

VENTES DU TROISIEME TRIMESTRE 2023

Poursuite de la croissance dans un environnement de marché plus contrasté : +2,6%

Volumes en hausse de +2,3%, portés par de solides performances en Amérique du Nord et en Europe

Objectifs 2023 confirmés

- Ventes de 4 665,1M€ au T3 2023, en hausse de +2,6% à jours constants
- Volumes en hausse de +2,3% sur un effet de base élevé lié aux produits d'électrification et à un environnement de marché plus contrasté, démontrant la force du positionnement de Rexel sur ses marchés
- Environnement de prix favorable sur les produits hors-câbles, en hausse de +1,3% sur le trimestre
- Objectifs 2023 confirmés : croissance résiliente, profitabilité soutenue et forte génération de trésorerie grâce aux plans d'actions stratégiques de Rexel
- En bonne voie pour réaliser nos ambitions 2025. Une actualisation de la feuille de route stratégique sera présentée lors d'une journée investisseurs qui se tiendra en juin 2024
- Acquisition de Wasco finalisée le 1^{er} septembre, offrant à Rexel une exposition au marché néerlandais du chauffage, ventilation et climatisation en forte croissance, stimulé par les réglementations en matière d'efficacité énergétique
- Emission réussie d'une obligation liée au développement durable de 400M€ à échéance 2030, à un taux compétitif de 5,25 %.

| Chiffres clés (M€) | T3 2023 | Variation | 9m 2023 | Variation |
|--|----------------|---------------|-----------------|--------------|
| Ventes en données publiées | 4 665,1 | (3,1)% | 14 428,1 | +3,8% |
| A nombre de jours courant | | +1,8% | | +6,0% |
| A nombre de jours constant | | +2,6% | | +6,3% |
| Ventes à jours constants par géographie | | | | |
| Europe | 2 249,6 | +3,4% | 7 174,7 | +8,2% |
| France | 823,1 | +3,5% | 2 741,5 | +7,8% |
| Benelux | 303,6 | (2,3)% | 933,2 | +6,3% |
| Allemagne | 280,2 | +9,9% | 832,5 | +15,2% |
| Royaume-Uni | 207,5 | +6,7% | 623,8 | +3,9% |
| Pays nordiques | 189,9 | (8,4)% | 709,4 | +5,4% |
| Amérique du Nord | 2 089,8 | +2,7% | 6 265,8 | +5,2% |
| Etats-Unis | 1 701,9 | +1,0% | 5 129,8 | +4,5% |
| Canada | 387,9 | +10,9% | 1 136,0 | +8,4% |
| Asie-Pacifique | 325,6 | (2,7)% | 987,5 | +0,4% |
| Australie | 148,8 | +3,3% | 439,6 | +5,7% |
| Chine | 128,1 | (8,9)% | 398,4 | (4,6)% |

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré : « Trimestre après trimestre, les équipes de Rexel démontrent leur capacité à délivrer une croissance rentable soutenue. Il est particulièrement satisfaisant que cette croissance ait été délivrée au cours du dernier trimestre dans un environnement moins favorable et avec un effet de base 2022 particulièrement élevé.

L'année 2023 se déroule comme prévu et nous confirmons nos objectifs de l'année, que nous avons rehaussés en juillet. Le second semestre devrait confirmer une nouvelle fois que la transformation du groupe produit ses effets. L'attention que nous portons sans relâche à la génération de trésorerie, à l'efficacité et à l'optimisation des marges porte ses fruits, tandis que nos initiatives dans les segments à croissance rapide de l'électrification, des services avancés et du digital créent une différenciation et un potentiel de croissance à moyen terme. »

ANALYSE DES VENTES AU 30 SEPTEMBRE 2023

- Sauf mention contraire, tous les commentaires sont faits en base comparable et ajustée et, pour ce qui concerne le chiffre d'affaires, à nombre de jours constant.

