

## VENTES DU DEUXIEME TRIMESTRE ET RESULTATS DU S1 2022 : PERFORMANCE RECORD

Activité solide : ventes à jours constants en hausse de +12,0% au T2 22

EBITA ajusté, résultats & FCF à un niveau historiquement élevé pour un premier semestre

Objectifs annuels 2022 rehaussés confirmés

→ **Ventes de 4 705,4M€ au T2 2022**, en hausse de +12,0% à jours constants. Activité solide, portée notamment par les tendances à l'électrification, la montée en puissance du digital, la croissance des volumes en Amérique du Nord et des hausses de prix des produits hors-câbles dans toutes les géographies

→ **EBITA ajusté de 703,7M€, en hausse de +63,4% et marge d'EBITA ajusté au S1 de 7,7% (en hausse de 228 bps) atteignant un plus haut niveau historique**, grâce à une activité solide (croissance des ventes de +15,3% à jours courants), couplée aux efforts d'excellence opérationnelle ainsi qu'à la répercussion des hausses de prix. L'EBITA ajusté **inclut environ 86bps 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 471,1M€, en hausse de 94,9% au S1 2022**, atteignant un plus haut historique

→ **Free Cash Flow avant intérêts et impôts record de 231,6M€ au S1 2022** (116,3M€ au S1 2021).

**Ratio d'endettement historiquement bas pour un premier semestre à 1,26x**

→ **Objectifs 2022 confirmés, supportés par un carnet de commandes record, un effet de base plus facile en Europe au S2 et un retour à la croissance de la Chine**

→ **Gestion active du portefeuille avec 2 acquisitions et 2 cessions**, en ligne avec notre stratégie. L'effet net combiné est positif sur nos ventes, notre profitabilité et notre ROCE.

→ **SBTi a validé nos objectifs d'émissions de Gaz à Effet de Serre 2030 et 2050** pour atteindre l'objectif de zéro émission sur l'ensemble de notre chaîne de valeur

→ **Mise en œuvre de notre plan Power Up 2025** pour renforcer l'organisation et accroître la résilience de notre modèle

Chiffres clés <sup>1</sup> (M€) - Réalisé	T2 2022	Variation	S1 2022	Variation
<b>Ventes en données publiées</b>	<b>4 705,4</b>	<b>+26,3%</b>	<b>9 082,8</b>	<b>+28,7%</b>
<i>A nombre de jours courant</i>		<i>+12,1%</i>		<i>+15,3%</i>
<i>A nombre de jours constant</i>		<i>+12,0%</i>		<i>+13,9%</i>
<b>Marge brute<sup>2,3</sup></b>			<b>2 399,2</b>	<b>+21,3%</b>
En pourcentage des ventes			26,4%	131 bps
<b>EBITA ajusté<sup>2</sup></b>			<b>703,7</b>	<b>+63,4%</b>
En pourcentage des ventes			7,7%	228 bps
<b>EBITA publié</b>			<b>708,7</b>	<b>+60,2%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>			<b>683,6</b>	<b>+57,1%</b>
<b>Résultat net</b>			<b>459,8</b>	<b>+69,9%</b>
<b>Résultat net récurrent</b>			<b>471,1</b>	<b>+94,9%</b>
<b>FCF avant intérêts et impôts</b>			<b>231,6</b>	<b>+99,1%</b>
<b>Endettement financier net</b>			<b>1 811,3</b>	<b>Hausse de 288M€</b>

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

**Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :**

« Je suis très satisfait que Rexel ait de nouveau enregistré des résultats records au premier semestre 2022, démontrant la robustesse de notre modèle économique dans un environnement toujours marqué par une demande solide, mais aussi par de fortes augmentations du prix des produits et des défis persistants en matière de chaîne d'approvisionnement. Les tendances à l'électrification que nous avons mis en avant lors de notre Capital Markets Day sont clairement à l'œuvre et nous en bénéficions. Pour nous renforcer encore davantage, dans un environnement économique incertain, nous mettons activement en œuvre notre plan stratégique Power Up 2025. En augmentant continuellement les ventes digitales, en nous concentrant sur les tendances de l'électrification et l'ESG, et en recentrant notre portefeuille sur nos forces, comme nous le faisons avec deux acquisitions et deux cessions, nous allons encore améliorer notre profil de croissance mais aussi renforcer notre résilience et notre agilité. »

## ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2022

- Le rapport financier du 1er semestre 2022 a été arrêté par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 27 juillet 2022. Il a fait l'objet d'une revue limitée 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 T2, les ventes sont en hausse de +26,3% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +12,0% en données comparables et à nombre de jours constant.**

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 4 705,4M€, en hausse de +26,3% en données publiées, incluant :

- Un effet de change positif de 176,6M€ (soit +4,7% des ventes du T2 2021), principalement dû à l'appréciation des dollars américain et canadien ;
- Un effet de périmètre net positif de 295,5M€ (soit +7,9% des ventes du T2 2021), résultant principalement de l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis ;
- Un effet calendaire neutre de +0,1 %.

Chiffres clés (M€)	T2 2022	Variation	S1 2022	Variation
Ventes en données publiées	4 705,4	+26,3%	9 082,8	+28,7%
A nombre de jours courant		+12,1%		+15,3%
A nombre de jours constant		+12,0%		+13,9%

Les ventes progressent de +12,0% en données comparables à nombre de jours constant (ou +12,1% à nombre de jours courant), tirées notamment par des volumes solides en Amérique du Nord et de nouvelles hausses de prix de ventes sur les produits hors-câbles dans toutes les géographies, compensant la situation en Chine et un effet de base plus difficile sur les volumes en Europe.

- Sur le trimestre, la croissance des ventes à jours constants de +12,0% résulte d'une progression des volumes de +0,6% et de nouvelles hausses respectives de 9,2% et de 2,2% du prix de vente des produits hors-câbles et câbles. Plus précisément :
  - La contribution de 9,2% des produits hors-câbles est similaire à celle enregistré au T1 22 de 9,1%, grâce à des hausses de prix supplémentaires au cours du trimestre qui ont compensé la baisse attendue de l'effet de report d'environ 130 bps. Alors que cet effet de report s'atténuera au S2 22 pour converger vers zéro au T4 22, nous anticipons de nouvelles hausses de prix de vente au S2 22.
  - La contribution des produits câbles s'élève à 2,2% au T2 22, comparée à 4,1% au T1 22, le prix du cuivre ayant fortement augmenté au T2 21, impliquant un effet de comparaison plus difficile. Sur la base du cours actuel du cuivre, nous anticipons une contribution plus faible et potentiellement négative au S2 22.
- Tandis que les volumes ont été solides au cours du trimestre en Amérique du Nord, en hausse de +5,1%, les volumes en Asie ont baissé de (23,0)% s'expliquant par le confinement en Chine en avril/mai. L'Europe, quant à elle, a fait face à un effet de base plus difficile avec une forte reprise de l'activité post-Covid au T2 21. Retraité de la Chine, la croissance du Groupe en volume s'élève à +1,7% au T2 2022 (comparé au +0,6% publié).
- Nos équipes ont de nouveau fait preuve d'agilité pour assurer la continuité d'activité dans un environnement qui reste marqué par des tensions sur la disponibilité de main d'œuvre et sur la chaîne d'approvisionnement (notamment sur les produits intégrant des composants électroniques).

