

VENTES DU 2^{ème} TRIMESTRE ET RÉSULTATS DU 1^{er} SEMESTRE 2023**Bon début d'année - Volumes soutenus par les tendances d'électrification****Bonne exécution de notre plan stratégique Power Up 2025****Objectifs 2023 réhaussés**

- Performance robuste au premier semestre avec des volumes solides et une profitabilité élevée
- **Ventes de 9 763,0M€ au S1 2023, en hausse de +8,1% à jours constants, tirées par les volumes et prix**
- Chiffre d'affaires de 4 835,1M€ au T2 2023, en hausse de +6,2% à jours constants
 - Volumes solides en hausse de +3,3%, après +4,1% au T1
 - Contribution positive des prix des produits hors-câbles et câbles en hausse de +2,8%, mais en ralentissement séquentiel, comme attendu
 - Gains de parts de marché dans de nombreux pays clés, en capitalisant sur l'excellence opérationnelle, le digital et notre offre additionnelle de services
- Forte contribution des tendances d'électrification, notamment en Europe, avec une croissance environ 5x plus rapide que le reste de l'activité au S1 et représentant 22% de nos ventes
- **EBITA ajusté de 702,3M€ au S1 2023, soit une marge d'EBITA ajusté de 7,2%, en hausse de +16bps par rapport à un niveau record**, retraitée des éléments non-récurrents liés à l'inflation des prix de produits stockés hors-câbles au S1 2022. Cette progression résulte de la forte activité et de la bonne exécution de nos plans d'action
- **Résultat net récurrent de 455,1M€ au S1 2023, en baisse de (3,4)%, en raison d'un effet de base difficile**, les résultats 2022 ayant bénéficié d'une inflation sans précédent sur les produits hors-câbles
- **Free Cash Flow avant intérêts et impôts positif de 242,3M€ au S1 2023** (231,6M€ au S1 2022). **Ratio d'endettement de 1,26x**
- **Le plan stratégique Power Up 2025 produit les résultats attendus, contribuant à une croissance plus forte, une profitabilité plus soutenue et une allocation disciplinée du capital**
- **Acquisition de Wasco aux Pays-Bas, renforçant encore l'exposition de Rexel aux marchés en forte croissance**
- **Objectifs 2023 réhaussés, poursuite de nos plans d'action pour nous concentrer sur les segments de marchés en croissance et améliorer notre profitabilité, dans un environnement porteur mais plus contrasté**

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

« Je suis extrêmement fier de la solide performance de Rexel au S1 2023, car elle prouve que le Groupe est capable de produire de très bons résultats même dans un environnement économique plus incertain. Notre exposition à plusieurs marchés à croissance rapide et résilients, notamment ceux liés à l'électrification, nous a permis de plus que compenser la faiblesse d'un nombre limité de marchés finaux. Notre recherche constante d'efficacité nous a permis de maintenir un niveau de profitabilité record. En outre, notre portefeuille recentré, avec des acquisitions et des cessions bien ciblées, contribue désormais fortement à notre performance. Cet ensemble de résultats nous rend très confiant dans notre capacité à atteindre nos objectifs 2023, qui ont été revus à la hausse, et nous met en bonne voie pour réaliser nos ambitions 2025. »

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 JUIN 2023

- Le rapport financier du S1 2023 a été arrêté par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 27 juillet 2023. 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.

CHIFFRES CLES DU S1 2023

| Chiffres clés ¹ (M€) - Réalisé | S1 2023 | Variation | Variation excl. éléments non-récurrents |
|---|---------|----------------|---|
| Ventes en données publiées | 9 763,0 | 7,5% | +7,5% |
| À nombre de jours courant | | 8,1% | +8,1% |
| À nombre de jours constant | | 8,1% | +8,1% |
| EBITA ajusté ² | 702,3 | (1,7)% | |
| En pourcentage des ventes | 7,2 % | -72 bps | +16bps |
| EBITA publié | 695,5 | (1,9)% | |
| Résultat opérationnel | 660,0 | (3,5)% | |
| Résultat net | 428,4 | (6,8)% | |
| Résultat net récurrent | 455,1 | (3,4)% | |
| FCF avant intérêts et impôts | 242,3 | 4,7% | |
| Endettement financier net | 1 901,6 | Hausse de 90M€ | |

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

VENTES

Au T2, les ventes sont en hausse de +2,8% en données publiées d'une année sur l'autre, et de +6,2% en données comparables et à nombre de jours constant.

| Chiffres clés (M€) | T2 2023 | Variation | S1 2023 | Variation |
|----------------------------|---------|-----------|---------|-----------|
| Ventes en données publiées | 4 835,1 | +2,8% | 9 763,0 | +7,5% |
| À nombre de jours courant | | +5,2% | | +8,1% |
| À nombre de jours constant | | +6,2% | | +8,1% |

Au 2^{ème} trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 4 835,1M€, en hausse de +2,8% en données publiées, incluant :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +6,2%
- Un effet de change négatif de (93,6)M€ (soit (2,0)% des ventes du T2 2022), principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien ;
- Un effet de périmètre net négatif de (17,6)M€ (soit (0,4)% des ventes du T2 2022), résultant de l'effet net entre les cessions en Europe (Rexel Espagne, Portugal & Norvège) et les récentes acquisitions (Horizon et Buckles-Smith aux Etats-Unis, Trilec en Belgique et dans une moindre mesure, LTL au Canada) ;
- Un effet calendaire négatif de (1,0)%.

Au T2 2023, les ventes progressent de +6,2% en données comparables à nombre de jours constant (ou de +5,2% à nombre de jours courant), et sont équilibrées entre progression des volumes et hausses de prix des produits hors-câbles dans toutes les géographies.