VENTES

Au T3, les ventes sont en baisse de (3,1)% en données publiées, impactées par des effets de change, et en hausse de +2,6% en données comparables et à nombre de jours constant.

| Chiffres clés (M€) | T3 2023 | Variation | 9m 2023 | Variation |
|-----------------------------------|----------------|---------------|-----------------|--------------|
| Ventes en données publiées | 4 665,1 | (3,1)% | 14 428,1 | +3,8% |
| <i>A nombre de jours courant</i> | | <i>+1,8%</i> | | <i>+6,0%</i> |
| <i>A nombre de jours constant</i> | | <i>+2,6%</i> | | <i>+6,3%</i> |

Au 3ème trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 4 665,1M€, en baisse de (3,1)% en données publiées, incluant :

- Une croissance des ventes de +2,6% en données comparables et à jours constants
- Un effet calendaire négatif de (0,8)% ;
- Un effet de change négatif de (4,5)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net légèrement négatif de (0,3)%, résultant des cessions de Rexel Espagne, Portugal et Norvège et des acquisitions de Buckles Smith, Horizon et LTL en Amérique du Nord ainsi que Wasco aux Pays-Bas (consolidé à partir du 1^{er} septembre 2023).

Au T3 2023, les ventes progressent de +2,6% en données comparables et à nombre de jours constant (+1,8% à nombre de jours courant), grâce à des volumes et des hausses de prix sur les produits hors-câbles positifs.

- Les tendances de vente sont positives en Amérique du Nord, en hausse de +2,7%, et en Europe, en progression de +3,4%, compensant l'Asie-Pacifique, en recul de (2,7)%.
- Les quatre catégories de produits liés à l'électrification (photovoltaïques, solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques, HVAC et automatismes industriels) représentent environ 22%¹ des ventes et sont en hausse de +5,0%² au cours du trimestre, contribuant pour +108bps, en raison d'un effet de base élevé (S2 2022 à 33% et S1 2022 à 17%). L'Amérique du Nord a largement bénéficié de la relocalisation de production industrielle tandis que les catégories d'électrification en Europe continuent de croître, à un rythme moins soutenu en raison d'un effet de base élevé.
- Les volumes ont augmenté de +2,3% sur un effet de base élevé liés aux produits d'électrification et dans un environnement de marché plus contrasté. Par géographie, les volumes au niveau du Groupe ont été stimulés par l'Amérique du Nord (en progression de +4,3%) et, dans une moindre mesure, par l'Europe (en hausse de +0,9%).
- Un environnement de prix favorable sur les produits hors-câbles (contribution de 1,3% sur le trimestre) malgré un effet de report plus faible. Les tendances ont été favorables pour la majorité des produits et ont plus que compensé la déflation sur des catégories de produits hors-câbles (notamment les conduits et chemins de câbles en Amérique du Nord, quelques produits d'automatismes industriels en Chine et les panneaux photovoltaïques).
- Une évolution négative du prix des câbles (contribution de (1,0)% au T3 2023), principalement en Amérique du Nord en raison d'un effet de base élevé.

¹ Incluant un effet de périmètre positif et l'ajout de catégories de produits (notamment au sein de l'activité HVAC)

² A périmètre, taux de change et catégories de produits constants

- Une nouvelle croissance de la digitalisation dans les trois zones géographiques, avec une forte progression en Amérique du Nord. Les ventes digitales représentent désormais 28,4% des ventes, en hausse de +341bps, avec l'Amérique du Nord en progression de +442bps (21,0% des ventes), l'Europe en hausse de +237bps (38,1% des ventes) et l'Asie-Pacifique de +339bps (8,9% des ventes).

Sur les 9 premiers mois de 2023, Rexel a enregistré des ventes de 14 428,1M€, en hausse de +3,8% en données publiées, incluant :

- Une croissance des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de +6,3%, incluant un effet défavorable de (1,2)% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre (contre un effet favorable de +1,9% sur les 9 premiers mois de 2022) ;
- Un effet calendaire négatif de (0,3)% ;
- Un effet de change négatif de (2,0)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre net globalement stable de (0,1)%, résultant des cessions de Rexel Espagne, Portugal et Norvège, compensant les acquisitions de Buckles Smith, Horizon et LTL en Amérique du Nord, ainsi que de Trilec et Wasco au Benelux.

