Paris le 21 avril 2022.

OBJECTIFS ET "SAVE THE DATE" POUR LA MISE A JOUR STRATEGIQUE A VENIR

En 2022, Rexel continuera d'opérer dans des conditions de marché favorables :

- L'inflation des produits hors-câble se poursuit, s'ajoutant à l'impact des reports de prix ;
- Un environnement de volume robuste :
 - Potentiel de croissance supplémentaire aux Etats-Unis ;
 - Maintien d'une demande élevée en Europe ;
 - Carnet de commandes record (Etats-Unis, France, Canada, Royaume-Uni...)

La disponibilité de la main-d'œuvre et des produits demeurera un sujet au moins durant le premier semestre de l'année.

Tirant parti de notre transformation et de notre efficacité accrue, nous visons pour 2022, à périmètre et taux de change comparables* :

- Une croissance des ventes à jours constants entre 4% et 6% ;
- Une marge d'EBITA¹ ajusté au-dessus de 6% ;
- Une conversion de free cash-flow² supérieure à 60%

* Prenant pour hypothèse qu'il n'y ait pas de détérioration grave de l'environnement sanitaire

Une feuille de route stratégique actualisée sera présentée lors d'un Capital Market Day qui se tiendra dans notre agence la plus importante au niveau Groupe située à **Zurich, le 16 juin 2022**.

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 intérêt 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 6.

CALENDRIER

21 avril 2022	Ventes du 1 ^{er} trimestre 2022
21 avril 2022	Assemblée Générale 2022
16 juin 2022	Capital Market Day

INFORMATION FINANCIERE

Les états financiers et résultats consolidés 2021 sont disponibles sur le site web de Rexel (www.rexel.com).

La présentation des ventes du 4^{ème} trimestre et des résultats de l'année 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 24 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 26 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 14,7 milliards d'euros en 2021.

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 et STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : FTSE4Good, Dow Jones Sustainability Index Europe, Euronext Vigeo Europe 120 et Eurozone 120, STOXX® Global ESG Environmental Leaders et S&P Global Sustainability Yearbook 2022, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise.

Pour plus d'information : www.rexel.com

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

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

PRESSE

Sara DU REAU	+33 6 60 31 77 72	sara.dureau@rexel.com
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'EBITDAaI 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.

ANNEXES

Annexe 1: Tables de correspondance des ventes du T4 et de l'année 2021 et de l'EBITA ajusté

Table de correspondance des ventes

T4	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2020	1 958,2	1 105,3	325,5	3 389,0
+/- effet de change net	+1,0%	+4,8%	+5,3%	+2,7%
+/- Effet de périmètre net	(0,4)%	+16,4%	(2,0)%	+4,9%
= Ventes comparables 2020	1 970,7	1 339,8	336,4	3 646,9
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+10,2%	+16,9%	+0,6%	+11,8%
Organique constant hors effet cuivre	+6,0%	+10,8%	(1,3)%	+7,1%
Effet cuivre	+4,0%	+7,6%	+1,2%	+5,1%
Organique à nombre de jours constant incluant	+10,0%	+18,5%	(0,1)%	+12,2%
Effet calendaire	+0,2%	(1,6)%	+0,7%	(0,4)%
= Ventes publiées 2021	2 172,7	1 566,1	338,5	4 077,3
Variation	+11,0%	+41,7%	+4,0%	+20,3%

	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2020	7 083,3	4 342,0	1 167,2	12 592,5
+/- effet de change net	+0,7%	(1,9) %	+3,7 %	— %
+/- Effet de périmètre net	(0,4) %	+4,2%	(0,5) %	+1,2 %
= Ventes comparables 2020	7 103,6	4 441,5	1 203,9	12 749,0
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+16,5 %	+15,3 %	+7,5 %	+15,2 %
Organique constant hors effet cuivre	+12,4 %	+8,3 %	+6,6 %	+10,4 %
Effet cuivre	+4,0 %	+8,3 %	+0,9 %	+5,2 %
Organique à nombre de jours constant	+16,4 %	+16,6 %	+7,5 %	+15,6 %
Effet calendaire	+0,1 %	(1,3) %	— %	(0,4) %
= Ventes publiées 2021	8 273,8	5 122,6	1 293,8	14 690,2
Variation	+16,8 %	+18,0 %	+10,9 %	+16,7 %