- Plus précisément, la croissance du chiffre d'affaires de +6,2% à jours constants au cours du trimestre résulte d'une progression des volumes de +3,3%, d'une hausse de prix de +4,7% des produits hors-câbles et d'une baisse de (1,8)% des produits câbles à base de cuivre
- Les quatre catégories de produits liés à l'électrification (photovoltaïques, solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques, HVAC et automatismes industriels) représentent 22% des ventes et ont augmenté de 16% au cours du trimestre. Cette croissance, environ 5x plus rapide que l'activité traditionnelle de distribution électrique au T2 23, est supérieure à l'ambition de Power Up 2025 d'une croissance deux fois plus rapide.
- Les volumes ont été positifs dans toutes les géographies au cours du trimestre, grâce aux mégatendances. Les volumes ont augmenté de +4,4% en Amérique du Nord, stimulés par la relocalisation de la production industrielle, et de +2,4% en Europe grâce à l'électrification et plus particulièrement au photovoltaïque, aux solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques, et à l'HVAC.
- La hausse de prix de +4,7% des produits hors-câbles résulte d'un effet de report (plus faible qu'au T1 2023) et d'une augmentation supplémentaire des prix au T2 2023. La plupart des catégories de produits ont bénéficié d'augmentations de prix, à l'exception des chemins de câbles en Amérique du Nord et de certains produits d'automatismes industriels en Chine. Nous attendons de nouvelles hausses de prix au cours de la deuxième partie de l'année.
- L'évolution de (1,8)% du prix du câble reflète la baisse du prix du cuivre au T2 23 par rapport au T2 22
- Nous avons enregistré une nouvelle croissance de la digitalisation dans nos trois géographies, avec des ventes digitales représentant dorénavant 27,7% des ventes du Groupe, en hausse de +295bps comparé au T2 2022. Les tendances ont été positives en Europe (atteignant 37,2% des ventes, en hausse de +220bps), en Asie-Pacifique (à 8,4% des ventes, en progression de +364bps) et en Amérique du Nord (progressant à 19,8% des ventes, soit une augmentation de +346bps), grâce à une forte progression aux États-Unis.

Au 1^{er} semestre, Rexel a enregistré des ventes de 9 763,0M€, en hausse de +7,5% en données publiées. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +8,1%, incluant des impacts positifs des volumes (+3,7%) et de prix des produits hors-câbles (+5,7%) compensant la baisse de prix des produits câbles à base de cuivre (soit (1,2)% contre un effet favorable de +3,1% au S1 2022).

La hausse de +7,5 % des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change négatif de (61,4)M€ (soit (0,7)% des ventes du S1 2022), principalement dû à la dépréciation du dollar canadien et de la couronne suédoise ;
- Un effet de périmètre net positif de 6,4M€ (soit 0,1% des ventes du S1 2022), résultant des acquisitions d'Horizon et Buckles-Smith aux Etats-Unis, de Trilec en Belgique ainsi que de LTL au Canada, compensant les cessions de Rexel Espagne, Portugal et Norvège ;
- Un effet calendaire neutre.

Amérique du Nord (43% des ventes du Groupe) : +4,4% au T2 et +6,5% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en hausse de +5,9% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (2,8)%, soit (54,9)M€, en raison de la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre positif de +4,2% soit 84,4M€, grâce aux acquisitions de Buckles-Smith et Horizon aux Etats-Unis, et, dans une moindre mesure, LTL au Canada ;
- Un effet calendaire neutre.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +4,4 %, incluant une progression de +4,4 % des volumes et un effet prix neutre (+3,4% des produits hors-câbles compensant (3,4)% sur les produits câbles).

| Chiffres clés (M€) | T2 2023 | Variation | S1 2023 | Variation |
|-------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| Amérique du Nord | 2 103,8 | +4,4% | 4 176,0 | +6,5% |
| Etats-Unis | 1 722,6 | +4,2% | 3 427,9 | +6,3% |
| Gulf Central | | +29,3% | | +27,5% |
| California | | +16,0% | | +16,2% |
| Midwest | | +5,6% | | +11,8% |
| Florida | | +3,2% | | +5,9% |
| Mountain Plains | | +2,0% | | +11,9% |
| Southeast | | +1,1% | | +0,1% |
| Northwest | | (6,3)% | | (2,4)% |
| Northeast | | (8,3)% | | +0,5% |
| Canada | 381,2 | +5,1% | 748,1 | +7,1% |

En Amérique du Nord, la bonne performance s'explique par notre capacité à saisir les mégatendances et à améliorer l'exécution du carnet de commandes.

- Aux **États-Unis** (82% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +4,2% au T2 2023.
 - Par marché, nous avons su saisir la demande industrielle soutenue par la relocalisation de la production et le marché pétrole & gaz, compensant la tendance négative du résidentiel. Nous avons également bénéficié d'une forte résilience de notre activité commerciale grâce à notre portefeuille très diversifié et à un carnet de commandes solide.
 - Par région, les gains de parts de marché en Californie et dans le Gulf Central ont compensé la baisse de la demande dans le Northwest et le Northeast.
 - Par activité, la croissance a été stimulée par les activités de projets grâce à une bonne exécution du carnet de commandes qui ont bénéficié d'une moindre pression au niveau de la chaîne d'approvisionnement.
 - Le carnet de commandes à fin juin 2023 reste élevé, représentant trois mois de ventes, en hausse de 3,6% par rapport à fin T2 22 et en recul de 2,8% par rapport à fin T1 23.
- Au **Canada** (18% des ventes de la région), les ventes ont enregistré une croissance de +5,1% en données comparables et à nombre de jours constant, notamment grâce au marché industriel et plus particulièrement aux secteurs de la pétrochimie et du minerai, qui ont contribué respectivement pour 280bps et 40bps.

Asie-Pacifique (7% des ventes du Groupe) : +2,6% au T2 et +2,0% au S1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 2^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en baisse de (4,8)% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (7,8)%, soit (27,2)M€, en raison de la dépréciation du dollar australien et du yuan chinois contre l'euro ;
- Un effet calendaire positif de +0,7%

A données comparables et à nombre de jours constant, les ventes sont en hausse de +2,6%.

| Chiffres clés (M€) | T2 2023 | Variation | S1 2023 | Variation |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Asie-Pacifique | 332,5 | +2,6% | 661,8 | +2,0% |
| Australie | 147,2 | +4,9% | 290,8 | +6,9% |
| Chine | 132,9 | (1,2)% | 270,3 | (2,4%) |

- Dans le Pacifique (53% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +2,8% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Australie** (84% des ventes du Pacifique), les ventes ont progressé de +4,9%, grâce à une croissance moyenne à un chiffre dans les trois marchés finaux. Le ralentissement de la croissance par rapport au T1 23 s'explique par une moindre activité de l'industrie et du marché commercial.
 - En **Nouvelle-Zélande** (16% des ventes du Pacifique), les ventes ont chuté de (7,0)% au T2 2023 à cause de la récession qui a touché le pays, tous les secteurs étant impactés et plus particulièrement les marchés commerciaux et industriels.
- En Asie (47% des ventes de la région), les ventes progressent de +2,5% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine** (84% des ventes de l'Asie), les ventes sont en baisse de (1,2)%, s'expliquant par une sélectivité des affaires qui a compensé les tendances favorables dans plusieurs secteurs tels que la machinerie, l'automobile ou les municipalités.
 - En **Inde** (16% des ventes de l'Asie), les ventes ont progressé de +54,6% grâce à l'amélioration de la disponibilité des produits dans un marché industriel favorable.