Europe (48 % des ventes du Groupe) : +3,4% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3ème trimestre, les ventes en Europe sont en baisse de (1,9)% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (0,6)%, principalement dû à la dépréciation de la couronne suédoise par rapport à l'euro ;
- Un effet de périmètre négatif de (3,1)%, résultant de l'effet net entre les cessions de Rexel Espagne, Portugal & Norvège et l'acquisition de Wasco aux Pays-Bas ;
- Un effet calendaire négatif de (1,5)%.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +3,4%, incluant des contributions positives des volumes de +0,9% sur une base de comparaison élevée liée notamment aux produits d'électrification, un effet prix des produits hors-câbles de +2,6% ainsi qu'une contribution des prix des produits câbles de (0,2)%.

| Chiffres clés (M€) | T3 2023 | Variation | 9m 2023 | Variation |
|--------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| Europe | 2 249,6 | +3,4% | 7 174,7 | +8,2% |
| France | 823,1 | +3,5% | 2 741,5 | +7,8% |
| Benelux | 303,6 | (2,3)% | 933,2 | +6,3% |
| Allemagne | 280,2 | +9,9% | 832,5 | +15,2% |
| Royaume-Uni | 207,5 | +6,7% | 623,8 | +3,9% |
| Pays nordiques | 189,9 | (8,4)% | 709,4 | +5,4% |

Globalement en Europe, nous avons enregistré une forte croissance en Allemagne, en Autriche, en Suisse et au Royaume-Uni, compensant une dynamique moindre dans les pays nordiques et au Benelux.

- Les ventes en **France** (37% des ventes de la région) ont augmenté de +3,5%, surperformant le marché au T3. Cette performance a été tirée par la forte progression des marchés industriel et commercial, qui a compensé la baisse de la demande sur le marché résidentiel dans un contexte de hausse des taux d'intérêt. Nous avons également bénéficié d'une nouvelle accélération de la croissance du photovoltaïque, la France ayant adopté cette énergie alternative plus tardivement que les autres pays européens.

- Le **Benelux** (13% des ventes de la région) est en baisse de (2,3)%, s'expliquant notamment par une activité moindre aux Pays-Bas (en baisse de (4,7)%), mais avec une bonne résilience de Wasco, consolidée depuis le 1^{er} septembre.
- Les ventes en **Allemagne** (12% des ventes de la région) affichent une forte progression de +9,9%, tirées par les trois marchés finaux, avec l'activité commerciale progressant plus rapidement, et des gains de parts de marché. La demande photovoltaïque reste un moteur de croissance majeur, soutenue par l'objectif d'accroître l'indépendance énergétique du pays.
- Les ventes du **Royaume-Uni** (9% des ventes de la région) ont augmenté de +6,7%, tirées par les marchés résidentiel et industriel. Le nouveau centre de distribution automatisé de la région de Londres est en phase de montée en charge depuis le début du mois de septembre.
- Dans les **pays nordiques** (8% des ventes de la région) les ventes sont en baisse de (8,4)% reflétant un effet de base élevé de l'activité photovoltaïque, la perte de deux clients importants en Suède et un environnement plus difficile dans le secteur de la construction, en particulier dans le marché résidentiel. La Suède, notre pays le plus important dans les pays nordiques, est entrée en récession.

Amérique du Nord (45% des ventes du Groupe) : +2,7% au T3 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en baisse de (2,4)% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (7,6)%, principalement dû à la dépréciation des dollars américain et canadien contre l'euro ;
- Un effet de périmètre positif de 2,7%, lié aux acquisitions de Buckles-Smith et Horizon aux Etats-Unis, et, dans une moindre mesure, LTL au Canada ;
- Un effet calendaire de (0,1)%.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont augmenté de +2,7%, incluant des contributions positives des volumes de +4,3% et des prix des produits hors-câbles de 0,5% compensant une contribution de (2,0)% des prix des produits câbles.

