

**RESULTATS DU 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2015 (non audités)**  
**VENTES EN HAUSSE DE 7,1% EN DONNEES PUBLIEES**  
**ET QUASIMENT STABLES EN DONNEES COMPARABLES ET A NOMBRE DE JOURS CONSTANT**  
**MARGE BRUTE RESISTANTE A 24,7%**  
**MARGE D'EBITA AJUSTE A 4,0%**  
**REMBOURSEMENT ANTICIPE DE L'EMPRUNT OBLIGATAIRE EN EUROS A 7% A MATURITE DEC. 2018**  
**CESSION DES ACTIVITES EN AMERIQUE LATINE**  
**OBJECTIFS 2015 CONFIRMES**

→ **VENTES DE 3 286,2M€**

- En hausse de 7,1% en données publiées, favorisées par un effet de change positif de 8,0%
- Quasiment stables en données comparables et à nombre de jours constant (en baisse de 0,4% incluant un effet cuivre négatif ; stables hors effet cuivre)

→ **MARGE BRUTE RESISTANTE A 24,7%**

- En baisse de 10 points de base par rapport à l'année précédente

→ **MARGE D'EBITA AJUSTE A 4,0%**

- En baisse de 45 points de base : rentabilité solide en Europe tandis que les résultats en Amérique du Nord ont continué d'être affectés par le programme de transformation opérationnelle aux Etats-Unis

→ **REMBOURSEMENT ANTICIPE DE L'EMPRUNT OBLIGATAIRE EN EUROS A 7% A MATURITE DEC. 2018**

→ **CESSION DES ACTIVITES EN AMERIQUE LATINE**

→ **OBJECTIFS 2015 CONFIRMES**

Chiffres clés 1 <sup>er</sup> trimestre 2015 <sup>1</sup>		Variation
<b>Ventes</b>	<b>3 286,2M€</b>	
En données publiées		+7,1%
En données comparables		-1,0%
En données comparables et à nombre de jours constant		-0,4%
<b>EBITA ajusté</b>	<b>130,1M€</b>	<b>-11,2%</b>
En pourcentage des ventes	4,0%	
Variation en points de base	-45bps	
<b>EBITA publié</b>	<b>125,7M€</b>	<b>-6,3%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>103,9M€</b>	<b>-6,7%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>20,7M€</b>	<b>-52,0%</b>
<b>Résultat net récurrent</b>	<b>50,0M€</b>	<b>-14,7 %</b>
<b>Free cash-flow avant intérêts et impôts</b>	<b>(148,7)M€</b>	<b>vs. (82,7)M€</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 652,5M€</b>	<b>+10,3%</b>

<sup>1</sup> Cf. définitions dans la section "Glossaire" de ce document

**Rudy PROVOOST, Président-Directeur Général, déclare :**

« Au premier trimestre, les ventes de Rexel ont progressé de 7,1%, soutenues par un fort effet de change positif. En données comparables et à nombre de jours constant, elles ont été quasiment stables. Dans ce contexte, Rexel a enregistré une rentabilité solide en Europe tandis que les résultats en Amérique du Nord ont continué d'être affectés par le programme de transformation opérationnelle aux Etats-Unis.

En outre, nous avons à nouveau optimisé nos financements, conduisant à une réduction de nos frais financiers, grâce au remboursement anticipé d'obligations à coupon élevé. Nous confirmons nos objectifs pour l'ensemble de l'année 2015, malgré un environnement difficile.

Nous annonçons aussi aujourd'hui la première étape du programme de rationalisation de notre portefeuille d'activités annoncé le 12 février, avec la décision de céder nos activités en Amérique Latine et de nous recentrer sur nos trois principales zones géographiques, l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique. »

**ANALYSE DES RESULTATS AU 31 MARS 2015**

- ▶ Les états financiers au 31 mars 2015 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 29 avril 2015. Ils n'ont pas été audités par les commissaires aux comptes.
- ▶ Les termes suivants : EBITA, EBITA ajusté, EBITDA, Flux de trésorerie disponible et Dette nette sont définis dans la section « Glossaire » de ce document.
- ▶ Sauf mention contraire, tous les commentaires sont faits en base comparable et ajustée et, pour ce qui concerne le chiffre d'affaires, à nombre de jours constant.