PROFITABILITÉ

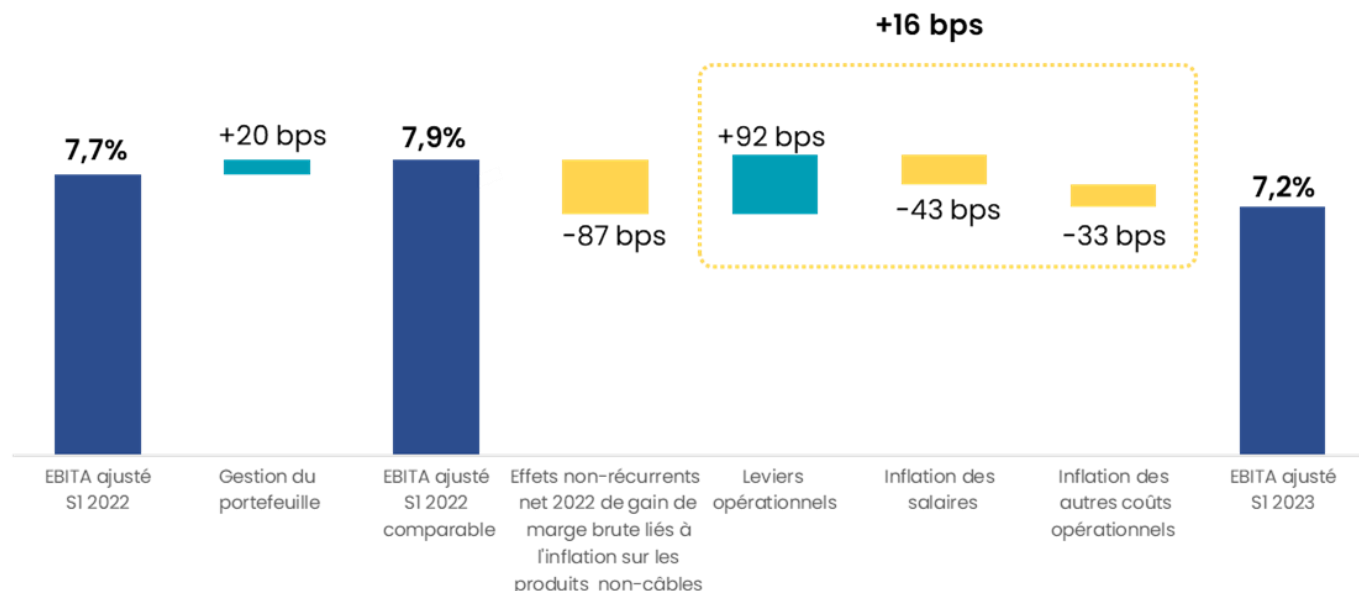
Marge d'EBITA ajusté de 7,2% au S1 2023, en baisse de -72 bps par rapport au S1 2022, ou en hausse de +16bps retraitée des éléments non récurrents qui ont bénéficié au S1 2022.

| S1 2023 (M€) | Europe | Amérique du Nord | Asie-Pacifique | Groupe |
|--|---------------|------------------|----------------|---------------|
| Ventes | 4 925 | 4 176 | 662 | 9 763 |
| À nombre de jours courant | +10,2% | +6,7% | +3,0% | +8,1% |
| À nombre de jours constant | +10,5% | +6,5% | +2,0% | +8,1% |
| EBITA ajusté | 389 | 317 | 15 | 702* |
| En pourcentage des ventes | 7,9% | 7,6% | 2,3% | 7,2% |
| Variation | -79 bps | -87 bps | +97 bps | -72 bps |
| Variation retraitée des éléments non-récurrents | +10bps | +13bps | +101bps | +16bps |

*Incluant (19)M€ de coûts liés à la Holding au S1 2023

La croissance des ventes à jours courants de +8,1% au S1 2023 s'est traduite par une marge d'EBITA ajusté de 7,2%.

Retraitée des éléments non récurrents liés à l'inflation des prix de produits stockés hors câbles, net des bonus plus élevés liés à la performance en 2022, la marge d'EBITA ajusté a augmenté de +16bps. Comme indiqué ci-dessous, cette amélioration résulte d'une activité soutenue couplée à une organisation plus efficace et à des plans d'action, qui ont plus que compensé l'inflation globale des coûts opérationnels :



Retraitée des 87bps d'effets non récurrents qui ont eu un impact positif au S1 22, la progression de +16 points de base au S1 23 comprend notamment :

- Un effet de levier opérationnel positif de +92bps, grâce à une activité robuste et à une gestion active de nos plans d'action internes, comme précisé ci-dessous dans le détail par géographie ;
- Un impact lié à l'inflation des coûts opérationnels de -76bps s'expliquant par une inflation globale de +4,0%, dont +5,3% provenant de la hausse des salaires et +3,8% des autres coûts opérationnels.