| Chiffres clés (M€) | T3 2023 | Variation | 9m 2023 | Variation |
|-------------------------|----------------|---------------|----------------|--------------|
| Amérique du Nord | 2 089,8 | +2,7% | 6 265,8 | +5,2% |
| Etats-Unis | 1 701,9 | +1,0% | 5 129,8 | +4,5% |
| Mountain Plains | | +12,1% | | +12,0% |
| Gulf Central | | +11,2% | | +21,7% |
| Midwest | | +11,1% | | +11,6% |
| Florida | | +3,3% | | +5,1% |
| Southeast | | (0,9)% | | (0,2)% |
| Northeast | | (4,9)% | | (1,4)% |
| Northwest | | (5,9)% | | (3,5)% |
| California | | (6,4)% | | +7,7% |
| Canada | 387,9 | +10,9% | 1 136,0 | +8,4% |

- Aux **Etats-Unis** (81% des ventes de la région), les ventes ont affiché une croissance de +1,0% à jours constants, avec une croissance à deux chiffres et une surperformance du marché dans les régions Mountain Plains, Midwest & Gulf Central compensant la baisse de la demande dans le Northwest, le Northeast et la Californie. Par marché, la croissance a été soutenue dans l'industrie (notamment l'activité d'automatismes industriels) et dans certains secteurs verticaux commerciaux (divertissement, eau, logistique, dépenses gouvernementales...), compensant les tendances négatives du marché résidentiel et des secteurs verticaux tertiaires affectés par les taux d'intérêt (bureaux, multi-usages). La diversification de notre portefeuille reste un facteur de résilience.
- Au **Canada** (19% des ventes de la région), les ventes ont augmenté de +10,9% à nombre de jours constant. Cette progression s'explique principalement par le marché industriel, notamment le pétrole et le gaz et les services publics, ainsi que par un effet lié à la gestion du carnet de commandes.
- **Bonne exécution du carnet de commande en Amérique du Nord, qui demeure à un niveau élevé.** Il diminue progressivement (environ -6% par rapport à juin 2023) pour s'orienter vers un niveau plus normal et reste équivalent à 3 mois de ventes.

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

Au 3ème trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en baisse de (14,7)% en données publiées, incluant :

- Un effet de change négatif de (11,4)%, principalement dû à la dépréciation du dollar australien et du yuan chinois contre l'euro ;
- Un effet calendaire négatif de (1,0)%.

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes diminuent de (2,7)%, incluant une contribution des volumes de (0,3)%, un effet prix des produits hors-câbles de (2,3)% et des produits câbles de (0,2)%.

| Chiffres clés (M€) | T3 2023 | Variation | 9m 2023 | Variation |
|-----------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|
| Asie-Pacifique | 325,6 | (2,7)% | 987,5 | +0,4% |
| Australie | 148,8 | +3,3% | 439,6 | +5,7% |
| Chine | 128,1 | (8,9)% | 398,4 | (4,6)% |

- Dans le Pacifique (54% des ventes de la région), les ventes sont en hausse de +0,4% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Australie** (85% des ventes du Pacifique), les ventes progressent de +3,3%, soutenues par une croissance robuste dans tous les marchés, en particulier l'industrie et le tertiaire. L'accent reste mis sur l'augmentation de la pénétration du digital, à partir d'une base peu élevée.
 - En **Nouvelle-Zélande** (15% des ventes du Pacifique), les ventes diminuent de (13,3)% au cours du trimestre, dans un contexte macro-économique difficile.
- En Asie (46% des ventes de la région), les ventes ont décliné de (6,1)% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine** (85% des ventes de l'Asie), les ventes sont en baisse de (8,9)% en raison d'un effet de base élevé (rattrapage des ventes au T3 2022 après le confinement au T2 2022), et la mise en œuvre de la stratégie de sélectivité des clients ainsi que la déflation des prix, en ligne avec l'indice des prix à la production (PPI).
 - En **Inde** (15% des ventes de l'Asie), les ventes sont en hausse de 28,3%, tirées par le marché industriel.