Table de correspondance de l'EBITA :

De l'EBITA ajusté de 2020, comme publié, à l'EBITA ajusté 2020 sur une base comparable

	EBITA ajusté 2020	Effet cuivre 2020 à taux 2020	EBITA publié 2020	impact taux de change 2021	impact périmètre 2021	Effet cuivre 2020 à taux de change 2021	EBITA ajusté comparable 2020
Rexel Groupe	526,4	10,6	537,0	(0,6)	10,0	(10,5)	536,0

A l'EBITA ajusté de 2020 à l'EBITA publié 2021

	EBITA ajusté comparable 2020	Croissance organique	EBITA ajusté 2021	impact cuivre 2021	EBITA publié 2021
Rexel Groupe	536,0	370,0	906,0	57,8	963,7

Annexe 2 : 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 :

En données comparables et ajustées (M€)	2020	2021
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	10,5	57,8

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	3 646,9	4 077,3	+11,8%	12 749,0	14 690,2	+15,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+12,2%			+15,6%
Marge brute				3 122,6	3 812,5	+22,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				24,5%	26,0%	146 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(2 586,6)	(2 906,6)	+12,4%
EBITA				536,0	906,0	+69,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				4,2%	6,2%	196 bps
ETP (fin de période)				25 595	26 019	+1,7%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	1 970,7	2 172,7	+10,2%	7 103,6	8 273,8	+16,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+10,0%			+16,4%
France	761,3	823,3	+8,2%	2 611,5	3 178,4	+21,7%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+8,1%			+21,3%
Royaume-Uni	165,4	185,3	+12,0%	625,5	728,0	+16,4%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+12,1%			+16,8%
Allemagne	181,8	210,3	+15,7%	693,3	817,1	+17,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,1%			+17,9%
Scandinavie	272,3	301,6	+10,8%	1 012,0	1 081,5	+6,9%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+9,1%			+6,5%
Marge brute				1 902,9	2 272,2	+19,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				26,8%	27,5%	68 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 523,2)	(1 685,8)	+10,7%
EBITA				379,7	586,4	+54,4 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,3%	7,1%	174 bps
ETP (fin de période)				14 447	14 687	+1,7%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	1 339,8	1 566,1	+16,9%	4 441,5	5 122,6	+15,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+18,5%			+16,6%
Etats-Unis	1 063,8	1 255,2	+18,0%	3 414,5	3 930,5	+15,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+20,0%			+16,6%
Canada	276,0	310,8	+12,6%	1 027,0	1 192,1	+16,1%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+12,7%			+16,5%
Marge brute				1 011,1	1 309,1	+29,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				22,8 %	25,6 %	279 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(843,9)	(974,1)	+15,4%
EBITA				167,2	335,0	+100,4 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				3,8%	6,5%	278 bps
ETP (fin de période)				8 563	8 698	+1,6%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	336,4	338,5	+0,6%	1 203,9	1 293,8	+7,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(0,1)%			+7,5%
Chine	158,2	138,6	(12,4)%	521,1	543,0	+4,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(12,4)%			+4,2%
Australie	130,7	144,3	+10,4%	509,1	543,6	+6,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+10,6%			+7,3%
Nouvelle-Zélande	26,8	32,7	+22,3%	101,5	114,2	+12,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+22,3%			+13,0%
Marge brute				208,0	231,3	+11,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				17,3%	17,9%	60 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(185,6)	(200,5)	+8,0%
EBITA				22,3	30,8	+37,9 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				1,9%	2,4%	52 bps
ETP (fin de période)				2 406	2 430	+1,0%

Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	12 592,5	14 690,2	+16,7%
Marge brute	3 103,4	3 871,6	+24,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,6%	26,4%	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(2 282,5)	(2 607,1)	+14,2%
Amortissements	(283,9)	(300,7)	
EBITA	537,0	963,7	+79,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,3%	6,6%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(10,5)	(7,3)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	526,5	956,4	+81,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,2%	6,5%	
Autres produits et charges	(529,9)	(44,6)	
Résultat opérationnel	(3,4)	911,8	n/a
Charges financières nettes	(117,2)	(133,1)	
Résultat des sociétés mises en équivalence	—	(0,3)	
Résultat net avant impôt	(120,6)	778,4	n/a
Charge d'impôt sur le résultat	(140,7)	(180,8)	
Résultat net	(261,3)	597,6	n/a

Table de correspondance entre le résultat opérationnel avant autres charges et produits et l'EBITA ajusté

En millions d'euros	2020	2021
Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées	526,5	956,4
Effet des variations de périmètre	10,0	—
Effet change	(0,6)	—
Effet non-récurrent lié au cuivre	(10,5)	(57,8)
Amortissement des actifs incorporels	10,5	7,3
EBITA ajusté en base comparable	536,0	906,0

Résultat net récurrent

En millions d'euros	2020	2021	Variation
Résultat net publié	(261,3)	597,6	n.a.
Effet non-récurrent lié au cuivre	(10,6)	(57,8)	
Autres produits & charges	529,9	44,6	
Charge financière	(4,2)	22,6	
Charge fiscale	24,0	(32,1)	
Résultat net récurrent	277,7	575,0	+107,0%

Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	2020	2021	Variation
Chiffre d'affaires	12 592,5	14 690,2	+16,7%
Europe	7 083,3	8 273,8	+16,8%
Amérique du Nord	4 342,0	5 122,6	+18,0%
Asie-Pacifique	1 167,2	1 293,8	+10,9%
Marge brute	3 103,4	3 871,6	+24,8%
Europe	1 899,8	2 308,9	+21,5%
Amérique du Nord	1 002,2	1 331,4	+32,8%
Asie-Pacifique	200,8	231,3	+15,2%
Autre	0,6	—	(100,8)%
EBITA	537,0	963,7	+79,5%
Europe	379,8	621,8	+63,7%
Amérique du Nord	168,6	357,3	+111,9%
Asie-Pacifique	21,9	30,8	+40,8%
Autre	(33,2)	(46,2)	(39,2)%

Bilan consolidé¹

Actifs (données publiées M€)	31 décembre 2020	31 décembre 2021
Goodwill	3 192,2	3 401,7
Immobilisations incorporelles	997,5	1 159,0
Immobilisations corporelles	253,3	271,9
Droit d'utilisation des actifs	895,5	1 047,1
Actifs financiers non-courants	41,3	56,6
Actifs d'impôts différés	29,7	63,9
Actifs non-courants	5 409,5	6 000,2
Stocks	1 511,1	2 057,2
Créances clients	1 899,7	2 353,2
Autres créances	453,7	569,7
Actifs destinés à être cédés	3,7	—
Trésorerie et équivalents de trésorerie	685,4	573,5
Actifs courants	4 553,7	5 553,5
Total des actifs	9 963,2	11 553,7

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2020	31 décembre 2021
Capitaux propres	3 794,8	4 560,8
Dettes financières (part à long-terme)	1 915,2	1 290,5
Obligations locatives non courantes	837,0	975,1
Passifs d'impôts différés	184,1	229,9
Autres passifs non-courants	367,5	243,9
Total des passifs non-courants	3 303,9	2 739,5
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	117,0	837,5
Obligations locatives courantes	168,7	193,7
Dettes fournisseurs	1 807,3	2 170,0
Autres dettes	758,0	1 052,2
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	13,6	—
Total des passifs courants	2 864,5	4 253,4
Total des passifs	6 168,4	6 992,9
Total des passifs et des capitaux propres	9 963,2	11 553,7

¹ Incluant :

- ⑩ des dérivés de couverture de juste valeur de (11,1)M€ au 31 décembre 2020 et de (2,0)M€ au 31 décembre 2021,
- ⑩ des intérêts courus à recevoir pour (0,8)M€ au 31 décembre 2020 et pour (1,4)M€ au 31 décembre 2021.