- Nous avons enregistré une nouvelle croissance de la digitalisation dans nos trois géographies, avec des ventes digitales représentant dorénavant 25,0% des ventes du Groupe, en hausse de +244 bps comparé au T2 2021. Les tendances ont été positives en Europe (atteignant 34,9% des ventes, en hausse de +109bps), en Asie-Pacifique (à 4,8% des ventes, en progression de +25 bps) et en Amérique du Nord (progressant à 16,7% des ventes, soit une augmentation de +467bps), tirées par une forte progression aux Etats-Unis grâce au projet de transformation.

De plus, durant le trimestre, nous avons également accéléré :

- Le développement de notre moteur de recherche "d'agences en ligne", de la solution d'Email to EDI (projet Esker lancé dans 7 pays) ainsi que la mise en place d'une expérience client fluide (programme Rexel Easy) ;
- Le déploiement des solutions d'intelligence artificielle pour stimuler la croissance et les performances avec une attention particulière portée aux alertes de vente, aux nouveaux déploiements d'optimisation de l'assortiment agence aux États-Unis et aux modules de pricing Suisse fondés sur l'intelligence artificielle.

Au 1<sup>er</sup> semestre, Rexel a enregistré des ventes de 9 082,8M€, en hausse de +28,7% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +13,9%, incluant un effet favorable de +3,1% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (contre un effet favorable de +4,6% au S1 2021) et un impact positif des prix des produits hors-câbles de +9,2 %.

La hausse de +28,7% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 280,9M€ (soit +4,0% des ventes du S1 2021), principalement dû à l'appréciation des dollars américain et canadien ;
- Un effet de périmètre net positif de 535,4M€ (soit +7,6% des ventes du S1 2021), résultant principalement de l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis ;
- Un effet calendaire positif de +1,4%.

### Europe (50% des ventes du Groupe) : +10,4% au T2 et +11,9% au S1, en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Europe sont en hausse de +10,5% en données publiées, incluant un effet de change positif de +0,3%, soit 7,5M€, principalement dû à l'appréciation du franc suisse et de la livre britannique contre l'euro et un effet de périmètre limité de (0,1)%, soit (3,2)M€. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +10,4%, incluant une contribution des volumes légèrement négative de (0,5)%

Chiffres clés (M€)	T2 2022	Variation	S1 2022	Variation
<b>Europe</b>	<b>2 370,2</b>	<b>+10,4%</b>	<b>4 655,0</b>	<b>+11,9%</b>
France	897,0	+7,6%	1 762,5	+9,0%
Scandinavie	308,0	+9,3%	586,4	+10,8%
Benelux	266,5	+16,1%	524,1	+16,5%
Allemagne	241,2	+15,5%	467,7	+16,2%
Royaume-Uni	195,8	+8,7%	419,1	+13,4%
Suisse	147,7	+3,6%	293,0	+4,6%
Italie	43,9	+24,4%	81,4	+18,9%

- Les ventes en **France** (38% des ventes de la région) ont enregistré une solide croissance de +7,6%, malgré un effet de base difficile, portée par un nombre accru de clients actifs et des hausses de prix significatives. Alors que la croissance des ventes s'amenuise par rapport au T1 22 en raison d'un fort

effet de base, nous avons enregistré de nouveaux gains de parts de marché durant le trimestre. Le T2 22 a été tiré par une forte demande du marché industriel, et dans une moindre mesure, par le marché commercial, compensant une croissance moins forte du résidentiel.

- Les ventes en **Scandinavie** (13% des ventes de la région) sont en hausse de +9,3%, portées notamment par l'activité commerciale et une forte demande en produits photovoltaïques.
- Le **Benelux** (11% des ventes de la région) est en hausse de +16,1%, soutenu par une très forte croissance des activités véhicules électriques et photovoltaïques. La hausse de l'activité photovoltaïque a notamment été tirée par l'accroissement des prix de l'énergie.
- Les ventes en **Allemagne** (10% des ventes de la région) sont en hausse de +15,5%, grâce à de nouveaux gains de parts de marché. La demande s'accélère très fortement dans le photovoltaïque (supérieure à 200%) en raison des efforts visant à accroître l'indépendance énergétique du pays dans le contexte de guerre en Ukraine.
- Au **Royaume-Uni** (8% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +8,7%, inférieure à celle du T1 22 en raison d'un effet de base plus difficile, notamment dans le marché commercial. Le premier semestre 2022 a bénéficié d'un contrat, terminé en juin, avec le ministère de l'éducation (système de filtration de l'air et équipements CO2) contribuant pour 200 bps au T2 22.
- Les ventes en **Suisse** (6% des ventes de la région) ont augmenté de +3,6%, inférieures à celles du T1 22, s'expliquant par une demande légèrement en baisse des activités du bâtiment et câbles.
- Les ventes en **Italie** (2% des ventes de la région) progressent de 24,4% au T2 22, en accélération par rapport au T1 22, confirmant que les récentes décisions stratégiques portent leurs fruits.

#### Amérique du Nord (42% des ventes du Groupe) : +17,2% au T2 et +19,2% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de +59,8% en données publiées, intégrant un effet de change positif de +11,7%, soit 144,8M€ en raison de l'appréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro et un effet de périmètre positif de 301,5M€ soit +24,3 % grâce à l'acquisition de Mayer aux Etats-Unis. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +17,2%, incluant une progression de +5,1% des volumes.