**VENTES****Ventes du 1<sup>er</sup> trimestre 2015 stables en données comparables et à nombre de jours constant, hors effet cuivre**

Au 1<sup>er</sup> trimestre, Rexel a enregistré des ventes de 3 286,2 millions d'euros, en hausse de 7,1% en données publiées et en baisse de 0,4% en données comparables et à nombre de jours constant. Excluant un effet négatif de 0,4% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été stables en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 7,1% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif net de 245,3M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 6,5M€ lié aux récentes acquisitions d'Elevite en Suisse, de 4 Knights en Thaïlande et de Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine,
- Un effet calendaire négatif de 0,6 point.

**Europe (54% des ventes du Groupe) : -0,1% en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 1<sup>er</sup> trimestre, les ventes en Europe ont progressé de 1,5% en données publiées et ont été quasiment stables en données comparables et à nombre de jours constant (-0,1%).

- En France (33% des ventes de la zone), les ventes ont continué de refléter un environnement difficile. Elles ont été en baisse de 3,6%, affectées par une forte réduction des ventes de câbles (-5,9%). Hors câbles, elles ont baissé de 3,3%. Sur deux ans, les ventes ont connu une amélioration séquentielle : la baisse n'a été que de 4,0% au T1 2015 par rapport au T1 2013, contre une baisse de 5,1% au T4 2014 par rapport au T4 2012.
- Au Royaume-Uni (15% des ventes de la zone), les ventes ont baissé de 1,2% en données comparables et à nombre de jours constant, affectées par une forte baisse de 24% des ventes d'équipements photovoltaïques. En excluant cet effet, les ventes ont été quasiment stables (-0,2%). Sur deux ans, les ventes ont connu une amélioration séquentielle : la baisse n'a été que de 0,5% au T1 2015 par rapport au T1 2013, contre une baisse de 3,6% au T4 2014 par rapport au T4 2012.
- L'Allemagne (11% des ventes de la zone) a connu un retour à la croissance de ses ventes (+0,2%). Sur deux ans, les ventes ont connu une amélioration séquentielle : elles ont augmenté de 1,4% au T1 2015 par rapport au T1 2013, contre une baisse de 5,7% au T4 2014 par rapport au T4 2012.
- En Scandinavie (12% des ventes de la zone), les ventes ont continué d'enregistrer une croissance solide de 7,6%.
- Dans les autres pays européens, les performances ont été les suivantes :
  - En Belgique et en Autriche, les ventes ont progressé de 3,1% et 3,3% respectivement,
  - L'Espagne a enregistré une croissance à deux chiffres (+24,3%), grâce à une forte activité sur le marché domestique et à l'export,

- En Suisse, les ventes ont baissé de 2,1%, affectées par un moindre effet prix, en raison de l'évolution du franc suisse, bien que les volumes aient été en légère hausse,
- En Italie et aux Pays-Bas, les conditions sont restées difficiles avec des ventes en recul respectivement de 7,6% et 13,2%.

### Amérique du Nord (34% des ventes du Groupe) : -0,2% en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1<sup>er</sup> trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont été en hausse de 16,1% en données publiées, incluant un effet de change positif significatif de 175,9M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont été quasiment stables (-0,2%), affectées de façon significative par la baisse des ventes de câbles. Hors câbles, les ventes ont été en hausse de 0,4%.

- Aux Etats-Unis (76% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 0,2%, reflétant des situations contrastées dans les 3 marchés finaux :
  - Le marché final industriel a été touché par la déflation des matières premières, l'impact défavorable d'un dollar fort sur l'activité export et la faiblesse du segment pétrolier et gazier à compter de mars, notamment dans les applications amont,
  - Le marché final résidentiel a été affecté par un ralentissement des mises en chantier,
  - Les tendances sous-jacentes dans le marché final non-résidentiel demeurent solides.
- Au Canada (24% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 1,5% reflétant :
  - Un ralentissement dans l'ouest du Canada à compter de février, notamment en Alberta, dû à la faiblesse du segment pétrolier et gazier,
  - Une faiblesse de l'économie au Québec, incluant une baisse des ventes à l'industrie minière en raison de la fin d'un projet intervenue au début du T2 2014,
  - Une forte baisse de 60% des ventes d'équipements photovoltaïques ; en excluant cet effet, les ventes au Canada ont progressé de 0,4%.

### Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -2,5% en données comparables et à nombre de jours constant

Au 1<sup>er</sup> trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de 12,7% en données publiées, incluant un effet de change positif significatif de 34,3M€ (principalement dû au yuan chinois contre l'euro) et un effet positif de 9,8M€ lié aux acquisitions de 4 Knights International en Thaïlande et de Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine. En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 2,5%.

- En Asie (51% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 2,5% :
  - En Chine (67% de l'Asie), les ventes ont baissé de 5,0% en raison d'un effet de base défavorable (les ventes du T1 2014 avaient enregistré une hausse de 25,9%) et d'une chute de 49% des ventes à l'industrie éolienne ; hors éolien, les ventes ont seulement baissé de 2,5%.
  - En Asie du Sud-Est (23% de l'Asie), les ventes ont progressé de 6,2%, tirées par l'activité cœur-de-métier et les projets d'éclairage, qui ont compensé la pression sur les ventes à l'industrie pétrolière et gazière.
  - Au Moyen-Orient (6% de l'Asie), les ventes ont quasiment triplé à 9,1M€.
- Dans la région Pacifique (49% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 7,3%
  - En Australie (81% de la région Pacifique), les ventes ont baissé de 7,5%, traduisant un niveau toujours bas des ventes à l'industrie minière, une activité de projets réduite et l'impact de fermetures d'agences. Hors effet des fermetures d'agences, les ventes ont baissé de 4,3%.
  - En Nouvelle-Zélande (19% de la région Pacifique), les ventes ont baissé de 6,5%, principalement en raison de la faiblesse de la performance dans l'île du Nord supérieure et de la fermeture d'une agence.

**Amérique Latine (2% des ventes du Groupe) : -1,1% en données comparables et à nombre de jours constant**

Au 1<sup>er</sup> trimestre, les ventes en Amérique Latine ont progressé de 2,7% en données publiées, incluant un effet de change positif de 2,4M€ (principalement dû à l'appréciation du peso chilien contre l'euro).

En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 1,1%, traduisant des situations différentes, pays par pays :

- Au Brésil (56% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 0,3%.
- Au Chili (31% des ventes de la zone), les ventes ont reculé de 11,9%, reflétant un effet de base défavorable (les ventes avaient progressé de 14,7% au T1 2014), l'effet continu de la faiblesse des prix des matières premières sur les ventes à l'industrie minière et des inondations exceptionnelles dans le nord du pays.
- Au Pérou (13% des ventes de la zone), les ventes ont progressé de 32,4% grâce à une pénétration clients accrue.

**RENTABILITE****Marge brute résistante à 24,7%**

**EBITA ajusté de 130,1M€, à 4,0% des ventes, en baisse de 45 points de base, principalement impacté par les projets de transformation en cours aux Etats-Unis**

Au 1<sup>er</sup> trimestre, la marge brute s'est établie à 24,7%, en baisse de 10 points de base par rapport à l'an passé. L'Europe et l'Amérique du Nord ont fait preuve d'une bonne résistance, avec une baisse limitée de 6 points de base pour chacune des deux zones, tandis que l'Asie-Pacifique et l'Amérique Latine ont été principalement affectées par la faible performance des ventes en Australie et au Chili, respectivement.

La marge d'EBITA ajusté s'est établie à 4,0% sur le trimestre, en baisse de 45 points de base par rapport à l'an passé. Par zone géographique, cette baisse peut être analysée comme suit :

- En **Europe**, la marge d'EBITA ajusté a été stable à 5,9% des ventes, reflétant la solidité de la rentabilité de la zone,
- En **Amérique du Nord**, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 2,7% des ventes, en baisse de 77 points de base, représentant 55% de la baisse de 45 points de base au niveau du Groupe, encore affectée par les projets de transformation en cours aux Etats-Unis,
- En **Asie-Pacifique**, la marge d'EBITA ajusté s'est établie à 2,0% des ventes, en baisse de 68 points de base, principalement affectée par la faible performance des ventes dans la région Pacifique,
- En **Amérique Latine**, la marge d'EBITA ajusté a été négative à 2,4% des ventes, en baisse de 185 points de base, affectée par la réduction de la marge brute au Chili et un délai dans l'ajustement des dépenses opérationnelles.