Par géographie :

- **Europe :**
 - La marge d'EBITA ajusté au S1 2023 s'est établie à 7,9% du chiffre d'affaires, en baisse de -79 bps, ou en hausse de +10bps retraitée des éléments non récurrents. Cette amélioration résulte de la mise en œuvre de nos actions internes telles que les initiatives des fournisseurs, un meilleur mix produit et le contrôle des coûts, qui ont plus que compensé l'inflation des coûts opérationnels, se traduisant par l'amélioration de la marge d'EBITA ajusté.
- **Amérique du Nord:**
 - La marge d'EBITA ajusté au S1 2023 s'est élevée à 7,6% des ventes, en baisse de -87 bps, ou en hausse de +13bps retraitée des éléments non récurrents. Cette progression résulte de la mise en œuvre de nos actions telles que la gestion des prix, les synergies des acquisitions, l'amélioration de la gestion des stocks et la productivité, qui ont plus que compensé l'inflation des coûts opérationnels et les investissements pour la croissance, se traduisant par l'amélioration de la marge d'EBITA ajusté.
- **Asie-Pacifique:**
 - La marge d'EBITA ajusté s'est élevée à 2,3% du chiffre d'affaires, en hausse de 97 bps ou de +101bps retraitée des éléments non récurrents, grâce à un meilleur contrôle de la gestion crédit qui a permis de réduire le niveau des créances douteuses au S1 2023.
- Au niveau de la **Holding**, l'EBITA ajusté s'est établi à (19,0) millions d'euros, en ligne avec notre niveau normatif.

En conséquence, l'EBITA ajusté s'est établi à 702,3M€, en baisse de (1,7)% au S1 2023. L'EBITA publié s'est élevé à 695,5M€ (incluant un effet négatif non-récurrent du cuivre de (6,8)M€), en baisse de (1,9)% d'une année sur l'autre.

La table de correspondance de l'EBITDA à l'EBITA publié inclut les éléments suivants :

- La marge d'EBITDA est en baisse de -74 bps, à 8,9%
- Les Amortissements des droits d'utilisation se sont élevés à (113,4)M€
- Les Autres amortissements & dépréciations se sont établis à (56,4)M€, soit un taux de 0,58% des ventes, légèrement en baisse comparé au taux de 0,62% au S1 2022.

| Chiffres clés (M€) | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|--------------|--------------|---------------|
| EBITDA | 872,5 | 865,3 | (0,8)% |
| <i>Marge d'EBITDA (%)</i> | <i>9,6 %</i> | <i>8,9 %</i> | |
| Amortissements des droits d'utilisation (IFRS 16) | (107,6) | (113,4) | |
| Autres amortissements & dépréciations | (56,2) | (56,4) | |
| EBITA publié | 708,7 | 695,5 | (1,9)% |

RÉSULTAT NET**Résultat net de 428,4M€ au S1 2023 et résultat net récurrent de 455,1M€**

Le bénéfice d'exploitation du semestre s'est établi à 660,0M€, en baisse par rapport au S1 2022 à 683,6M€.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à (10,5)M€ (contre (5,7)M€ au S1 2022).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de (25,1)M€ (contre une charge nette de (19,4)M€ au S1 2022). Ils comprennent :
 - (13,5)M€ de moins-values relatifs aux cessions
 - (7,0)M€ de coûts d'acquisition
 - (4,2) M€ de coûts de restructuration (contre (2,4) M€ au S1 2022).

Les charges financières nettes du semestre se sont élevées à (75,7)M€ (contre (51,9)M€ au S1 2022), réparties comme suit :

- (49,0)M€ au S1 2023 de frais financiers contre (30,2)M€ au S1 2022, reflétant un taux d'intérêt effectif plus élevé.
 - Le taux d'intérêt effectif a augmenté pour s'établir à 3,39% au S1 2023 contre 2,01% au S1 2022.
- (26,7)M€ d'intérêts sur obligations locatives au S1 2023 vs (21,6)M€ au S1 2022.

L'impôt sur le résultat a représenté une charge de (155,9)M€ au S1 2023 (contre (171,9)M€ au S1 2022).

- Le taux d'impôt effectif s'est établi à 26,7% au S1 2023 comparé à 27,2% au S1 2022, en baisse de 50bps.

Le résultat net du semestre s'est établi à 428,4M€ (vs. 459,8M€ au S1 2022).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 455,1M€ au S1 2023, en baisse de (3,4)% par rapport au S1 2022 en raison d'un effet de base difficile, les résultats 2022 ayant bénéficié d'une inflation sans précédent sur les produits hors-câbles (annexe 3).

STRUCTURE FINANCIERE**Free cash-flow avant intérêts et impôts de 242,3M€ au S1 2023****Le ratio d'endettement s'élève à 1,26x au 30 juin 2023**

Au S1 2023, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux positif de 242,3M€ (contre 231,6M€ au S1 2022). Ce flux net comprenait :

- Un EBITDAaL de 731,1M€ (contre 750,3M€ au S1 2022), incluant (134,3)M€ de paiement des loyers au S1 2023.
- Un flux négatif de (402,7)M€ de variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de (454,4)M€ au S1 2022). La variation du besoin de fonds de roulement opérationnel s'est établie à (254,2)M€, combinée à un flux négatif de (148,5)M€ provenant de la variation du besoin en fonds de roulement non opérationnel, en raison notamment du décaissement des bonus et commissions plus élevés liées à la performance en 2022.
 - A périmètre constant, le BFR opérationnel s'est stabilisé à 15,1% du chiffre d'affaires au S1 2023 (vs 15,2% au S1 2022).
- Des investissements plus élevés ((74,5)M€ vs (54,6)M€ au S1 2022). Les dépenses brutes d'investissements ont représenté 0,6% des ventes, un niveau stable comparé au S1 2022.

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

- (44,4)M€ de frais financiers nets versés au S1 2023 (contre (24,2)M€ versés au S1 2022) ;
- (184,2)M€ d'impôts sur le résultat versé au S1 2023 contre (161,0)M€ au S1 2022 ;
- (65,2)M€ d'investissements financiers, correspondant à l'effet net entre le décaissement des acquisitions (194M€) et le produit des cessions (131M€) ;
- (362,3)M€ de paiement du dividende au S1 2023, au titre de l'exercice 2022 (1,20€ par action) ;
- (42,3)M€ de rachat d'actions ;
- 12,6M€ d'effets de changes favorables au S1 2023 (contre un montant négatif de (64,4)M€ au S1 2022).

Au 30 juin 2023 :

- L'endettement financier net est en hausse de 90,3M€ d'une année sur l'autre et s'est établi à 1 901,6M€ (contre 1 811,3M€ au 30 juin 2022) résultant d'une allocation active du capital (notamment le versement d'un dividende de 1,20€, le rachat d'actions et les acquisitions) ;
- 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 stable par rapport au 30 juin 2022.

