

VENTES DU PREMIER TRIMESTRE 2024

Ventes en recul de (4,6)% à jours constants, en ligne avec nos attentes, lié à un effet de base élevé
Résilience des activités traditionnelles de distribution électrique ; contribution positive des acquisitions
Objectifs 2024 confirmés

→ **Ventes de 4 707,4M€ au T1 2024, en baisse de (4,6)% à jours constants, en ligne avec les attentes, en raison d'un effet de base élevé lié aux produits d'électrification, notamment l'activité photovoltaïque en Europe**

- Retraitées des familles d'électrification (22% des ventes, en recul de (12)%) et des câbles, les activités traditionnelles de distribution électrique demeurent résilientes, en légère baisse de (0,8) % ;
- Stabilité de l'effet prix des produits hors-câbles, incluant une hausse des prix de nos produits traditionnels. Retraités des familles d'électrification, les prix des produits hors-câbles ont progressé de +0,7% ;
- Baisse de (1,5)% des prix des produits câbles, en raison des prix élevés du cuivre au T1 23 et de la poursuite de la normalisation des prix en Amérique du Nord qui a débuté à la fin du T2 23.

→ **Résilience de notre marché non-résidentiel et de l'activité d'automatismes industriels**, notamment en Amérique du Nord

→ **Nouveaux gains de parts de marché** dans nos pays clés (dont la France, l'Allemagne et la Suisse), démontrant la solidité de notre modèle

→ Amélioration du carnet de commandes en Amérique du Nord, offrant de la visibilité

→ **Ventes digitales représentant 31% du chiffre d'affaires au T1 24**, en hausse de +273bps

→ **Focalisation continue sur la résilience de la marge**, en s'appuyant sur les initiatives clés du plan Power Up 2025

→ Gestion active de l'allocation du capital durant le trimestre

- Un réservoir d'acquisitions conséquent
 - Fin avril, Rexel a signé un accord pour l'acquisition d'Itesa, renforçant sa position dans le secteur des solutions de sécurité et communication en France
- 23M€ de rachats d'actions durant le trimestre, soit 223M€ en cumul depuis le lancement du programme

→ **Objectifs 2024 confirmés** : Croissance des ventes à jours constants stable à légèrement positive avec un effet de base élevé au S1, marge d'EBITA ajusté comprise entre 6,3% et 6,6% et conversion du Free Cash Flow avant intérêts et impôts supérieure à 60%.

Guillaume TEXIER, Directeur Général, a déclaré :

« Rexel a réalisé une solide performance au premier trimestre, dans un environnement plus difficile, comme attendu. Notre activité traditionnelle de distribution électrique, en excluant les catégories d'électrification et câbles, a bien résisté, soutenue par une demande favorable dans les marchés non résidentiels et d'automatismes industriels, et par des prix positifs sur les produits hors-câbles. Les catégories d'électrification ont été affectées, comme prévu, par un effet de base élevé en 2023, mais continuent d'afficher une croissance à deux chiffres sur deux ans. Le début de l'année est conforme à nos attentes et démontre la solidité et la résilience de notre modèle, ce qui nous permet de confirmer nos objectifs pour 2024. Nous annonçons également une acquisition en France dans le domaine du datacom. Rexel continue de se concentrer sur des acquisitions à forte valeur ajoutée afin de renforcer son potentiel de croissance et d'augmenter son exposition aux tendances structurelles. »

Analyse des ventes au 31 mars 2024

- 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 T1, les ventes sont en recul de (4,5)% en données publiées d'une année sur l'autre, et de (4,6)% en données comparables et à nombre de jours constant.