Au 1<sup>er</sup> trimestre, l'EBITA publié s'est établi à 125,7M€, en recul de 6,3% par rapport à l'année dernière.

## RESULTAT NET

### Résultat net publié de 20,7M€, principalement impacté par les coûts exceptionnels liés à l'optimisation des financements

Le résultat opérationnel s'est élevé à 103,9M€, en recul de 6,7% par rapport à l'an passé.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 4,4M€ (contre 4,1M€ au T1 2014).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 17,4M€ (contre une charge nette de 18,7M€ au T1 2014). Ils comprenaient 15,3M€ de coûts de restructuration (contre 13,7M€ au T1 2014).

Les charges financières nettes se sont établies à 72,2M€ (contre 46,3M€ au T1 2014), incluant une charge exceptionnelle de 19,6M€ liée au remboursement anticipé de la ligne obligataire en euros à 7,000% dont la maturité initiale était en décembre 2018. Le taux d'intérêt effectif moyen sur la dette brute a été réduit de 50 points de base par rapport à l'an passé, s'établissant à 4,5% (contre 5,0% au T1 2014).

L'impôt sur le revenu a représenté une charge de 11,0M€. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 34,7% (contre 33,7% au T1 2014).

Le résultat net publié a reculé de 52,0%, s'établissant à 20,7M€ (contre 43,2M€ au T1 2014).

Le résultat net récurrent s'est élevé à 50,0M€, en baisse de 14,7% par rapport à l'an passé (Cf. annexe 2).

## STRUCTURE FINANCIERE

### Dette nette affectée par un effet de change défavorable de 182,6M€

Sur le trimestre, le free cash-flow avant intérêts et impôts a été un flux net négatif de 148,7M€ (contre un flux net négatif de 82,7M€ au T1 2014). Ce flux net négatif comprenait :

- Des dépenses d'investissement de 27,0M€ (contre 18,2M€ au T1 2014),
- Un flux négatif de 246,2M€ en données publiées, lié au besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de 192,6M€ au T1 2014).

Au 31 mars 2015, la dette nette s'établissait à 2 652,5M€, en hausse de 10,3% par rapport à son niveau de 2 405,3M€ au 31 mars 2014.

Elle incluait :

- 41,4M€ de frais financiers versés,
- 34,0M€ d'impôt sur le revenu versés,
- 182,6M€ d'effet de change défavorable.

### Gestion active des financements

Rexel gère de façon active son bilan, afin d'optimiser continuellement sa structure financière et de poursuivre la réduction de ses frais financiers.

Le 16 mars, Rexel a procédé au remboursement de son émission obligataire en euros à 7,000% de coupon et dont la maturité initiale était en décembre 2018, pour un nominal de 488,8M€. Une charge financière nette de 19,6M€ a été comptabilisée dans les frais financiers du 1<sup>er</sup> trimestre 2015, incluant :

- Une charge de 25,4M€ correspondant à la prime de « *Make whole* »,
- Une charge de 3,9M€ correspondant à l'amortissement anticipé des frais financiers restant à courir,
- Un profit de 9,7M€ d'ajustements sur la juste valeur.

Cette opération permettra une économie de frais financiers de l'ordre de 34M€ par an entre 2016 et 2018, soit une valeur actuarielle nette (*net present value*) de l'ordre de 100M€.

Sous réserve des conditions de marché, Rexel envisage de rembourser par anticipation son émission obligataire en US dollars à 6,125% de coupon et dont la maturité est en décembre 2019 et de la remplacer par un nouveau financement bénéficiant de meilleures conditions. Cette émission obligataire représentait une valeur nominale de 466,0M€ au 31 mars 2015 et son remboursement peut être anticipé à compter de décembre 2015. Le refinancement envisagé aurait un effet positif en termes de valeur actuarielle nette (« net present value »).

## ACQUISITION

### Rexel entre sur le marché des centres de données en Chine et renforce sa proposition commerciale à valeur ajoutée dans le segment des automatismes du bâtiment avec l'acquisition de Shanghai Maxqueen

En février, Rexel a acquis 60% de Shanghai Maxqueen, un leader dans le segment à valeur ajoutée de la distribution d'automatismes du bâtiment et de services associés en Chine.

Basée à Shanghai, cette société distribue des solutions de communication et câbles de données, de gestion d'énergie et de systèmes de refroidissement principalement à destination des secteurs bancaire, public et du marché final non-résidentiel.