EN BONNE VOIE POUR ATTEINDRE NOS OBJECTIFS POWER UP 2025

En juin 2022, nous avons dévoilé notre stratégie Power Up 2025 lors d'une Journée Investisseurs à Zurich. Nos résultats records 2022 et nos réalisations au S1 2023 nous placent en bonne voie pour atteindre les objectifs quadriennaux 2022-2025. Cela comprend nos objectifs financiers ainsi que nos ambitions stratégiques et notre allocation de capital.

| Power Up 2025 | Réalisation 2022 | Réalisation S1 2023 |
|--|-------------------------------|---------------------------------|
| Croissance organique de 4% à 7% sur 4 ans | 14,1% | 8,1% |
| Marge d'Ebita ajusté comprise entre 6,5% et 7% en 2025 | 7,3% ¹ | 7,2% |
| Conversion du FCF supérieure à 60% chaque année | 61,4 % | En bonne voie |
| 40% de ventes digitales en 2025 | 24% ² des ventes | 28% of sales |
| x3 le nombre de centre de distribution (CD) automatisé | 6 ³ CD automatisés | 7 CD automatisés |
| x2 le rythme de nos activités traditionnelles d'ED | 2,1x | c. 5x |
| Rachat d'actions de 400M€ sur 4 ans | 17% réalisé | 30% réalisé |
| Contribution aux ventes du M&A jusqu'à 2Md€ sur 4 ans | env. 250M€ réalisé | env. 1Md ⁴ € réalisé |
| Entre 200M€ et 500M€ de ventes liées aux cessions | env. 200M€ réalisé | env. 480M€ réalisé |

1. Incluant 66 bps d'éléments non-récurrents
2. Retraité de la cession de la Norvège en 2023 (25% en données publiées)
3. Excluant le centre de distribution (CD) automatisé en Norvège qui a été cédé
4. Incluant l'acquisition de Wasco

OBJECTIFS

Après un bon début d'année, nous rehaussons nos objectifs pour l'ensemble de l'année.

Nous visons désormais, pour 2023, à périmètre et taux de change comparables :

- Une croissance des ventes à jours constants dans la fourchette haute de notre objectif initial (vs. 2%-6% précédemment) ;
- Une marge d'EBITA¹ ajusté entre 6,6% et 6,9% (vs. 6,3%-6,7% précédemment) ;
- Une conversion de free cash-flow² supérieure à 60% (inchangé)

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

| | |
|-----------------|---|
| 20 octobre 2023 | Ventes du 3 ^{ème} trimestre 2023 |
| 15 février 2024 | Résultats annuels 2023 |

INFORMATION FINANCIÈRE

Le rapport financier du 1^{er} semestre 2023 est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com).

La présentation des ventes du 2^{ème} trimestre et les résultats du 1^{er} semestre 2023 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 21 pays, à travers un réseau de plus de 1 900 agences, Rexel compte plus de 26 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 18,7 milliards d'euros en 2022.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : CAC Next 20, SBF 120, CAC Large 60, CAC 40 ESG, CAC SBT 1.5 NR, 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

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

GLOSSAIRE

L'EBITA PUBLIÉ (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 AJUSTÉ 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 RÉSULTAT NET RÉCURRENT 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 et de l'EBITA ajusté du T2 et du S1 2023

Table de correspondance des ventes

| T2 | Europe | Amérique du Nord | Asie-Pacifique | Groupe |
|---|----------------|------------------|----------------|----------------|
| Ventes publiées 2022 | 2 370,2 | 1 986,1 | 349,1 | 4 705,4 |
| +/- Effet de change net | (0,5)% | (2,8)% | (7,8)% | (2,0)% |
| +/- Effet de périmètre net | (4,3)% | +4,2 % | — % | (0,4)% |
| = Ventes comparables 2022 | 2 256,7 | 2 015,6 | 322,0 | 4 594,2 |
| +/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont : | +6,3% | +4,4% | +3,3% | +5,2% |
| Croissance organique constant, hors effet cuivre | +9,0% | +7,8% | +2,6% | +8,0% |
| Effet cuivre | (0,7%) | (3,4)% | —% | (1,8)% |
| Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre | +8,3% | +4,4% | +2,6% | +6,2% |
| Effet calendaire | (2,0)% | — % | +0,7 % | (1,0)% |
| = Ventes publiées 2023 | 2 398,7 | 2 103,8 | 332,5 | 4 835,1 |
| Variation | +1,2% | +5,9% | (4,8%) | +2,8% |

| S1 | Europe | Amérique du Nord | Asie-Pacifique | Groupe |
|---|----------------|------------------|----------------|----------------|
| Ventes publiées 2022 | 4 655,0 | 3 750,7 | 677,1 | 9 082,8 |
| +/- Effet de change net | (0,6) % | +0,1 % | (5,1) % | (0,7) % |
| +/- Effet de périmètre net | (3,3) % | +4,3% | — % | +0,1 % |
| = Ventes comparables 2022 | 4 470,1 | 3 915,1 | 642,6 | 9 027,8 |
| +/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont : | +10,2 % | +6,7 % | +3,0 % | +8,1 % |
| Croissance organique constant, hors effet cuivre | +10,7 % | +9,1 % | +1,9 % | +9,3 % |
| Effet cuivre | (0,2) % | (2,6) % | +0,1 % | (1,2) % |
| Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre | +10,5 % | +6,5 % | +2,0 % | +8,1 % |
| Effet calendaire | (0,3) % | +0,2 % | +1,0 % | — % |
| = Ventes publiées 2023 | 4 925,1 | 4 176,0 | 661,8 | 9 763,0 |
| Variation | +5,8 % | +11,3 % | (2,3 %) | +7,5 % |

Table de correspondance de l'EBITA :

De l'EBITA ajusté S1 2022, comme publié, à l'EBITA ajusté S1 2022 sur une base comparable

| | EBITA ajusté S1 2022 | Effet cuivre S1 2022 à taux S1 2023 | EBITA publié S1 2022 | Impact taux de change S1 2023 | Impact périmètre S1 2023 | Effet cuivre S1 2022 à taux de change S1 2023 | EBITA ajusté comparable S1 2022 |
|--------------|----------------------|-------------------------------------|----------------------|-------------------------------|--------------------------|---|---------------------------------|
| Rexel Groupe | 703,7 | 5,0 | 708,7 | (2,0) | 11,9 | (4,3) | 714,3 |