Evolution de l'endettement net

Données publiées (M€)	2020	2021
EBITDA	820,9	1 264,4
Remboursement des obligations locatives	(215,0)	(229,3)
EBITDAaL	605,9	1 035,2
Autres produits et charges opérationnels(1)	(38,8)	(42,3)
Flux de trésorerie d'exploitation	567,1	992,9
Variation du besoin en fonds de roulement	122,5	(209,0)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(76,6)	(103,2)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(112,0)	(103,0)
<i>Cessions d'immobilisations</i>	33,0	6,1
Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts	613,0	680,6
<i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i>	<i>101,2%</i>	<i>65,7%</i>
Intérêts payés (nets)	(66,5)	(56,1)
Impôts payés	(88,5)	(199,0)
Flux net de trésorerie après intérêts et impôts	458,0	425,5
Investissements financiers (nets)	129,5	(439,1)
Dividendes payés	—	(139,6)
Variation des capitaux propres	4,0	3,8
Autres	(5,2)	(30,1)
Effet de la variation des taux de change	24,7	(36,9)
Diminution (augmentation) de l'endettement net	611,0	(216,3)
Dette nette en début de période	1 945,9	1 334,9
Dette nette en fin de période	1 334,9	1 551,2

1 Incluant des dépenses de restructuration :

- de 12,5M€ en 2021 contre 15,4M€ en 2020.

Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	31 décembre 2020	31 décembre 2021
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	12,3%	13,1%
<i>en nombre de jours</i>	52,6	58,3
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	15,3%	14,5%
<i>en nombre de jours</i>	46,0	44,9
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,5%	13,9%
<i>en nombre de jours</i>	54,5	54,7
BFR opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	13,1%	13,6%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	10,8%	10,8%

Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période)	31 décembre 2020	31 décembre 2021	Variation annuelle
Europe	14 447	14 687	1,7%
USA	6 595	6 709	1,7%
Canada	1 968	1 989	1,1%
Amérique du Nord	8 563	8 698	1,6%
Asie-Pacifique	2 406	2 430	1,0%
Autre	179	205	14,5%
Groupe	25 595	26 019	1,7%

Agences	31 décembre 2020	31 décembre 2021	Variation annuelle
Europe	1 097	1 096	(0,1)%
USA	450	446	(0,9)%
Canada	191	191	— %
Amérique du Nord	641	637	(0,6)%
Asie-Pacifique	236	233	(1,3)%
Groupe	1 974	1 966	(0,4)%

Annexe 6 : Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

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

1 €	=	1,14	USD
1 €	=	1,45	CAD
1 €	=	1,61	AUD
1 €	=	0,85	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2021 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2022 :

	T1e	T2e	T3e	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	236,2	279,2	298,5	121,0	934,9
en % des ventes 2021	7,1%	7,5%	8,4%	3,0%	6,4%
Effet change au niveau Groupe	75,0	66,9	45,0	-9,7	177,1
en % des ventes 2021	2,3%	1,8%	1,3%	(0,2)%	1,2%
Effet calendaire au niveau Groupe	2,9%	—%	(0,6)%	(2,3)%	(0,1)%
Europe	1,5%	(0,2)%	(1,2)%	(1,2)%	(0,3)%
USA	7,3%	0,4%	0,2%	(4,5) %	0,3%
Canada	—%	—%	—%	(1,7) %	(0,4) %
Amérique du Nord	5,7%	0,3%	0,1%	(4,0)%	0,2%
Asie	0,8%	0,3%	(1,1)%	(0,1) %	—%
Pacifique	(0,2) %	(1,0) %	(0,1) %	(1,1) %	(0,6)%
Asie-Pacifique	0,4%	(0,3)%	(0,6)%	(0,7)%	(0,3)%

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	2021
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	9 585	9 294
2019 vs. 2018	-11%	-11%	-5%	-4%	-8%
2020 vs. 2019	-9%	-12%	+12%	+22%	+3%
2021 vs. 2020	+50%	+80%	+44%	+33%	+50%

€/t	T1	T2	T3	T4	2021
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	8 380	7 864
2019 vs. 2018	-4%	-6%	-1%	-1%	-3%
2020 vs. 2019	-6%	-10%	+6%	+13%	+1%
2021 vs. 2020	+38%	+65%	+43%	+39%	+45%

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 17% 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 et résultats consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2021, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).