Chiffres clés (M€)	T2 2022	Variation	S1 2022	Variation
<b>Amérique du Nord</b>	<b>1 986,1</b>	<b>+17,2%</b>	<b>3 750,7</b>	<b>+19,2%</b>
<b>Total Etats-Unis</b>	<b>1 602,3</b>	<b>+17,9%</b>	<b>3 034,6</b>	<b>+20,4%</b>
Mayer		+8,3%		+17,0%
<b>Etats-Unis excl. Mayer</b>		<b>+21,2%</b>		<b>+21,3%</b>
Mountain Plains		+36,7%		+35,0%
Gulf Central		+33,7%		+37,3%
Northwest		+21,9%		+22,7%
Midwest		+21,0%		+16,8%
Florida		+20,9%		+21,8%
California		+12,9%		+13,2%
Southeast		+11,8%		+13,9%
Northeast		+7,7%		+3,5%
<b>Canada</b>	<b>383,8</b>	<b>+14,0%</b>	<b>716,1</b>	<b>+14,4%</b>

- Aux **États-Unis** (81% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +17,9% au T2 22.
  - Les trois marchés finaux ont progressé à un rythme similaire comparé au T2 21. Par rapport au niveau d'avant-crise et en analysant les différents marchés, le potentiel de croissance apparaît plus important sur le marché industriel, et, dans une moindre mesure, sur le marché commercial.
  - Nous avons bénéficié d'une forte dynamique globale dans les régions Mountain Plains et Gulf Central, bénéficiant notamment de la demande du secteur pétrole et gaz, ainsi que d'une croissance robuste du marché commercial.
  - L'intégration de Mayer se déroule bien et la performance progresse au-dessus des attentes, en hausse de +8,3% avec un effet de base plus difficile, Mayer ayant rebondi plus tôt après la crise du Covid en 2021. Nous sommes en bonne voie pour atteindre nos ambitions de synergies rehaussées.
  - Le carnet de commandes reste élevé, en hausse de +81% à fin juin par rapport à l'année dernière, représentant environ 3 mois de ventes.
- Au **Canada** (19% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +14,0% en données comparables et à nombre de jours constant, notamment grâce à de solides performances tirées par le marché industriel (plus particulièrement le pétrole et le gaz ainsi que l'extraction minière), compensant une demande stable du résidentiel. Le carnet de commande est également solide, représentant environ 4 mois de ventes.

#### Asie-Pacifique (8% des ventes du Groupe) : (2,6)% au T2 et +1,2% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2<sup>ème</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en hausse de +3,3% en données publiées, incluant un effet de change positif de +7,2%, soit 24,3M€, 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 (2,6)%.

Chiffres clés (M€)	T2 2022	Variation	S1 2022	Variation
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>349,1</b>	<b>(2,6)%</b>	<b>677,1</b>	<b>1,2%</b>
Australie	152,4	5,0%	283,7	4,6%
Chine	143,7	(10,9)%	289,1	(3,7)%

- Dans le Pacifique (53% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +4,7% en données comparables et à nombre de jours constant :
  - En **Australie** (83% des ventes du Pacifique), les ventes ont progressé de +5,0%, en amélioration par rapport au T1, grâce à une forte demande dans le commercial et le résidentiel.
- En Asie (47% des ventes de la région), les ventes diminuent de (9,7)% en données comparables et à nombre de jours constant :
  - En **Chine** (87% des ventes de l'Asie), les ventes ont chuté de (10,9)%, impactées par un confinement strict en avril et mai, ainsi que par la pénurie de composants. L'activité est de retour en territoire positif en juin, portée par la reprise progressive de l'activité.

## PROFITABILITÉ

Marge d'EBITA ajusté de 7,7% au S1 2022, en hausse de 228 bps, comparée S1 2021

S1 2022 (M€)	Europe		Amérique du Nord		Asie-Pacifique		Holding	Groupe	
<b>Ventes &amp; croissance à jours courants</b>	<b>4 655</b>	<b>+12,6%</b>	<b>3 751</b>	<b>+22,2%</b>	<b>677</b>	<b>+1,2%</b>		<b>9 083</b>	<b>+15,3%</b>
<i>Croissance à jours constants</i>		<i>+11,9%</i>		<i>+19,2%</i>		<i>+1,2%</i>			<i>+13,9%</i>
<b>Marge brute</b>	<b>1 309</b>		<b>962</b>		<b>129</b>			<b>2 399</b>	
<i>% des ventes</i>	<i>28,1%</i>	<i>79 bps</i>	<i>25,6%</i>	<i>178 bps</i>	<i>19,0%</i>	<i>189 bps</i>		<i>26,4%</i>	<i>131 bps</i>
<b>EBITA ajusté</b>	<b>389</b>		<b>319</b>		<b>9</b>		<b>(14)</b>	<b>704</b>	
<i>% des ventes</i>	<i>8,4%</i>	<i>149 bps</i>	<i>8,5%</i>	<i>297 bps</i>	<i>1,4%</i>	<i>57 bps</i>		<i>7,7%</i>	<i>228 bps</i>
<i>Contribution au Groupe</i>		<i>84 bps</i>		<i>123 bps</i>		<i>4 bps</i>	<i>16 bps</i>		<i>228 bps</i>

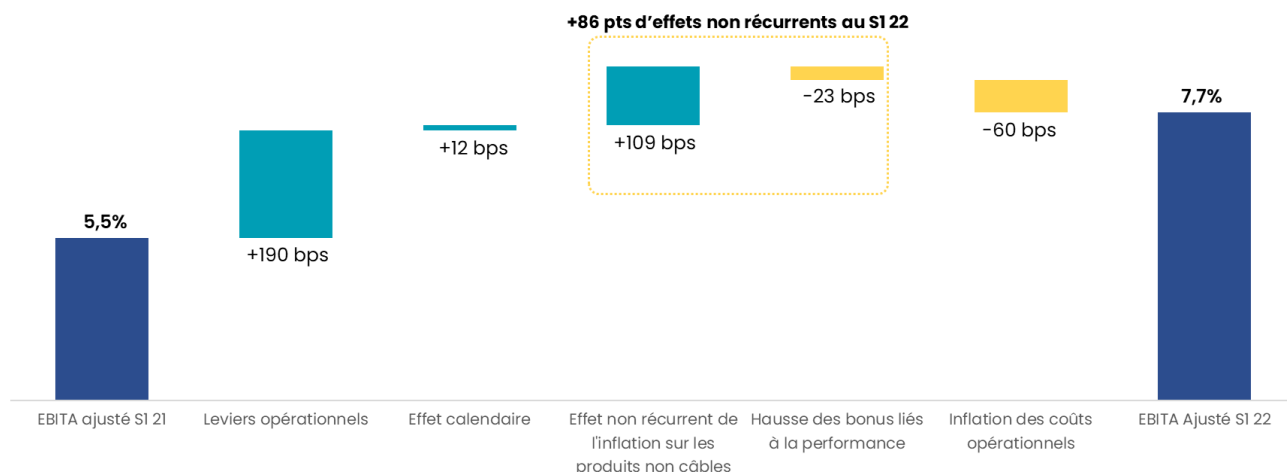
La croissance des ventes à jours courants de +15,3% au cours du S1 22 s'est traduite par une amélioration de la marge brute de +131 bps d'une année sur l'autre, à 26,4% des ventes, et une marge d'EBITA ajusté en hausse de +228 bps par rapport à la même période l'année précédente, à 7,7% des ventes, incluant un impact non-récurrent d'environ 86 bps qui a bénéficié au S1 22 (environ 109 bps d'impacts positifs non-récurrents liés à l'inflation des prix de produits stockés hors-câbles, net de 23 bps d'impacts négatifs des bonus plus élevés liés à la performance).