Chiffres clés (M€)	T1 2024	Variation
Ventes en données publiées	4 707,4	(4,5)%
À nombre de jours courant		(6,0)%
À nombre de jours constant		(4,6)%

Au premier trimestre 2024, Rexel a enregistré des ventes de 4 707,4M€, en recul de (4,5)% en données publiées, soutenues par l'effet de périmètre. Cela inclut :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (4,6)%, avec une contribution des volumes de (3,1)%, un effet prix stable des produits hors-câbles et un impact prix négatif de (1,5)% des produits câbles ;
- Un effet calendaire négatif de (1,5)%, qui s'inversera au cours de l'année ;
- Un effet de périmètre net positif de +2,2%, résultant principalement de l'acquisition de Wasco aux Pays-Bas, finalisée en septembre 2023 ;
- Un effet de change négatif de (0,5)%, principalement dû à la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

	% mix 2024	Croissance des ventes	dont prix	dont volume
Activités traditionnelles	63%	(0,8)%	+0.7%	(1,5)%
Électrification	22%	(11,7)%	(1,9)%	(9,8)%
Câble	15%	(8,2)%	(9,4)%	+1.2%
Total	100 %	(4,6)%	(1,5)%	(3,1)%

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont diminué de (4,6)% (ou de (6,0)% à jours courants). Plus précisément :

- Les quatre catégories de produits liés à l'électrification (photovoltaïque, solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques, génie climatique et automatismes industriels) ont représenté 22%¹ du chiffre d'affaires et ont baissé de (11,7)% au cours du trimestre (contribution Groupe : -280bps) en raison d'un effet de base élevé, d'un effet prix négatif des panneaux solaires et d'une moindre demande. En outre, le manque de visibilité lié aux réglementations gouvernementales et les faibles prix de l'électricité ont temporairement augmenté la durée de retour sur investissement des installations de solutions photovoltaïques. Dans l'ensemble, les moteurs de croissance à long terme restent intacts, notamment grâce à l'agenda Net Zéro et au soutien des gouvernements.

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

- L'environnement de prix des produits hors-câbles (contribution stable sur le trimestre) a été favorable pour la majorité de notre offre, et a plus que compensé l'effet de report négatif temporaire sur un nombre limité de produits hors-câbles (panneaux photovoltaïques et quelques produits d'automatismes industriels en Chine). Retraités des catégories d'électrification, les prix des produits hors-câbles sont en hausse de +0,7% sur le trimestre.
- La contribution du prix des produits câbles s'est élevée à (1,5)% au T1 2024, en raison d'un effet de base élevé (les prix du cuivre ont atteint leur plus haut niveau de l'année au T1 23) et de la normalisation des prix, principalement en Amérique du Nord, qui a commencé à la fin du T2 2023.
- Nous avons enregistré une nouvelle croissance de la digitalisation dans nos trois géographies, avec des ventes digitales représentant dorénavant 31% des ventes du Groupe au T1 2024, en hausse de +273bps comparé au T1 2023. L'Europe a atteint 42% de ventes digitales (en hausse de +381bps), l'Amérique du Nord est maintenant à 21% de ventes digitales (en hausse de +200bps) et l'Asie-Pacifique a progressé de +244bps, à 8% des ventes.

Europe (52% des ventes du Groupe) : (6,9)% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1^{er} trimestre, les ventes en Europe sont en recul de (4,0)% en données publiées, incluant :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (6,9)%. Cette évolution comprend une contribution négative des volumes de (5,3)%, s'expliquant par un effet de base élevé lié aux produits d'électrification, notamment le photovoltaïque. Les hausses de prix de vente ont contribué négativement à hauteur de (1,6)% (contribution de (0,6)% des produits hors-câbles et (1,0)% pour les produits câbles) ;
- Un effet calendaire négatif de (1,5)% ;
- Un effet de périmètre positif de +4,3%, résultant de la récente acquisition de Wasco aux Pays-Bas, compensant la cession des activités de Rexel en Norvège ;
- Un effet de change positif de +0,5%, principalement dû à la dépréciation du franc suisse et de la livre britannique par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2024	Variation
Europe		2 425,6	(6,9)%
Dont France	39%	940,8	(1,9)%
Benelux	17%	409,5	(10,6)%
Allemagne	10%	248,1	(10,1)%
Royaume-Uni	9%	210,3	(6,2)%
Pays nordiques	8%	193,5	(19,9)%
Suisse	7%	181,1	+8,1%

Plus précisément :

- Retraité de l'électrification et des câbles, les activités traditionnelles de distribution électrique sont en baisse de (3,2)%, contribuant pour -200bps, avec un effet prix positif.
- Les familles d'électrification sont en baisse de (17,6)%, contribuant pour -400bps, notamment en raison de l'activité photovoltaïque.
- Le prix des câbles a contribué pour -100bps au cours du trimestre.