A l'EBITA ajusté S1 2022 à l'EBITA publié S1 2023

| | EBITA ajusté comparable S1 2022 | Croissance organique | EBITA ajusté S1 2023 | Impact cuivre S1 2023 | EBITA publié S1 2023 |
|--------------|---------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| Rexel Groupe | 714,3 | (12,0) | 702,3 | (6,8) | 695,5 |

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 2022 | S1 2023 |
|---|---------|---------|
| Effet cuivre non-récurrent au niveau de l'EBITA | 4,3 | (6,8) |

GROUPE

| En données comparables et ajustées (M€) | T2 2022 | T2 2023 | Variation | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Chiffre d'affaires | 4 594,2 | 4 835,1 | +5,2% | 9 027,8 | 9 763,0 | +8,1% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +6,2% | | | +8,1% |
| Marge brute | | | | 2 397,7 | 2 523,2 | +5,2% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 26,6% | 25,8% | -71 bps |
| Frais adm. et commerciaux (yc amortissements) | | | | (1 683,3) | (1 820,9) | +8,2% |
| EBITA | | | | 714,3 | 702,3 | (1,7%) |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 7,9% | 7,2% | -72 bps |
| ETP (fin de période) | | | | 26 280 | 26 747 | +1,8% |

EUROPE

| En données comparables et ajustées (M€) | T2 2022 | T2 2023 | Variation | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|---------|---------|-----------|---------|---------|-----------|
| Chiffre d'affaires | 2 256,7 | 2 398,7 | +6,3% | 4 470,1 | 4 925,1 | +10,2% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +8,3% | | | +10,5% |
| France | 897,0 | 944,8 | +5,3% | 1 762,5 | 1 918,4 | +8,8% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +8,7% | | | +9,7% |
| Royaume-Uni | 191,3 | 195,6 | +2,2% | 402,9 | 416,4 | +3,4% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +2,3% | | | +2,5% |
| Allemagne | 241,2 | 269,9 | +11,9% | 467,7 | 552,3 | +18,1% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +13,5% | | | +18,0% |
| Nordiques | 224,6 | 232,9 | +3,7% | 464,6 | 519,5 | +11,8% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +5,2% | | | +11,6% |
| Marge brute | | | | 1 269,8 | 1 367,1 | +7,7% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 28,4% | 27,8% | -65 bps |
| Frais adm. et commerciaux (yc amortissements) | | | | (881,5) | (978,0) | +10,9% |
| EBITA | | | | 388,3 | 389,1 | +0,2 % |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 8,7% | 7,9% | -79 bps |
| ETP - Fin de période | | | | 14 263 | 14 512 | +1,7% |

AMERIQUE DU NORD

| En données comparables et ajustées (M€) | T2 2022 | T2 2023 | Variation | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|---------|----------------|--------------|---------|----------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 2 015,6 | 2 103,8 | +4,4% | 3 915,1 | 4 176,0 | +6,7% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +4,4% | | | +6,5% |
| Etats-Unis | 1 653,1 | 1 722,6 | +4,2% | 3 222,2 | 3 427,9 | +6,4% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +4,2% | | | +6,3% |
| Canada | 362,5 | 381,2 | +5,2% | 692,9 | 748,1 | +8,0% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +5,1% | | | +7,1% |
| Marge brute | | | | 1 005,6 | 1 031,5 | +2,6% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 25,7 % | 24,7 % | -99 bps |
| Frais adm. et commerciaux (yc amortissements) | | | | (674,2) | (714,4) | +6,0% |
| EBITA | | | | 331,4 | 317,2 | (4,3%) |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 8,5% | 7,6% | -87 bps |
| ETP - Fin de période | | | | 9 367 | 9 538 | +1,8% |

ASIE-PACIFIQUE

| En données comparables et ajustées (M€) | T2 2022 | T2 2023 | Variation | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|---------|--------------|---------------|---------|--------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 322,0 | 332,5 | +3,3 % | 642,6 | 661,8 | +3,0% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +2,6 % | | | +2,0% |
| Chine | 132,3 | 132,9 | +0,4 % | 273,4 | 270,3 | (1,2)% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | (1,2)% | | | (2,4)% |
| Australie | 140,2 | 147,2 | +5,0% | 269,8 | 290,8 | +7,8% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | +4,9% | | | +6,9% |
| Nouvelle-Zélande | 29,6 | 28,0 | (5,4%) | 57,0 | 56,6 | (0,7%) |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | (7,0%) | | | (2,4%) |
| Marge brute | | | | 122,2 | 124,5 | +1,9% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 19,0% | 18,8% | -21 bps |
| Frais adm. et commerciaux (yc amortissements) | | | | (113,8) | (109,5) | (3,8%) |
| EBITA | | | | 8,4 | 15,1 | +79,1% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | | | | 1,3% | 2,3% | 97 bps |
| ETP - Fin de période | | | | 2 439 | 2 468 | +1,2% |

Annexe 3 : Eléments financiers consolidés

Compte de résultat consolidé

| Données publiées (M€) | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 9 082,8 | 9 763,0 | +7,5% |
| Marge brute | 2 404,6 | 2 516,5 | +4,7% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | 26,5% | 25,8% | |
| Charges opérationnelles (hors amortissements) | (1 532,1) | (1 651,2) | +7,8% |
| Amortissements | (163,8) | (169,8) | |
| EBITA | 708,7 | 695,5 | (1,9%) |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | 7,8% | 7,1% | |
| Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises | (5,7) | (10,5) | |
| Résultat opérationnel avant autres produits et charges | 703,0 | 685,1 | (2,6%) |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | 7,7% | 7,0% | |
| Autres produits et charges | (19,4) | (25,1) | |
| Résultat opérationnel | 683,6 | 660,0 | (3,5%) |
| Charges financières nettes | (51,9) | (75,7) | |
| Résultat des sociétés mises en équivalence | (0,1) | 0,0 | |
| Résultat net avant impôt | 631,7 | 584,3 | (7,5%) |
| Charge d'impôt sur le résultat | (171,9) | (155,9) | |
| Résultat net | 459,8 | 428,4 | (6,8%) |

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

| En millions d'euros | S1 2022 | S1 2023 |
|---|--------------|--------------|
| Résultat opérationnel avant autres produits et charges en données publiées | 703,0 | 685,1 |
| Effet des variations de périmètre | 11,9 | — |
| Effet change | (2,0) | — |
| Effet non-récurrent lié au cuivre | (4,3) | 6,8 |
| Amortissement des actifs incorporels | 5,7 | 10,5 |
| EBITA ajusté en base comparable | 714,3 | 702,3 |