POURSUITE DE LA MISE EN OEUVRE DE NOTRE STRATEGIE D'ALLOCATION DU CAPITAL

En ligne avec notre plan Power Up 2025, nous continuons à mettre en œuvre notre stratégie d'acquisitions, avec l'objectif d'atteindre jusqu'à 2 milliards d'euros de ventes additionnelles au cours de la période 2022-2025. Depuis notre journée investisseurs de juin 2022, nous avons acquis l'équivalent de 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Ce trimestre a été marqué par la finalisation de deux acquisitions :

- Le 1^{er} septembre, nous avons finalisé l'acquisition de Wasco, l'un des principaux distributeurs de produits et services de chauffage, ventilation et climatisation aux Pays-Bas, renforçant ainsi la présence européenne de Rexel pour saisir les opportunités d'électrification en forte croissance.
- Le 18 septembre, nous avons finalisé l'acquisition de 51% de Mavisun, une société française de distribution de solutions photovoltaïques. Cette acquisition permettra à Rexel France de renforcer son offre de solutions photovoltaïques en proposant des kits et une assistance technique à ses clients installateurs. La société a réalisé 40M€ de chiffre d'affaires sur les 12 derniers mois à fin mai 2023.

Au cours du trimestre, nous avons poursuivi l'exécution de notre programme de rachats d'actions pour atteindre un montant de 92M€ au cours des neuf premiers mois de 2023 (environ 4,4 millions d'actions). Nous visons un montant cumulé d'environ 200M€ pour la période 2022-2023.

OBJECTIFS 2023 CONFIRMES

Rexel confirme ses objectifs 2023 dans un environnement de croissance plus contrasté, en s'appuyant sur la diversité de son portefeuille et l'efficacité de sa force de vente. Le Groupe est devenu plus efficient et agile et maintiendra un haut niveau de profitabilité grâce à des efforts continus en matière de productivité et de prix.

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

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

¹ En excluant (i) l'amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et (ii) l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

² FCF avant intérêts et impôts / EBITDAaL

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

CALENDRIER

| | |
|-----------------|------------------------------|
| 15 février 2024 | Résultats de l'année 2023 |
| 30 avril 2024 | Ventes du 1er trimestre 2024 |
| 30 avril 2024 | Assemblée Générale annuelle |
| Juin 2024 | Journée investisseurs |

INFORMATION FINANCIERE

Une présentation des ventes du 3^{ème} trimestre 2023 est 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 83 tkamm@brunswickgroup.com

GLOSSAIRE

L'EBITA PUBLIE (Earnings Before Interest, Taxes and Amortization) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions et avant autres produits et charges.

L'EBITA AJUSTE est défini comme l'EBITA publié retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

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

LE RESULTAT NET RECURRENT est défini comme le résultat net ajusté de l'effet non récurrent du cuivre, des autres produits et autres charges, des charges financières non récurrentes, déduction faite de l'effet d'impôt associé aux éléments ci-dessus.

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

L'ENDETTEMENT FINANCIER NET est défini comme les dettes financières diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La dette nette inclut les dérivés de couverture.

ANNEXES

Annexe 1 : Information sectorielle – en données comparables et ajustées*

* Comparable et ajusté = A périmètre et taux de change constant et en excluant l'effet non-récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre et avant amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre de l'affectation du prix des acquisitions ;

GROUPE

| En données comparables et ajustées (M€) | T3 2022 | T3 2023 | Variation | 9m 2022 | 9m 2023 | Variation |
|---|---------|---------|--------------|----------|----------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 4 582,9 | 4 665,1 | +1,8% | 13 610,7 | 14 428,1 | +6,0% |
| en données comparables et à nombre de jours constant | | | +2,6% | | | +6,3% |

EUROPE

| En données comparables et ajustées (M€) | T3 2022 | T3 2023 | Variation | 9m 2022 | 9m 2023 | Variation |
|---|---------|---------|---------------|---------|---------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 2 207,1 | 2 249,6 | +1,9% | 6 677,2 | 7 174,7 | +7,5% |
| en données comparables et à nombre de jours constant | | | +3,4% | | | +8,2% |
| France | 808,3 | 823,1 | +1,8% | 2 570,8 | 2 741,5 | +6,6% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+3,5%</i> | | | <i>+7,8%</i> |
| Royaume-Uni | 194,4 | 207,5 | +6,7% | 597,3 | 623,8 | +4,4% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+6,7%</i> | | | <i>+3,9%</i> |
| Allemagne | 258,8 | 280,2 | +8,3% | 726,6 | 832,5 | +14,6% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+9,9%</i> | | | <i>+15,2%</i> |
| Nordiques | 210,7 | 189,9 | (9,9)% | 675,3 | 709,4 | +5,0% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>(8,4)%</i> | | | <i>+5,4%</i> |