Par pays, nous observons les tendances suivantes :

- Les ventes en **France** sont en légère baisse de (1,9)%, incluant notamment :
 - Des gains de parts de marché grâce à de nombreuses initiatives visant à fournir des services de qualité et différenciés à nos clients ;
 - Une demande des petits installateurs temporairement impactée par le manque de visibilité sur la réglementation, notamment dans le domaine des pompes à chaleur.
- Le **Benelux, l'Allemagne, les pays nordiques et l'Autriche** ont fait face à un effet de base élevé lié aux produits d'électrification, notamment le photovoltaïque.
- L'intégration de Wasco est en ligne avec notre plan. L'activité a été résiliente durant le trimestre, soutenue par un environnement réglementaire favorable.
- Au **Royaume-Uni**, les ventes ont diminué de (6,2)%, ou de (1,6)% retraité de la contribution d'un grand projet public avec le département de l'Éducation. Notre nouveau centre de distribution automatisé, ouvert mi-2023, nous a permis de gagner des parts de marché dans la région de Londres.
- Les ventes en **Suisse** ont affiché une solide croissance de +8,1%, gagnant de nouvelles parts de marché grâce à une dynamique positive de l'ensemble des marchés.

Amérique du Nord (42% des ventes du Groupe) : (1,1)% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1^{er} trimestre, les ventes en Amérique du Nord sont en recul de (3,7)% en données publiées, incluant :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (1,1)%, incluant une contribution stable des volumes de +0,1%, un effet prix positif de +1,1% des produits hors-câbles et de (2,3)% des produits câbles ;
- Un effet calendaire négatif de (1,5)% ;
- Un effet de change négatif de (1,1)%, en raison de la dépréciation des dollars américain et canadien par rapport à l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2024	Variation
Amérique du Nord		1 995,9	(1,1)%
Dont Etats-Unis	82 %	1 634,2	(1,5)%
Canada	18 %	361,7	+1,0%

En Amérique du Nord, la bonne performance s'explique par notre capacité à saisir les tendances de relocalisation de production industrielle et notre capacité d'exécution du carnet de commandes.

- Nos activités traditionnelles de distribution électrique, retraitées de l'électrification et des câbles, sont en hausse de +2,4%, contribuant pour +150bps ;
- Les produits d'électrification sont en léger recul de (3,2)% contribuant pour -70bps, avec des tendances positives des solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques, soutenues notamment par un contrat de l'U.S. Postal Service et une activité résiliente des automatismes industriels, compensant une moindre demande de l'activité photovoltaïque, notamment en Californie ;
- L'effet prix est positif pour les produits hors-câbles retraité de l'électrification (contribuant pour +40bps) et déflationniste pour les produits câbles (contribuant pour -230bps).

Plus précisément, dans nos deux pays :

- Aux **États-Unis**, léger recul de la croissance des ventes de (1,5)% à jours constants au T1 2024.
 - Par marché, résilience de l'activité non-résidentiel et des automatismes industriels. Le segment résidentiel (7% du chiffre d'affaires) reste difficile ;
 - Par région, dynamique positive dans la région Southeast (y compris Mayer) et en Floride ;
 - Par activité, les projets sont bien orientés grâce à la forte exécution du carnet de commandes ;
 - Le carnet de commandes s'est amélioré de 4% par rapport au Q4 2023, soutenu notamment par les datacenters, la vente au détail, l'eau et le traitement des eaux et les loisirs. Il a représenté 2,5 mois de ventes. Il reste à un niveau élevé avec une bonne exécution au cours du trimestre et une forte prise de commandes.
- Au **Canada**, les ventes ont enregistré une croissance de +1,0% en données comparables et à nombre de jours constant, notamment grâce à l'activité projets du marché non-résidentiel. Les activités de services publics et de minerai ont contribué positivement à la croissance du trimestre, tandis que l'activité d'automatismes industriels a bien résisté.
 - Le carnet de commandes est stable comparé au Q4 2023 et a représenté 3,6 mois de ventes.