Avec environ 130 employés, 7 agences et 4 entrepôts, les ventes de Shanghai Maxqueen se sont élevées à environ 20 millions d'euros en 2014.

## CESSION

### Rexel cède ses activités en Amérique Latine

Rexel a annoncé aujourd'hui, dans un communiqué de Presse séparé, la vente de ses opérations en Amérique Latine à Sonepar pour une valeur d'entreprise de 51MUSD (équivalent à environ 47M€ au dernier taux de change connu).

Cette vente fait partie du programme de cessions d'actifs annoncé le 12 février 2015 et représente environ 40% du programme total, qui devrait être achevé d'ici fin 2016.

En 2014, l'Amérique Latine a contribué pour 256,8M€ au chiffre d'affaires consolidé de Rexel (en baisse organique de 3,8% par rapport à 2013) et pour une perte de 3,3M€ à l'EBITA ajusté de Rexel (contre un profit de 0,8M€ en 2013).

Sur la base des comptes consolidés 2014, la vente de l'Amérique Latine aurait les impacts financiers suivants :

- Une réduction de 2 % des ventes consolidées du Groupe,
- Une amélioration de 8 points de base de la marge d'EBITA ajusté du Groupe,
- Un accroissement limité du free cash-flow avant intérêts et impôts.

Cette transaction devrait représenter une perte estimée à 70M€, avant impôt.

Avec cette cession, Rexel va concentrer ses ressources et forces managériales sur ses trois principales zones géographiques (Europe, Amérique du Nord et Asie-Pacifique) et continuer sa politique d'acquisitions ciblées dans ces zones.

La vente demeure soumise à l'approbation des autorités de la concurrence compétentes.

## PERSPECTIVES

---

Dans un environnement qui reste difficile, Rexel confirme ses objectifs financiers pour l'année 2015 (à structure 2014 constante):

- **Une croissance organique des ventes comprise entre -2% et +2%** (en données comparables et à nombre de jours constant),
- **Une marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,8% et 5,2%** (vs. 5,0% en 2014),
- **Un free cash-flow solide :**
  - D'au moins 75% de l'EBITDA, avant intérêts et impôts,
  - D'environ 40% de l'EBITDA, après intérêts et impôts.

A sa prochaine assemblée générale, qui aura lieu le 27 mai :

- **Rexel proposera un dividende de 0,75 euro par action:**
  - Stable par rapport au dividende payé en 2014, reflétant la confiance du Groupe en sa capacité structurelle à générer un cash-flow important tout au long du cycle,
  - En ligne avec la politique du Groupe de distribuer au moins 40% de son résultat net récurrent.
- **Rexel proposera de maintenir:**
  - Le principe « Une action = Un droit de vote »,
  - La neutralité du Conseil en période d'offre publique.

## CALENDRIER

---

27 mai 2015	Assemblée générale à Paris
29 juillet 2015	Résultats du 2 <sup>ème</sup> trimestre et du 1 <sup>er</sup> semestre
29 octobre 2015	Résultats du 3 <sup>ème</sup> trimestre et des 9 premiers mois

## INFORMATION FINANCIERE

---

Le rapport financier au 31 mars 2015 est disponible sur le site web de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des résultats du 1er trimestre 2015 est également disponible sur le site web de Rexel.

## AU SUJET DU GROUPE REXEL

---

Leader mondial de la distribution professionnelle de produits et services pour le monde de l'énergie, Rexel est présent sur trois marchés : l'industrie, la construction tertiaire et la construction résidentielle. Le Groupe accompagne ses clients partout dans le monde, où qu'ils soient, pour leur permettre de créer de la valeur et d'optimiser leurs activités. Présent dans 38 pays, à travers un réseau d'environ 2 200 agences et employant environ 30 000 collaborateurs, Rexel a réalisé un chiffre d'affaires de 13,1 milliards d'euros en 2014.