AMERIQUE DU NORD

| En données comparables et ajustées (M€) | T3 2022 | T3 2023 | Variation | 9m 2022 | 9m 2023 | Variation |
|---|---------|---------|---------------|---------|---------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 2 037,5 | 2 089,8 | +2,6% | 5 952,6 | 6 265,8 | +5,3% |
| en données comparables et à nombre de jours constant | | | +2,7% | | | +5,2% |
| Etats-Unis | 1 682,3 | 1 701,9 | +1,2% | 4 904,5 | 5 129,8 | +4,6% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+1,0%</i> | | | <i>+4,5%</i> |
| Canada | 355,2 | 387,9 | +9,2% | 1 048,1 | 1 136,0 | +8,4% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+10,9%</i> | | | <i>+8,4%</i> |

ASIE-PACIFIQUE

| En données comparables et ajustées (M€) | T3 2022 | T3 2023 | Variation | 9m 2022 | 9m 2023 | Variation |
|---|---------|---------|---------------|---------|---------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 338,3 | 325,6 | (3,7)% | 980,9 | 987,5 | +0,7% |
| en données comparables et à nombre de jours constant | | | (2,7)% | | | +0,4% |
| Chine | 144,0 | 128,1 | (11,1)% | 417,5 | 398,4 | (4,6)% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>(8,9)%</i> | | | <i>(4,6)%</i> |
| Australie | 143,8 | 148,8 | +3,4% | 413,6 | 439,6 | +6,3% |
| <i>en données comparables et à nombre de jours constant</i> | | | <i>+3,3%</i> | | | <i>+5,7%</i> |

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

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

| | | | | |
|-----|---|---|--------|-----|
| 1 € | € | = | 1.0776 | USD |
| 1 € | € | = | 1.4539 | CAD |
| 1 € | € | = | 1.6286 | AUD |
| 1 € | € | = | 0.8687 | 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 :

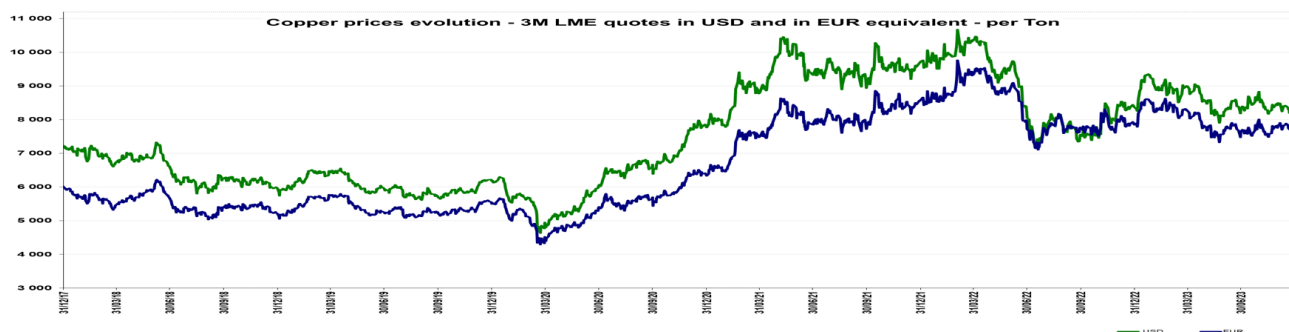
| | T1 | T2 | T3 | T4e | Année est |
|--|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Effet périmètre au niveau Groupe | 23,9 | (17,6) | (14,6) | 102,0 | 93,8 |
| <i>en % des ventes 2022</i> | <i>0,5%</i> | <i>(0,4)%</i> | <i>(0,3)%</i> | <i>2,1%</i> | <i>0,5%</i> |
| Effet change au niveau Groupe | 32,3 | (93,6) | (219,1) | (100,2) | (380,7) |
| <i>en % des ventes 2022</i> | <i>0,7%</i> | <i>(2,0)%</i> | <i>(4,5)%</i> | <i>(2,1)%</i> | <i>(2,0)%</i> |
| Effet calendaire au niveau Groupe | +1,0% | (0,9)% | (0,8)% | 0,4 % | (0,1)% |
| Europe | +1,4% | (2,0)% | (1,5)% | (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% |