Asie-Pacifique (6% des ventes du Groupe) : (7,7)% au T1 en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1^{er} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique sont en baisse de (13,2)% en données publiées, incluant :

- Une évolution des ventes en données comparables et à nombre de jours constant de (7,7)%, incluant une contribution négative des volumes de (5,5)% et un effet prix négatif de (2,2)% (impact de (2,1)% des produits hors-câbles et de (0,2)% sur les produits câbles) ;
- Un effet calendaire négatif de (0,8)% ;
- Un effet de change négatif de (5,1)%, en raison de la dépréciation du dollar australien et du yuan chinois contre l'euro.

Chiffres clés (M€)	% des ventes de la région	T1 2024	Variation
Asie-Pacifique		285,9	(7,7)%
Dont Australie	48 %	136,2	+1,3%
Chine	36 %	103,5	(19,9)%

- Dans le Pacifique, les ventes sont en baisse de (1,9)% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Australie**, les ventes ont progressé de +1,3%, tirées par le marché résidentiel et plus particulièrement les petits et moyens électriciens. Le carnet de commandes reste solide, grâce à l'amélioration du services clients. L'électrification a également contribué à la croissance des ventes.
 - En **Nouvelle-Zélande**, les ventes ont chuté de (17,6)% au T1 2024 dans un contexte de récession qui dure depuis quatre trimestres.

- En Asie, les ventes sont en recul de (14,1)% en données comparables et à nombre de jours constant :
 - En **Chine**, les ventes ont diminué de (19,9)% à jours constants, reflétant la moindre demande du marché, combinée à une situation temporaire depuis mi-2023 de surcapacité de produits d'automatismes industriels, entraînant une baisse des prix et des volumes. En outre, le trimestre a fait face à un effet de base élevé, le premier trimestre 2023 ayant bénéficié de la réouverture du pays après le confinement lié à la crise sanitaire au T4 22.
 - En **Inde**, les ventes ont progressé de 25,0 %, soutenues par une forte demande industrielle.

Rexel conclut un accord pour racheter Itesa, un spécialiste de solutions de sécurité en France

Rexel annonce avoir conclu un accord pour l'acquisition d'Itesa, l'un des principaux distributeurs de solutions de sécurité B to B en France.

Itesa est bien positionné avec un réseau de 15 agences en France et a généré un chiffre d'affaires de 78 M€ en 2023 grâce à une forte présence sur les segments de l'alarme et de la vidéo, qui représentent près de 75% de ses ventes. Basée à Marseille et fondée en 1978, Itesa est une entreprise familiale qui emploie 158 personnes.

La transaction devrait être relative au niveau du bénéfice par action de Rexel en année 1 et créatrice de valeur en année 2, en ligne avec l'engagement du Groupe.

La transaction reste soumise à l'approbation des autorités françaises de la concurrence et devrait être finalisée au second semestre.

Objectifs

Nous confirmons nos objectifs de l'année. Nous visons, pour 2024, à périmètre et taux de change comparables :

- Une croissance des ventes à jours constants stable à légèrement positive, avec un effet de base élevé au S1
- Une marge d'EBITA¹ ajusté entre 6,3% et 6,6%
- 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 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 2.

CALENDRIER

15 mai 2024	Date de détachement du dividende
17 mai 2024	Paielement du dividende
7 juin 2024	Journée investisseurs à Paris
30 juillet 2024	Résultats du S1 2024
30 octobre 2024	Ventes du 3 ^{ème} trimestre 2024

INFORMATION FINANCIÈRE

La présentation des ventes du 1^{er} trimestre 2024 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 19 pays, à travers un réseau de plus de 1 950 agences, Rexel compte plus de 27 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 19,2 milliards d'euros en 2023.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : MSCI World, 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 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 ;