Rexel est coté sur le marché Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A, symbole RXL, code ISIN FR0010451203) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 100, CAC AllTrade, CAC AllShares, FTSE EuroMid, STOXX600. Rexel fait également partie des indices ISR suivants : DJSI Europe, FTSE4Good Europe & Global, EURO STOXX Sustainability, Euronext Vigeo Europe 120, ESI Excellence Europe, et figure dans le Registre d'Investissement Ethibel EXCELLENCE, grâce à sa performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise. Pour plus d'information : [www.rexel.com](http://www.rexel.com)

## CONTACTS

---

### ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET +33 1 42 85 76 12  
Florence MEILHAC +33 1 42 85 57 61

[marc.maillet@rexel.com](mailto:marc.maillet@rexel.com)  
[florence.meilhac@rexel.com](mailto:florence.meilhac@rexel.com)

### PRESSE

Pénélope LINAGE +33 1 42 85 76 28  
Brunswick: Thomas KAMM +33 1 53 96 83 92

[penelope.linage@rexel.com](mailto:penelope.linage@rexel.com)  
[tkamm@brunswickgroup.com](mailto:tkamm@brunswickgroup.com)

## GLOSSAIRE

---

**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 retraité de l'estimation de l'effet non récurrent des variations du prix des câbles à base de cuivre.

**EBITDA** (EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES, DEPRECIATION AND AMORTIZATION) est défini comme le résultat opérationnel avant amortissements et avant autres produits et charges.

**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.

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

**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 ; l'effet non récurrent lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre représente sur l'EBITA une perte de 2,7M€ au T1 2014 et une perte de 4,4M€ au T1 2015.

## GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 319,1	<b>3 286,2</b>	<b>-1,0%</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>-0,4%</b>
<b>Marge brute</b>	824,3	<b>812,7</b>	<b>-1,4%</b>
en % du chiffre d'affaires	24,8%	24,7%	-10bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(677,8)	(682,6)	+0,7%
<b>EBITA</b>	146,4	<b>130,1</b>	<b>-11,2%</b>
en % du chiffre d'affaires	4,4%	4,0%	-45bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	30 079	<b>29 804</b>	<b>-0,9%</b>

## EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 791,5	<b>1 785,5</b>	<b>-0,3%</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>-0,1%</b>
France	611,3	<b>589,0</b>	-3,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,6%
Royaume-Uni	279,7	<b>276,2</b>	-1,2%
en données comparables et à nombre de jours constant			-1,2%
Allemagne	197,7	<b>194,9</b>	-1,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			+0,2%
Scandinavie	204,8	<b>220,4</b>	+7,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			+7,6%
<b>Marge brute</b>	492,5	<b>489,7</b>	<b>-0,6%</b>
en % du chiffre d'affaires	27,5%	27,4%	-6bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(387,7)	(385,1)	-0,7%
<b>EBITA</b>	104,8	<b>104,6</b>	<b>-0,1%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,9%	5,9%	+1bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	16 554	<b>16 198</b>	<b>-2,2%</b>

**AMERIQUE DU NORD**

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 145,1	<b>1 128,5</b>	<b>-1,4%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>-0,2%</b>
Etats-Unis	872,7	<b>860,1</b>	-1,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			+0,2%
Canada	272,4	<b>268,4</b>	-1,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-1,5%
<b>Marge brute</b>	255,1	<b>250,8</b>	<b>-1,7%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,3%	22,2%	-6bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(214,8)	(219,8)	+2,3%
<b>EBITA</b>	40,3	<b>31,0</b>	<b>-23,0%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,5%	2,7%	-77bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	8 508	<b>8 621</b>	<b>1,3%</b>

**ASIE-PACIFIQUE**

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	317,0	<b>307,6</b>	<b>-2,9%</b>
<b>en données comparables et à nombre de jours constant</b>			<b>-2,5%</b>
Chine	110,3	<b>104,8</b>	-5,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-5,0%
Australie	131,7	<b>121,8</b>	-7,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			-7,5%
Nouvelle-Zélande	30,5	<b>28,5</b>	-6,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-6,5%
<b>Marge brute</b>	62,1	<b>58,7</b>	<b>-5,4%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	19,6%	19,1%	-49bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(53,5)	(52,5)	-1,9%
<b>EBITA</b>	8,5	<b>6,2</b>	<b>-27,3%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,7%	2,0%	-68bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	3 218	<b>3 340</b>	<b>3,8%</b>