Cette progression a été soutenue par :

- Notre capacité à répercuter les hausses de prix ;
- Les synergies extraites des 5 acquisitions de 2021, et notamment Mayer aux Etats-Unis ;
- Le résultat de notre transformation, et particulièrement la digitalisation, qui se traduit par une croissance des ventes supérieure à celle du marché, un meilleur service client et une productivité accrue.

Ces éléments ont plus que compensé l'inflation des charges d'exploitation, notamment des postes salaires & avantages associés et transports.

Le graphique ci-dessous détaille l'amélioration de +228 bps de la marge d'EBITA ajusté :



Par géographie :

- **Europe :**
  - La marge brute a augmenté de +79 bps d'une année sur l'autre à 28,1% des ventes, s'expliquant par notre capacité à répercuter les hausses de prix
  - La marge d'EBITA ajusté a augmenté de +149 bps sur l'année, à 8,4% des ventes, malgré des charges d'exploitation plus élevées. La marge d'EBITA ajusté comprend environ 90 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 +178 bps par rapport au S1 2021, s'établissant à 25,6% du chiffre d'affaires, grâce aux bénéfices de l'intégration de Mayer, à notre capacité à répercuter les hausses de prix ainsi qu'aux mix positifs (proximité vs projet) aux Etats-Unis.
  - La marge d'EBITA ajusté est en hausse de +297 bps à 8,5% des ventes, bénéficiant des synergies de Mayer (contribuant pour environ 65bps), de la forte dynamique de croissance des ventes et d'un effet calendaire favorable au S1 22 (19 bps), qui s'inversera au prochain semestre. La marge d'EBITA ajusté inclut environ 95 bps d'impacts non-récurrents 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 +189 bps d'une année sur l'autre représentant 19,0% des ventes, liée à l'amélioration dans le Pacifique et à un effet mix positif, les ventes en Chine ayant chuté en raison du confinement.
  - La marge d'EBITA ajusté est en hausse de +57 bps, à 1,4% du chiffre d'affaires, tirée par une amélioration de la profitabilité dans le Pacifique. Nous anticipons une amélioration au S2 22.
- Au niveau de la  **Holding**, l'EBITA ajusté s'est établi à (13,8) millions d'euros, en amélioration par rapport au niveau de (28,5) millions d'euros au S1 de l'année dernière, en raison d'une baisse des projets hébergés au siège.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 703,7M€, en hausse de +63,4% au S1 2022. L'EBITA publié s'est élevé à 708,7M€ (incluant un effet positif non-récurrent du cuivre de 5,0M€), en progression de +60,2% d'une année sur l'autre.

En se concentrant sur la table de correspondance de l'EBITDA à l'EBITA publié :

- La marge d'EBITDA est en hausse de 130 bps, à 9,6% ;
- Le poste "Amortissement des droits d'utilisation" a augmenté du fait de l'intégration des acquisitions réalisées en 2021
- Le poste "Amortissements & dépréciations" s'élève à (56,2)M€, représentant un taux stable de 0,6% des ventes au premier semestre

Chiffres clés (M€)	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>EBITDA</b>	<b>588,2</b>	<b>872,5</b>	<b>+48,3%</b>
Marge d'EBITDA (%)	8,3%	9,6%	
Amortissements des droits d'utilisation (IFRS 16)	(92,8)	(107,6)	
Amortissements & dépréciations	(53,0)	(56,2)	
<b>EBITA publié</b>	<b>442,4</b>	<b>708,7</b>	<b>+60,2%</b>

## RÉSULTAT NET

**Résultat net de 459,8M€ au S1 2022**

**Résultat net récurrent en hausse de +94,9% à 471,1M€ au S1 2022**

Le bénéfice d'exploitation au premier semestre s'est établi à 683,6M€, contre 435,1M€ au S1 2021.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à (5,7)M€ (contre (3,1)M€ au S1 2021) ;
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (19,4)M€ (contre une charge nette de (4,2)M€ au S1 2021). Ils comprennent :
  - (9,5)M€ de dépréciations de coûts de développement informatique
  - (2,4)M€ de coûts de restructurations (vs. (3,5)M€ au S1 2021)
  - (3,0)M€ de coûts liés à la cession de notre activité russe à son management. Pour rappel, nous n'avons plus d'exposition directe en Russie et en Ukraine.

Les charges financières nettes au premier semestre se sont élevées à (51,9)M€ (contre (59,8)M€ au S1 2021), réparties comme suit :

- (30,1)M€ de frais financiers avant charges exceptionnelles, juste valeur des dérivés et gains & pertes de change au S1 22 contre (33,7)M€ au S1 2021, provenant de la baisse du coût de la dette ;
- (21,6)M€ d'intérêts sur dettes locatives au S1 2022 vs (20,0)M€ au S1 2021 ;
- (5,1)M€ de coûts non-récurrents au S1 2021 liés aux remboursements anticipés de l'obligation de 500M€ à échéance 2025 (coupon : 2,125%) ;
- (0,2)M€ du poste "autres & éléments exceptionnels" au S1 22 provenant de la variation de juste valeur des dérivés et des gains et pertes de change vs (1,0)M€ au S1 21 ;
- Le taux d'intérêt effectif baisse à 2,01% au S1 2022 contre 2,47% au S1 2021, grâce notamment au refinancement d'une obligation de 600M€ à échéance 2026 (coupon : 2,75%), réalisé en novembre 2021.

L'impôt sur le résultat au premier semestre a représenté une charge de (171,9)M€ (contre (104,7)M€ au S1 2021) :

- Le taux d'impôt effectif s'est établi à 27,2%, en baisse par rapport au S1 2021 (27,9%), en raison notamment d'un taux d'imposition plus faible en France (de 28,41% à 25,83%).

Le résultat net au premier semestre s'est établi à 459,8M€ (vs. 270,6M€ au S1 2021).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 471,1M€ au S1 2022 en hausse de +94,9% par rapport à l'année précédente (annexe 3).