Résultat net récurrent

| En millions d'euros | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Résultat net | 459,8 | 428,4 | (6,8%) |
| Effet non-récurrent lié au cuivre | (5,0) | 6,8 | |
| Autres produits & charges | 19,4 | 25,1 | |
| Charge financière | — | — | |
| Charge fiscale | (3,1) | (5,1) | |
| Résultat net récurrent | 471,1 | 455,1 | (3,4%) |

Chiffre d'affaires et rentabilité par zone géographique

| Données publiées (M€) | S1 2022 | S1 2023 | Variation |
|---------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 9 082,8 | 9 763,0 | +7,5% |
| Europe | 4 655,0 | 4 925,1 | +5,8% |
| Amérique du Nord | 3 750,7 | 4 176,0 | +11,3% |
| Asie-Pacifique | 677,1 | 661,8 | (2,3%) |
| Marge brute | 2 404,6 | 2 516,5 | +4,7% |
| Europe | 1 311,5 | 1 366,0 | +4,2% |
| Amérique du Nord | 964,3 | 1 025,9 | +6,4% |
| Asie-Pacifique | 128,9 | 124,5 | (3,4%) |
| EBITA | 708,7 | 695,5 | (1,9%) |
| Europe | 391,4 | 387,9 | (0,9%) |
| Amérique du Nord | 321,9 | 311,6 | (3,2%) |
| Asie-Pacifique | 9,2 | 15,1 | +63,9 % |
| Autre | (13,8) | (19,0) | (37,6%) |

Bilan consolidé¹

| Actifs (données publiées M€) | 31 décembre 2022 | 30 juin 2023 |
|---|------------------|-----------------|
| Goodwill | 3 454,5 | 3 517,8 |
| Immobilisations incorporelles | 1 167,4 | 1 233,4 |
| Immobilisations corporelles | 306,8 | 315,1 |
| Droit d'utilisation des actifs | 1 123,1 | 1 147,9 |
| Actifs financiers non-courants | 66,5 | 70,7 |
| Actifs d'impôts différés | 63,5 | 64,7 |
| Actifs non-courants | 6 181,8 | 6 349,6 |
| Stocks | 2 275,4 | 2 467,9 |
| Créances clients | 2 617,0 | 2 945,6 |
| Autres créances | 753,3 | 790,0 |
| Actifs destinés à être cédés | 186,8 | — |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 895,4 | 761,9 |
| Actifs courants | 6 727,9 | 6 965,4 |
| Total des actifs | 12 909,7 | 13 315,0 |

| Passifs et capitaux propres (M€) | 31 décembre 2022 | 30 juin 2023 |
|--|------------------|-----------------|
| Capitaux propres | 5 281,8 | 5 325,7 |
| Dettes financières (part à long-terme) | 1 768,6 | 1 783,1 |
| Obligations locatives non courantes | 1 039,5 | 1 061,6 |
| Passifs d'impôts différés | 232,4 | 250,5 |
| Autres passifs non-courants | 243,5 | 225,1 |
| Total des passifs non-courants | 3 284,0 | 3 320,3 |
| Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus | 542,4 | 840,6 |
| Obligations locatives courantes | 203,6 | 210,7 |
| Dettes fournisseurs | 2 371,8 | 2 615,7 |
| Autres dettes | 1 138,5 | 1 001,9 |
| Passifs liés aux actifs destinés à être cédés | 87,6 | — |
| Total des passifs courants | 4 343,9 | 4 669,0 |
| Total des passifs | 7 627,8 | 7 989,3 |
| Total des passifs et des capitaux propres | 12 909,7 | 13 315,0 |

¹ Incluant :

- Des dérivés de couverture de juste valeur de 46,3M€ au 31 décembre 2022 et de 42,9M€ au 30 juin 2023 ; et
- Des intérêts courus à recevoir pour -3,5M€ au 31 décembre 2022 et pour -3,2M€ au 30 juin 2023.

Évolution de l'endettement net

| Données publiées (M€) | S1 2022 | S1 2023 |
|--|----------------|----------------|
| EBITDA | 872,5 | 865,3 |
| Remboursement des obligations locatives | (122,2) | (134,3) |
| EBITDAaL | 750,3 | 731,1 |
| Autres produits et charges opérationnels (1) | (9,7) | (11,6) |
| Flux de trésorerie d'exploitation | 740,6 | 719,5 |
| Variation du besoin en fonds de roulement | (454,4) | (402,7) |
| Investissements opérationnels (nets), dont : | (54,6) | (74,5) |
| <i>Dépenses d'investissement brutes</i> | (53,3) | (62,2) |
| <i>Cessions d'immobilisations</i> | 2,9 | 0,2 |
| Flux net de trésorerie avant intérêts et impôts | 231,6 | 242,3 |
| <i>Conversion du free cash flow (% de l'EBITDAaL)</i> | 30,9% | 33,1% |
| Intérêts payés (nets) | (24,2) | (44,4) |
| Impôts payés | (161,0) | (184,2) |
| Flux net de trésorerie après intérêts et impôts | 46,4 | 13,7 |
| Investissements financiers (nets) | 7,5 | (65,2) |
| Dividendes payés | (230,1) | (362,3) |
| Variation des capitaux propres | (15,5) | (41,3) |
| Autres | (4,0) | (0,6) |
| Effet de la variation des taux de change | (64,4) | 12,6 |
| Diminution (augmentation) de l'endettement net | (260,1) | (443,2) |
| Dette nette en début de période | 1 551,2 | 1 458,4 |
| Dette nette en fin de période | 1 811,3 | 1 901,6 |

¹ Incluant des dépenses de restructuration :

- 5,8M€ au S1 2023 vs. 2,3M€ au S1 2022

Annexe 4 : Analyse du BFR

| Base comparable | 30 juin 2022 | 30 juin 2023 |
|--|--------------|--------------|
| Stock net | | |
| <i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i> | 13,4% | 13,1% |
| <i>en nombre de jours</i> | 59,6 | 59,5 |
| Créances clients nettes | | |
| <i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i> | 16,1% | 15,4% |
| <i>en nombre de jours</i> | 47,1 | 47,0 |
| Dettes fournisseurs nettes | | |
| <i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i> | 14,4% | 13,4% |
| <i>en nombre de jours</i> | 55,4 | 53,5 |
| BFR opérationnel | | |
| <i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i> | 15,2% | 15,1% |
| BFR total | | |
| <i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i> | 13,0% | 13,8% |