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2023	T1 2024	Variation
Chiffre d'affaires	5 010,1	4 707,4	(6,0)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(4,6)%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2023	T1 2024	Variation
Chiffre d'affaires	2 648,3	2 425,6	(8,4)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(6,9)%
France	973,6	940,8	(3,4)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(1,9)%
Royaume-Uni	227,7	210,3	(7,7)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(6,2)%
Allemagne	282,4	248,1	(12,2)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(10,1)%
Nordiques	245,4	193,5	(21,2)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(19,9)%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2023	T1 2024	Variation
Chiffre d'affaires	2 049,3	1 995,9	(2,6)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(1,1)%
Etats-Unis	1 685,5	1 634,2	(3,0)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(1,5)%
Canada	363,7	361,7	(0,6)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,0%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2023	T1 2024	Variation
Chiffre d'affaires	312,6	285,9	(8,5)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(7,7)%
Chine	129,2	103,5	(19,9)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(19,9)%
Australie	136,6	136,2	(0,3)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			+1,3%
Nouvelle-Zélande	27,5	22,3	(19,0)%
<i>en données comparables et à nombre de jours constant</i>			(17,6)%

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

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

1,00 €	=	1,06	USD
1,00 €	=	1,47	CAD
1,00 €	=	1,66	AUD
1,00 €	=	0,85	GBP

et sur la base des acquisitions/cessions réalisées à ce jour, les ventes 2023 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparables aux ventes 2024 :

	T1	T2e	T3e	T4e	Année est
Effet périmètre au niveau Groupe	108,7	137,3	74,1	—	320,1
en % des ventes 2024	+2,2%	+2,8%	+1,6%	—%	+1,7%
Effet change au niveau Groupe	(26,5)	30,4	44,0	11,3	59,2
en % des ventes 2024	(0,5)%	+0,6%	+0,9%	+0,2%	+0,3%
Effet calendaire au niveau Groupe	(1,5)%	+0,6%	+1,4%	+1,5%	+0,5%
Europe	(1,5)%	+0,9%	+2,6%	+0,4%	+0,5%
USA	(1,5) %	—%	—%	+3,6%	+0,4%
Canada	(1,6) %	+1,6%	+1,6%	+1,7%	+0,8%
Amérique du Nord	(1,5)%	+0,3%	+0,3%	+3,2%	+0,5%
Asie	—%	—%	—%	+0,5%	+0,1%
Pacifique	(1,5) %	+1,5%	+1,7%	+1,7%	+0,8%
Asie-Pacifique	(0,8)%	+0,8%	+1,0%	+1,2%	+0,5%

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

T1	Europe	Amérique du Nord	Asie-Pacifique	Groupe
Ventes publiées 2023	2 526,4	2 072,2	329,3	4 927,9
+/- Effet de change net	+0,5%	(1,1)%	(5,1)%	(0,5)%
+/- Effet de périmètre net	+4,3%	—%	—%	+2,2%
= Ventes comparables 2023	2 648,3	2 049,3	312,6	5 010,1
+/- Croissance organique à nombre de jours courant, dont :	(8,4)%	(2,6)%	(8,5)%	(6,0)%
Croissance organique constant, hors effet câble	(5,9)%	+1,2%	(7,5)%	(3,1)%
Effet câble	(1,0)%	(2,3)%	(0,2)%	(1,5)%
Croissance organique à nombre de jours constant incluant l'effet câble	(6,9)%	(1,1)%	(7,7)%	(4,6)%
Effet calendaire	(1,5)%	(1,5)%	(0,8)%	(1,5)%
= Ventes publiées 2024	2 425,6	1 995,9	285,9	4 707,4
Variation	(4,0)%	(3,7)%	(13,2)%	(4,5)%

Annexe 4 : Evolution du cours du cuivre

Copper prices evolution - 3M LME quotes in USD and in EUR equivalent - per Ton



USD/t	T1	T2	T3	T4	Année
2022	9 978	9 507	7 731	8 005	8 788
2023	8 959	8 476	8 401	8 249	8 523
2024	8 540				
2022 vs. 2021	+18%	-2%	-18%	-17%	-5%
2023 vs. 2022	-10%	-11%	9%	3%	-3%
2024 vs. 2023	-5%				