## STRUCTURE FINANCIERE

**Free cash-flow avant intérêts et impôts de 231,6M€ au S1 2022**

**Le ratio d'endettement s'élève à 1,26x au 30 Juin 2022**

Au premier semestre, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux positif de 231,6M€ (contre un flux positif de 116,3M€ au S1 2021). Ce flux net comprenait :

- Un EBITDAaL de 750,3M€ (contre 476,4M€ au S1 2021), incluant (122,2)M€ de paiement des loyers au S1 2022 ;



- Un flux négatif de (454,4)M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de (299,1)M€ au S1 2021) principalement pour soutenir la reprise des ventes. La variation du besoin de fonds de roulement opérationnel s'est établie à (369,2)M€, combinée à flux négatif de (85,2)M€ provenant de la variation du besoin en fonds de roulement non opérationnel qui s'explique principalement par le niveau exceptionnel de provisionnement des rémunérations variables en 2021. Le BFR opérationnel s'est élevé à 14,9% des ventes au S1 2022, 14 bps au-dessus du niveau du S1 2021, dans un contexte de tension sur la chaîne d'approvisionnement ;
- Des dépenses de restructuration globalement inférieures (4,4M€ au S1 2022 contre 9,0M€ au S1 2021) ;
- Un niveau d'investissements plus élevé ((54,6)M€ vs (48,8)M€ au S1 2021). Les dépenses brutes d'investissements se sont élevées à 53,3M€, représentant 0,6% des ventes.

En dessous du free cash-flow avant intérêts et impôts, le tableau de flux de trésorerie comprenait :

- (24,2)M€ de frais financiers nets versés au S1 2022 (contre (28,5)M€ versés au S1 2021). Le S1 2021 a été impacté par un montant non-récurrent de (5,1)M€ lié au remboursement anticipé d'une obligation ;
- (161,0)M€ d'impôts sur le résultat versé sur le semestre contre (57,1)M€ au S1 2021, s'expliquant par une meilleure performance. Le S1 2021 a bénéficié d'économies grâce à l'utilisation des derniers déficits fiscaux français reportables ;
- 7,5M€ d'investissements financiers ;
- (230,1)M€ de paiement du dividende au titre de l'exercice 2021 (0,75€ par action) ;
- (64,4)M€ d'effets de changes défavorables sur le semestre (contre un montant négatif de (1,8)M€ au S1 2021) en raison de la forte appréciation du dollar américain.

Au 30 juin 2022 :

- L'endettement financier net est en hausse de 288,3M€ d'une année sur l'autre et s'est établi à 1 811,3M€ (contre 1 523,0M€ au 30 juin 2021) s'expliquant par les acquisitions réalisées au S2 2021, notamment Mayer aux Etats-Unis.
- Le ratio d'endettement (endettement financier net / EBITDAaL), calculé selon les termes du contrat de crédit Sénior, s'est établi à 1,26x, un niveau significativement inférieur au 1,79x du 30 juin 2021.

Le 18 juillet 2022, compte tenu de notre récente transformation et de la mise à jour de nos objectifs à moyen-terme, S&P a relevé nos notations obligataire et émetteur à BB+.

## LANCEMENT DE POWER UP 2025

Avec le lancement de Power Up 2025, nous écrivons un nouveau chapitre stratégique visant à solidifier notre modèle et à accélérer notre croissance rentable en saisissant les opportunités provenant de l'électrification croissante et en renforçant notre différenciation sur des sujets clés ciblés.

Cette stratégie améliorera notre profil de croissance, mais également la résilience de Rexel.

- Avec le premier pilier de notre stratégie ("Excel on fundamentals"), nous nous efforçons d'atteindre l'excellence opérationnelle dans l'ensemble du Groupe, en visant à être plus agile, plus simple et plus efficace pour améliorer notre résilience. Le renforcement de nos fondamentaux est un facteur clé, d'autant plus important dans l'environnement actuel. Les cinq thèmes de ce pilier sont : la culture des talents, les relations avec les fournisseurs, la chaîne d'approvisionnement et l'empreinte géographique, le numérique et la productivité. Dans le contexte actuel, nous nous concentrons spécifiquement sur les

plans de résilience, tous les pays mettant davantage l'accent depuis le premier trimestre sur le contrôle des effectifs, le contrôle de la qualité des stocks, le contrôle du crédit et l'optimisation du mix.

- Avec le deuxième pilier de notre stratégie ("Strive to be a differentiated leader"), nous nous concentrons sur cinq domaines où nous pensons que Rexel présente un fort avantage concurrentiel à court et moyen terme : data & IA, services avancés, solutions de transition énergétique, ESG et fusions-acquisitions. Ainsi, nous nous positionnerons pour bénéficier des tendances de l'électrification, en accélération et plus résilientes à la macro-économie.

## GESTION ACTIVE DU PORTEFEUILLE

---

Rexel annonce 4 transactions pour renforcer son portefeuille et son empreinte locale dans des régions clés. Elles comprennent :

- Deux acquisitions d'entreprises de qualité en Belgique et aux Etats-Unis, très complémentaires avec notre présence existante, comme l'illustre le niveau élevé des synergies attendues ;
- La cession des activités de Rexel dans deux pays non-stratégiques : l'Espagne et le Portugal

Les transactions combinées contribueront positivement à nos ventes, nos résultats et notre Retour sur Capitaux Employés dès la première année. Plus précisément, elles ajouteront environ 75 millions d'euros de chiffre d'affaires (exercice 2021) sur une base nette et seront relatives sur la marge d'Ebita ajusté.

### Acquisition de Trilec en Belgique

Le 4 juillet, Rexel Belgium a finalisé l'acquisition de Trilec, un distributeur de matériel électrique familial belge opérant principalement en Flandre, avec 15 agences, 172 employés et un centre logistique semi-automatisé.

Trilec est un actif de qualité avec une position de numéro 3 en Belgique et 80M€ de chiffre d'affaires généré en 2021. Son empreinte commerciale et son organisation de la chaîne d'approvisionnement sont très complémentaires avec notre offre existante, comme en témoigne le niveau élevé de synergies ciblées.

### Acquisition de Horizon Solutions aux Etats-Unis

Le 7 juillet, Rexel USA a signé un accord définitif pour l'acquisition d'Horizon Solutions dont le siège est à Rochester, New York, avec 10 agences et 219 collaborateurs. Le spécialiste de l'automatisation industrielle a réalisé un chiffre d'affaires de 170M\$ en 2021.

Avec cette acquisition, Rexel USA bénéficiera d'une équipe de direction solide dotée d'une profonde expertise sectorielle et d'une solide culture, et renforcera sa présence en tant que distributeur d'automatismes industriels dans la région Nord-Est.

Cette acquisition devrait être relative sur le Bénéfice Par Action de Rexel en année 1 et créatrice de valeur en année 2, pleinement en ligne avec les engagements du Groupe, notamment grâce à des synergies ciblées.

La transaction devrait être finalisée au T3 22.