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

| T3 | Europe | Amérique du Nord | Asie-Pacifique | Groupe |
|---|----------------|------------------|----------------|----------------|
| Ventes publiées 2022 | 2 292,5 | 2 142,3 | 381,8 | 4 816,6 |
| +/- Effet de change net | (0,6)% | (7,6)% | (11,4)% | (4,5)% |
| +/- Effet de périmètre net | (3,1)% | +2,7% | — % | (0,3)% |
| = Ventes comparables 2022 | 2 207,1 | 2 037,5 | 338,3 | 4 582,9 |
| +/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont : | +1,9% | +2,6% | (3,7)% | +1,8% |
| Croissance organique constant, hors effet cuivre | +3,6% | +4,7% | (2,5)% | +3,6% |
| Effet cuivre | (0,2)% | (2,0)% | (0,2)% | (1,0)% |
| Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre | +3,4% | +2,7% | (2,7)% | +2,6% |
| Effet calendaire | (1,5)% | (0,1)% | (1,0)% | (0,8)% |
| = Ventes publiées 2023 | 2 249,6 | 2 089,8 | 325,6 | 4 665,1 |
| Variation | (1,9)% | (2,4)% | (14,7)% | (3,1)% |

| 9m | Europe | Amérique du Nord | Asie-Pacifique | Groupe |
|---|----------------|------------------|----------------|-----------------|
| Ventes publiées 2022 | 6 947,5 | 5 893,0 | 1 058,9 | 13 899,4 |
| +/- Effet de change net | (0,6)% | (2,7)% | (7,4)% | (2,0)% |
| +/- Effet de périmètre net | (3,3)% | +3,7% | — % | (0,1)% |
| = Ventes comparables 2022 | 6 677,2 | 5 952,6 | 980,9 | 13 610,7 |
| +/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont : | +7,5% | +5,3% | +0,7% | +6,0% |
| Croissance organique constant, hors effet cuivre | +8,4% | +7,6% | +0,4% | +7,5% |
| Effet cuivre | (0,2)% | (2,4)% | —% | (1,2)% |
| Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet cuivre | +8,2% | +5,2% | +0,4% | +6,3% |
| Effet calendaire | (0,7)% | +0,1% | +0,3% | (0,3)% |
| = Ventes publiées 2023 | 7 174,7 | 6 265,8 | 987,5 | 14 428,1 |
| Variation | +3,3% | +6,3% | (6,7)% | +3,8% |

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre



| USD/t | T1 | T2 | T3 | T4 | Année |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|-------|-------|
| 2021 | 8 492 | 9 691 | 9 397 | 9 585 | 9 294 |
| 2022 | 9 978 | 9 507 | 7 731 | 8 005 | 8 788 |
| 2023 | 8 956 | 8 476 | 8 401 | | |
| 2021 vs. 2020 | +50% | +80% | +44% | +33% | +50% |
| 2022 vs. 2021 | +18% | -2% | -18% | -17% | -5% |
| 2023 vs. 2022 | -10% | -11% | 9% | | |

| €/t | T1 | T2 | T3 | T4 | Année |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 2021 | 7 052 | 8 048 | 7 971 | 8 380 | 7 864 |
| 2022 | 8 902 | 8 926 | 7 678 | 7 847 | 8 326 |
| 2023 | 8 351 | 7 784 | 7 718 | | |
| 2021 vs. 2020 | +38% | +65% | +43% | +39% | +45% |
| 2022 vs. 2021 | +26% | +11% | -4% | -6% | 6% |
| 2023 vs. 2022 | -6% | -13% | 1% | | |

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).