€/t	T1	T2	T3	T4	Année
2022	8 902	8 926	7 678	7 847	8 326
2023	8 351	7 784	7 718	7 672	7 883
2024	7 865				
2022 vs. 2021	+26%	+11%	-4%	-6%	6%
2023 vs. 2022	-6%	-13%	1%	-2%	-5%
2024 vs. 2023	-6%				

AVERTISSEMENT

Du fait de son activité de vente de câbles, le Groupe est exposé aux variations du prix du cuivre. En effet, les câbles constituaient environ 15% du chiffre d'affaires du Groupe et le cuivre représente environ 60 % de leur composition. Cette exposition est indirecte dans la mesure où les prix des câbles sont également dépendants des politiques commerciales des fournisseurs et de l'environnement concurrentiel sur les marchés du Groupe. Les variations du prix du cuivre ont un effet estimé dit « récurrent » et un effet estimé dit « non récurrent » sur la performance du Groupe, appréciés dans le cadre des procédures de reporting interne mensuel du Groupe Rexel :

- l'effet récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet prix lié au changement de valeur de la part de cuivre incluse dans le prix de vente des câbles d'une période à une autre. Cet effet concerne essentiellement le chiffre d'affaires du Groupe

- l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre correspond à l'effet de la variation du coût du cuivre sur le prix de vente des câbles entre le moment où ceux-ci sont achetés et celui où ils sont vendus, jusqu'à complète reconstitution des stocks (effet direct sur la marge brute). En pratique, l'effet non récurrent sur la marge brute est déterminé par comparaison entre le prix d'achat historique des câbles à base de cuivre et le tarif fournisseur en vigueur à la date de la vente des câbles par le Groupe Rexel. Par ailleurs, l'effet non récurrent sur l'EBITA correspond à l'effet non récurrent sur la marge brute qui peut être diminué, le cas échéant, de la part non récurrente de la variation des charges administratives et commerciales.

L'impact de ces deux effets est évalué, dans la mesure du possible, sur l'ensemble des ventes de câbles de la période par le Groupe. Les procédures du Groupe Rexel prévoient par ailleurs que les entités qui ne disposent pas des systèmes d'information leur permettant d'effectuer ces calculs sur une base exhaustive doivent estimer ces effets sur la base d'un échantillon représentant au moins 70 % des ventes de la période, les résultats étant ensuite extrapolés à l'ensemble des ventes de câbles de la période par l'entité concernée. Compte tenu du chiffre d'affaires couvert, le Groupe Rexel considère que l'estimation de l'impact de ces deux effets ainsi mesurée est raisonnable.

Ce document peut contenir des données prévisionnelles. Par leur nature, ces données prévisionnelles sont soumises à divers risques et incertitudes (y compris ceux décrits dans le document d'enregistrement universel enregistré auprès de l'AMF le 11 mars 2024 sous le n° D.24-0096). Aucune garantie ne peut être donnée quant à leur réalisation. Les résultats opérationnels, la situation financière et la position de liquidité de Rexel pourraient différer matériellement des données prévisionnelles contenues dans ce communiqué. Rexel ne prend aucun engagement de modifier, confirmer ou mettre à jour ces prévisions dans le cas où de nouveaux événements surviendraient après la date de ce communiqué, sauf si une réglementation ou une législation l'y contraint.

Les données de marché et sectorielles ainsi que les informations prospectives incluses dans ce document ont été obtenues à partir d'études internes, d'estimations, auprès d'experts et, le cas échéant, à partir d'études de marché externes, d'informations publiquement disponibles et de publications industrielles. Rexel, ses entités affiliées, dirigeants, conseils et employés n'ont pas vérifié de manière indépendante l'exactitude de ces données de marché et sectorielles ou de ces informations prospectives, et aucune déclaration et garantie n'est fournie relativement à ces informations et informations prospectives, qui ne sont fournies qu'à titre indicatif.

Ce document n'inclut que des éléments résumés et doit être lu avec le document d'enregistrement universel de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 11 mars 2024 sous le n° D.24-0096, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2023, disponibles sur le site internet de Rexel (www.rexel.com).