### **Cession des activités de Rexel en Espagne & au Portugal**

Rexel a conclu un accord ferme avec Sonepar pour la cession de Rexel Espagne et Rexel Portugal. En 2021, les entités combinées ont généré un chiffre d'affaires de 170 millions d'euros, étaient dilutives à la profitabilité du Groupe, employaient 560 personnes et avaient 60 agences.

Dans ces deux pays, Rexel n'a pas la taille critique et voit de meilleures opportunités d'allocation de capital dans d'autres activités.

La transaction est soumise à l'approbation de l'autorité espagnole de la concurrence et devrait être finalisée d'ici octobre.

### **OBJECTIFS**

---

Dans un contexte d'incertitudes macroéconomiques croissantes, nous sommes confiants dans l'atteinte de nos objectifs pour l'année 2022, récemment revues à la hausse, le S2 2022 bénéficiant d'un carnet de commandes historiquement élevé notamment en Amérique du Nord, d'un effet de base en volume plus facile en Europe et d'un retour à la normale en Chine, qui devrait revenir à la croissance.

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 7% et 9% ;
- Une marge d'EBITA<sup>1</sup> ajusté d'environ 6,7%, incluant 50bps d'impacts non-récurrents ;
- Une conversion de free cash-flow<sup>2</sup> supérieure à 60%

<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.

<sup>2</sup> 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

27 octobre 2022	Ventes du 3ème trimestre 2022
16 février 2023	Ventes du 4ème trimestre & résultat 2022

## INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier du 1<sup>er</sup> semestre 2022 est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).

La présentation des ventes du 2<sup>ème</sup> trimestre et les résultats du premier semestre 2022 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](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

Sara DU REAU	+33 6 60 31 77 72	<a href="mailto:sara.dureau@rexel.com">sara.dureau@rexel.com</a>
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 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.

## ANNEXES

## Annexe 1: Tables de correspondance des ventes du T2 et du S1 2022 et de l'EBITA ajusté

## Table de correspondance des ventes

T2	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2021	2 145,8	1 242,8	338,0	3 726,6
+/- effet de change net	+0,3%	+11,7%	+7,2%	+4,7%
+/- Effet de périmètre net	(0,1)%	+24,3%	(0,8)%	+7,9%
= Ventes comparables 2021	2 150,1	1 689,0	359,5	4 198,7
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+10,2%	+17,6%	(2,9)%	+12,1%
Organique constant hors effet cuivre	+7,8%	+15,4%	(3,8)%	+9,8%
Effet cuivre	+2,7%	+1,8%	+1,2%	+2,2%
Organique à nombre de jours constant incluant	+10,4%	+17,2%	(2,6)%	+12,0%
Effet calendaire	(0,2)%	+0,4 %	(0,3)%	+0,1 %
= Ventes publiées 2022	2 370,2	1 986,1	349,1	4 705,4
Variation	+10,5%	+59,8%	+3,3%	+26,3%

S1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2021	4 122,9	2 296,2	638,7	7 057,8
+/- effet de change net	+0,5%	+9,7 %	+6,0 %	+4,0 %
+/- Effet de périmètre net	(0,2) %	+24,0%	(1,2) %	+7,6 %
= Ventes comparables 2021	4 134,4	3 070,4	669,3	7 874,1
+/- Organique à nombre de jours courant, dont:	+12,6 %	+22,2 %	+1,2 %	+15,3 %
Organique constant hors effet cuivre	+8,8 %	+16,0 %	(0,1) %	+10,8 %
Effet cuivre	+3,2 %	+3,2 %	+1,2 %	+3,1 %
Organique à nombre de jours constant	+11,9 %	+19,2 %	+1,2 %	+13,9 %
Effet calendaire	+0,7 %	+3,0 %	— %	+1,4 %
= Ventes publiées 2022	4 655,0	3 750,7	677,1	9 082,8
Variation	+12,9 %	+63,3 %	+6,0 %	+28,7 %

## Table de correspondance de l'EBITA :

De l'EBITA ajusté du S1 2021, comme publié, à l'EBITA ajusté S1 2021 sur une base comparable

	EBITA ajusté S1 2021	Effet cuivre 2021 à taux 2021	EBITA publié S1 2021	impact taux de change 2022	impact périmètre 2022	Effet cuivre 2021 à taux de change 2022	EBITA ajusté comparable 2S1 2021
Rexel Groupe	398,2	44,3	442,4	16,8	25,7	(54,2)	430,7

## A l'EBITA ajusté du S1 2021 à l'EBITA publié du S1 2022

	EBITA ajusté comparable S1 2021	Croissance organique	EBITA ajusté S1 2022	impact cuivre 2022	EBITA publié S1 2022
Rexel Groupe	430,7	273,0	703,7	5,0	708,7

## 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€)	S1 2021	S1 2022
Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA	54,2	5,0

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2021	T2 2022	Variation	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	4 198,7	4 705,4	+12,1%	7 874,1	9 082,8	+15,3%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+12,0%</b>			<b>+13,9%</b>
<b>Marge brute</b>				1 977,1	2 399,2	+21,3%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				25,1%	26,4%	131 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				(1 546,4)	(1 695,5)	+9,6%
<b>EBITA</b>				430,7	703,7	+63,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,5%	7,7%	228 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				25 855	26 546	+2,7%

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T2 2021	T2 2022	Variation	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 150,1	2 370,2	+10,2%	4 134,4	4 655,0	+12,6%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+10,4%</b>			<b>+11,9%</b>
France	832,7	897,0	+7,7%	1 604,7	1 762,5	+9,8%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+7,6%			+9,0%
Royaume-Uni	183,1	195,8	+6,9%	372,5	419,1	+12,5%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+8,7%			+13,4%
Allemagne	208,6	241,2	+15,6%	399,2	467,7	+17,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+15,5%			+16,2%
Scandinavie	283,8	308,0	+8,5%	527,5	586,4	+11,2%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+9,3%			+10,8%
<b>Marge brute</b>				1 129,6	1 308,6	+15,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				27,3%	28,1%	79 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				-845,9	-919,7	+8,7%
<b>EBITA</b>				283,7	388,8	+37,1 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				6,9%	8,4%	149 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				14 669	14 984	+2,1%

## AMERIQUE DU NORD

En données comparables et	T2 2021	T2 2022	Variation	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 689,0	<b>1 986,1</b>	<b>+17,6%</b>	3 070,4	<b>3 750,7</b>	<b>+22,2%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+17,2%</b>			<b>+19,2%</b>
Etats-Unis	1 352,5	<b>1 602,3</b>	<b>+18,5%</b>	2 444,5	<b>3 034,6</b>	<b>+24,1%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+17,9%</b>			<b>+20,4%</b>
Canada	336,5	<b>383,8</b>	<b>+14,0%</b>	625,9	<b>716,1</b>	<b>+14,4%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+14,0%</b>			<b>+14,4%</b>
<b>Marge brute</b>				732,8	<b>961,8</b>	<b>+31,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				23,9 %	25,6 %	178 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				-562,6	-642,4	+14,2%
<b>EBITA</b>				170,3	<b>319,5</b>	<b>+87,6%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				5,5%	8,5%	297 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				8 578	<b>8 926</b>	<b>+4,1%</b>

## ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et	T2 2021	T2 2022	Variation	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	359,5	<b>349,1</b>	<b>(2,9)%</b>	669,3	<b>677,1</b>	<b>+1,2%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>(2,6)%</b>			<b>+1,2%</b>
Chine	161,2	<b>143,7</b>	<b>(10,9)%</b>	298,9	<b>289,1</b>	<b>(3,3)%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>(10,9)%</b>			<b>(3,7)%</b>
Australie	146,3	<b>152,4</b>	<b>+4,2%</b>	272,6	<b>283,7</b>	<b>+4,1%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+5,0%</b>			<b>+4,6%</b>
Nouvelle-Zélande	31,2	<b>31,7</b>	<b>+1,7%</b>	56,2	<b>59,8</b>	<b>+6,5%</b>
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			<b>+3,2%</b>			<b>+7,4%</b>
<b>Marge brute</b>				114,7	<b>128,9</b>	<b>+12,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				17,1%	19,0%	189 bps
Frais adm. et commerciaux (yc amortissements)				-109,4	-119,7	+9,3%
<b>EBITA</b>				5,3	<b>9,2</b>	<b>+73,8%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>				0,8%	1,4%	57 bps
<b>ETP (fin de période)</b>				2 422	<b>2 439</b>	<b>+0,7%</b>

## Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

## Compte de résultat consolidé

Données publiées (M€)	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 057,8</b>	<b>9 082,8</b>	<b>+28,7%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>1 850,7</b>	<b>2 404,6</b>	<b>+29,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	26,2%	26,5%	
Charges opérationnelles (hors amortissements)	(1 262,5)	(1 532,1)	+21,4%
Amortissements	(145,8)	(163,8)	
<b>EBITA</b>	<b>442,4</b>	<b>708,7</b>	<b>+60,2%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,3%	7,8%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(3,1)	(5,7)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>439,3</b>	<b>703,0</b>	<b>+60,0%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,2%	7,7%	
Autres produits et charges	(4,2)	(19,4)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>435,1</b>	<b>683,6</b>	<b>+57,1 %</b>
Charges financières nettes	(59,8)	(51,9)	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>375,4</b>	<b>631,7</b>	<b>+68,3 %</b>
Charge d'impôt sur le résultat	(104,7)	(171,9)	
<b>Résultat net</b>	<b>270,6</b>	<b>459,8</b>	<b>+69,9 %</b>

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

En millions d'euros	S1 2021	S1 2022
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées</b>	<b>439,3</b>	<b>703,0</b>
Effet des variations de périmètre	25,7	—
Effet change	16,8	—
Effet non-récurrent lié au cuivre	(54,2)	(5,0)
Amortissement des actifs incorporels	3,1	5,7
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>430,7</b>	<b>703,7</b>

## Résultat net récurrent

En millions d'euros	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Résultat net publié</b>	<b>270,6</b>	<b>459,8</b>	<b>+69,9 %</b>
Effet non-récurrent lié au cuivre	(44,3)	(5,0)	
Autres produits & charges	4,2	19,4	
Charge financière	5,1	—	
Charge fiscale	6,0	(3,1)	
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>241,7</b>	<b>471,1</b>	<b>+94,9%</b>



## Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

Données publiées (M€)	S1 2021	S1 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 057,8</b>	<b>9 082,8</b>	<b>+28,7%</b>
Europe	4 122,9	4 655,0	+12,9%
Amérique du Nord	2 296,2	3 750,7	+63,3%
Asie-Pacifique	638,7	677,1	+6,0%
<b>Marge brute</b>	<b>1 850,7</b>	<b>2 404,6</b>	<b>+29,9%</b>
Europe	1 151,5	1 311,5	+13,9%
Amérique du Nord	588,7	964,3	+63,8%
Asie-Pacifique	110,6	128,9	+16,5%
<b>EBITA</b>	<b>442,4</b>	<b>708,7</b>	<b>+60,2%</b>
Europe	307,1	391,4	+27,5%
Amérique du Nord	158,5	321,9	+103,1%
Asie-Pacifique	5,4	9,2	+70,2%
Autre	(28,5)	(13,8)	+51,6 %

Bilan consolidé<sup>1</sup>

Actifs (données publiées M€)	31 Décembre 2021	30 Juin 2022
Goodwill	3 401,7	3 521,4
Immobilisations incorporelles	1 159,0	1 167,8
Immobilisations corporelles	271,9	275,1
Droit d'utilisation des actifs	1 047,1	1 136,3
Actifs financiers non-courants	56,6	52,3
Actifs d'impôts différés	63,9	65,1
<b>Actifs non-courants</b>	<b>6 000,2</b>	<b>6 218,0</b>
Stocks	2 057,2	2 356,2
Créances clients	2 353,2	2 880,7
Autres actifs	569,7	658,4
Actifs destinés à être cédés	—	124,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	573,5	506,0
<b>Actifs courants</b>	<b>5 553,5</b>	<b>6 525,4</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>11 553,7</b>	<b>12 743,4</b>

Passifs et capitaux propres (M€)	31 Décembre 2021	30 Juin 2022
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 560,8</b>	<b>5 020,6</b>
Dettes financières (part à long-terme)	1 290,5	1 536,7
Obligations locatives non courantes	975,1	1 052,6
Passifs d'impôts différés	229,9	277,9
Autres passifs non-courants	243,9	192,5
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>2 739,5</b>	<b>3 059,7</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	837,5	739,1
Obligations locatives courantes	193,7	209,7
Dettes fournisseurs	2 170,0	2 647,0
Autres dettes	1 052,2	986,1
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	—	81,2
<b>Total des passifs courants</b>	<b>4 253,4</b>	<b>4 663,0</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 992,9</b>	<b>7 722,7</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>11 553,7</b>	<b>12 743,4</b>

<sup>1</sup> Incluant :

- ⊗ des dérivés de couverture de juste valeur de (2,0)M€ au 31 décembre 2021 et de 45,1M€ au 30 Juin 2022,
- ⊗ des intérêts courus à recevoir pour (1,4)M€ au 31 décembre 2021 et pour (3,5)M€ au 30 Juin 2022.