Annexe 5 : Effectifs et agences par zone géographique

| ETP (fin de période) | 30 juin 2022 | 30 juin 2023 | Variation annuelle |
|-------------------------|---------------|---------------|--------------------|
| Europe | 14 263 | 14 512 | +1,7% |
| USA | 7 271 | 7 397 | +1,7% |
| Canada | 2 096 | 2 141 | +2,1% |
| Amérique du Nord | 9 367 | 9 538 | +1,8% |
| Asie-Pacifique | 2 439 | 2 468 | +1,2% |
| Autre | 211 | 228 | +8,1% |
| Groupe | 26 280 | 26 747 | +1,8% |

| Agences | 30 Juin 2022 | 30 Juin 2023 | Variation annuelle |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Europe | 1 044 | 1 043 | (0,1)% |
| USA | 460 | 459 | (0,2)% |
| Canada | 192 | 193 | +0,5 % |
| Amérique du Nord | 652 | 652 | 0,0 % |
| Asie-Pacifique | 236 | 238 | +0,8 % |
| Groupe | 1 932 | 1 933 | +0,1 % |

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

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

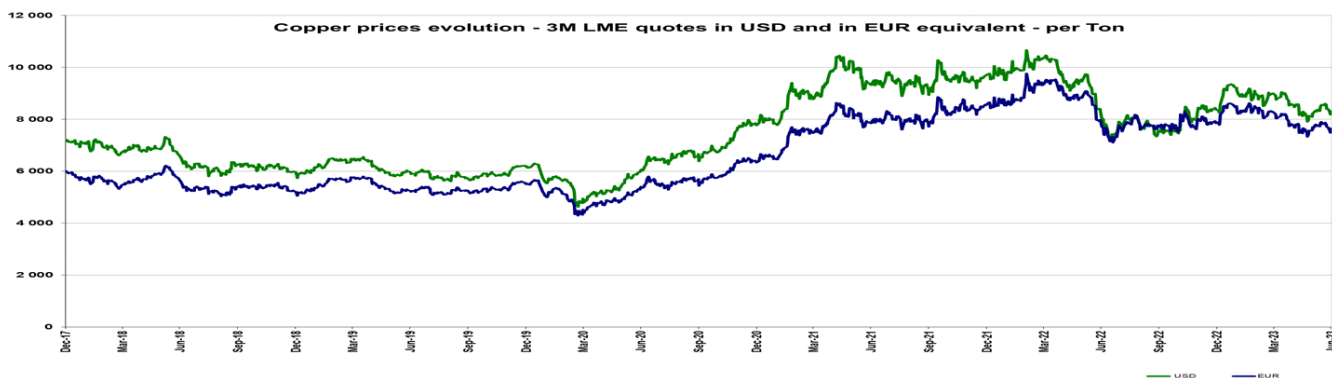
| | | |
|--------|---|----------|
| 1,00 € | = | 1,10 USD |
| 1,00 € | = | 1,47 CAD |
| 1,00 € | = | 1,62 AUD |
| 1,00 € | = | 0,87 GBP |

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2022 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2023 :

| | T1 | T2 | T3e | T4e | Année est |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Effet périmètre au niveau Groupe | 23,9 | -17,6 | -62,8 | -53,5 | -109,9 |
| en % des ventes 2022 | 0,5% | (0,4)% | (1,3)% | (1,1)% | (0,6)% |
| Effet change au niveau Groupe | 32,3 | -93,6 | -264,0 | -208,9 | -534,3 |
| en % des ventes 2022 | 0,7% | (2,0)% | (5,5)% | (4,4)% | (2,9)% |
| Effet calendaire au niveau Groupe | 1,0 % | (0,9)% | (0,8)% | 0,4 % | (0,1)% |
| Europe | 1,4 % | (2,0)% | (1,4)% | (0,3)% | (0,6)% |
| USA | 0,1% | +0,1 % | +0,2 % | +1,7 % | +0,5 % |
| Canada | 1,7% | +0,1 % | (1,7) % | — % | — % |
| Amérique du Nord | 0,5 % | — % | (0,1)% | 1,3 % | 0,4 % |
| Asie | 1,0% | +1,2 % | (1,9) % | (0,2) % | — % |
| Pacifique | 1,7% | +0,4 % | (0,1) % | (0,1) % | +0,4 % |
| Asie-Pacifique | 1,3 % | 0,7 % | (1,0)% | (0,2)% | 0,2 % |

Les chiffres figurant dans le tableau ci-dessus ne prennent pas en compte l'acquisition de Wasco. En retenant une date d'intégration au 1er octobre 2023, les effets périmètre pour T4e et l'année estimée seraient de +1,3% au T4 23 et +0,0% en FY 23.

Annexe 7 : Evolution du cours du cuivre



| USD/t | T1 | T2 | T3 | T4 | Année | €/t | T1 | T2 | T3 | T4 | Année |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2021 | 8 492 | 9 691 | 9 397 | 9 585 | 9 294 | 2021 | 7 052 | 8 048 | 7 971 | 8 380 | 7 864 |
| 2022 | 9 978 | 9 507 | 7 731 | 8 005 | 8 788 | 2022 | 8 902 | 8 926 | 7 678 | 7 847 | 8 326 |
| 2023 | 8 956 | 8 476 | | | | 2023 | 8 351 | 7 784 | | | |
| 2021 vs. 2020 | +50% | +80% | +44% | +33% | +50% | 2021 vs. 2020 | +38% | +65% | +43% | +39% | +45% |
| 2022 vs. 2021 | +18% | -2% | -18% | -17% | -5% | 2022 vs. 2021 | +26% | +11% | -4% | -6% | 6% |
| 2023 vs. 2022 | -10% | -11% | | | | 2023 vs. 2022 | -6% | -13% | | | |

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 19% 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 9 mars 2023 sous le n° D.23-0078). 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 9 mars 2023 sous le n° D.23-0078, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2022, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).