## Evolution de l'endettement net

Données publiées (M€)	S1 2021	S1 2022
<b>EBITDA</b>	<b>588,2</b>	<b>872,5</b>
Remboursement des obligations locatives	(111,8)	(122,2)
<b>EBITDAaL</b>	<b>476,4</b>	<b>750,3</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(12,2)	(9,7)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>464,3</b>	<b>740,6</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(299,1)	(454,4)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(48,8)	(54,6)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(45,5)	(53,3)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	3,9	2,9
<b>Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts</b>	<b>116,3</b>	<b>231,6</b>
<i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i>	<b>24,4%</b>	<b>30,9%</b>
Intérêts payés (nets)	(28,5)	(24,2)
Impôts payés	(57,1)	(161,0)
<b>Flux net de trésorerie après intérêts et impôts</b>	<b>30,7</b>	<b>46,4</b>
Investissements financiers (nets)	(72,2)	7,5
Dividendes payés	(139,6)	(230,1)
Variation des capitaux propres	2,9	(15,5)
Autres	(8,2)	(4,0)
Effet de la variation des taux de change	(1,8)	(64,4)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(188,1)</b>	<b>(260,1)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>1 334,9</b>	<b>1 551,2</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>1 523,0</b>	<b>1 811,3</b>

1 Incluant des dépenses de restructuration :

- de 4,4M€ au S1 2022 contre 9,0M€ au S1 2021.

## Annexe 4 : Analyse du BFR

Base comparable	30 Juin 2021	30 Juin 2022
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,0%</b>	<b>13,2%</b>
<i>en nombre de jours</i>	56,3	58,7
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>17,0%</b>	<b>16,2%</b>
<i>en nombre de jours</i>	48,7	46,8
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>15,3%</b>	<b>14,6%</b>
<i>en nombre de jours</i>	56,0	55,7
<b>BFR opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,7%</b>	<b>14,9%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,5%</b>	<b>12,9%</b>

## Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période)	30 Juin 2021	30 Juin 2022	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>14 669</b>	<b>14 984</b>	<b>+2,1%</b>
USA	6 563	6 893	+5,0%
Canada	2 015	2 033	+0,9%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 578</b>	<b>8 926</b>	<b>+4,1%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>2 422</b>	<b>2 439</b>	<b>+0,7%</b>
Autre	187	197	+5,3%
<b>Groupe</b>	<b>25 855</b>	<b>26 546</b>	<b>+2,7%</b>

Agences	30 Juin 2021	30 Juin 2022	Variation annuelle
<b>Europe</b>	<b>1 097</b>	<b>1 097</b>	<b>— %</b>
USA	446	444	(0,4)%
Canada	191	190	(0,5)%
<b>Amérique du Nord</b>	<b>637</b>	<b>634</b>	<b>(0,5)%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>235</b>	<b>236</b>	<b>+0,4 %</b>
<b>Groupe</b>	<b>1 969</b>	<b>1 967</b>	<b>(0,1)%</b>

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

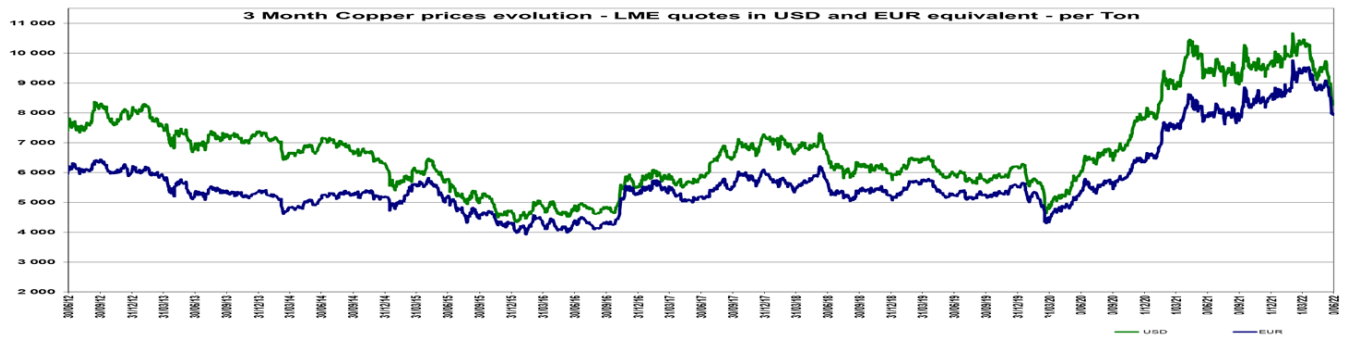
Sur la base des hypothèses suivantes de taux de change moyens :

1 €	=	1,05	USD
1 €	=	1,36	CAD
1 €	=	1,51	AUD
1 €	=	0,84	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 :

	T1 réel	T2 réel	T3e	T4e	Année est
<b>Effet périmètre au niveau Groupe</b>	<b>240,0</b>	<b>295,5</b>	<b>344,2</b>	<b>128,1</b>	<b>1 007,8</b>
en % des ventes 2021	7,2%	7,9%	9,7%	3,1%	6,9%
<b>Effet change au niveau Groupe</b>	<b>104,3</b>	<b>176,6</b>	<b>219,7</b>	<b>214,9</b>	<b>715,4</b>
en % des ventes 2021	3,1%	4,7%	6,2%	5,3 %	4,9%
<b>Effet calendaire au niveau Groupe</b>	<b>3,1%</b>	<b>0,1%</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>(2,3)%</b>	<b>(0,1)%</b>
Europe	1,5%	(0,2)%	(1,2)%	(1,3)%	(0,3)%
USA	8,0%	0,6%	0,2%	(4,6) %	0,4%
Canada	—%	—%	—%	(1,7) %	(0,4) %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,4%</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>(4,1)%</b>	<b>0,2%</b>
Asie	0,8%	0,3%	(1,2)%	(0,1) %	—%
Pacifique	(0,2) %	(1,0) %	(0,1) %	(1,1) %	(0,6%)
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>0,4%</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>(0,3)%</b>

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2020	5 651	5 389	6 513	7 192	6 197
2021	8 492	9 691	9 397	9 585	9 294
2022	9 978	9 507			
2020 vs. 2019	-9%	-12%	+12%	+22%	+3%
2021 vs. 2020	+50%	+80%	+44%	+33%	+50%
2022 vs. 2021	+18%	-2%			

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2020	5 124	4 889	5 574	6 027	5 410
2021	7 052	8 048	7 971	8 380	7 864
2022	8 902	8 926			
2020 vs. 2019	-6%	-10%	+6%	+13%	+1%
2021 vs. 2020	+38%	+65%	+43%	+39%	+45%
2022 vs. 2021	+26%	+11%			

**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 10 mars 2022 sous le n° D.22-0083). 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 10 mars 2022 sous le n° D.22-0083, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2021, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).*