**AMERIQUE LATINE**

En données comparables et ajustées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	65,3	<b>64,6</b>	<b>-1,1%</b>
en données comparables et à nombre de jours constant			<b>-1,1%</b>
Brésil	36,5	<b>36,4</b>	-0,3%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,3%
Chili	22,5	<b>19,9</b>	-11,9%
en données comparables et à nombre de jours constant			-11,9%
Pérou	6,3	<b>8,3</b>	+32,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			+32,4%
<b>Marge brute</b>	14,4	<b>13,5</b>	<b>-6,6%</b>
en % du chiffre d'affaires	22,1%	20,8%	-122bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(14,8)	(15,0)	+1,6%
<b>EBITA</b>	(0,4)	<b>(1,6)</b>	<b>n.a.</b>
en % du chiffre d'affaires	-0,6%	-2,4%	-185bps
<b>Effectifs (fin de période)</b>	1 564	<b>1 382</b>	<b>-11,6%</b>

**Annexe 2: Extrait des états financiers**
**COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE**

Données publiées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 067,3</b>	<b>3 286,2</b>	<b>+7,1%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>764,1</b>	<b>808,0</b>	<b>+5,7%</b>
en % du chiffre d'affaires	24,9%	24,6%	
Frais administratifs et commerciaux	(610,1)	(660,3)	+8,2%
<b>EBITDA</b>	<b>154,0</b>	<b>147,7</b>	<b>-4,1%</b>
en % du chiffre d'affaires	5,0%	4,5%	
Amortissements	(19,8)	(22,0)	
<b>EBITA</b>	<b>134,2</b>	<b>125,7</b>	<b>-6,3%</b>
en % du chiffre d'affaires	4,4%	3,8%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(4,1)	(4,4)	
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>130,1</b>	<b>121,3</b>	<b>-6,8%</b>
en % du chiffre d'affaires	4,2%	3,7%	
Autres produits et autres charges	(18,7)	(17,4)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>111,3</b>	<b>103,9</b>	<b>-6,6%</b>
Charges financières (nettes)	(46,3)	(72,2)	
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>65,1</b>	<b>31,7</b>	<b>-51,3%</b>
Impôt sur le résultat	(21,9)	(11,0)	
<b>Résultat net</b>	<b>43,2</b>	<b>20,7</b>	<b>-52,0%</b>
Résultat net – Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,1	(0,4)	
<b>Résultat net - Part du Groupe</b>	<b>43,1</b>	<b>21,1</b>	<b>-51,0%</b>

**TABLE DE CORRESPONDANCE ENTRE LE RESULTAT OPERATIONNEL AVANT AUTRES CHARGES ET PRODUITS ET L'EBITA AJUSTE**

en M€	T1 2014	T1 2015
<b>Résultat opérationnel avant autres produits et charges</b>	<b>130,1</b>	<b>121,3</b>
Effet des variations de périmètre	0,5	
Effet change	9,1	
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,7	4,4
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	4,1	4,4
<b>EBITA ajusté en base comparable</b>	<b>146,4</b>	<b>130,1</b>

**RESULTAT NET RECURRENT**

En millions d'euros	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Résultat net publié</b>	43,2	20,7	-52,0%
Effet non-récurrent lié au cuivre	2,7	4,4	
Autres produits & charges	18,7	17,4	
Charge financière	0,0	19,6	
Charge fiscale	-5,9	-12,0	
<b>Résultat net récurrent</b>	58,6	50,0	-14,7%

**CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE**

Données publiées (M€)	T1 2014	T1 2015	Change
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 067,3</b>	<b>3 286,2</b>	<b>+7,1%</b>
Europe	1 759,4	1 785,5	+1,5%
Amérique du Nord	972,0	1 128,5	+16,1%
Asie-Pacifique	272,9	307,6	+12,7%
Amérique latine	62,9	64,6	+2,7%
<b>Marge brute</b>	<b>764,1</b>	<b>808,0</b>	<b>+5,7%</b>
Europe	480,9	486,9	+1,3%
Amérique du Nord	215,2	248,8	+15,6%
Asie-Pacifique	53,9	58,7	+9,0%
Amérique latine	14,0	13,5	-3,5%
<b>EBITA</b>	<b>134,2</b>	<b>125,7</b>	<b>-6,3%</b>
Europe	101,0	102,0	+1,0%
Amérique du Nord	33,4	29,2	-12,5%
Asie-Pacifique	7,0	6,2	-12,0%
Amérique latine	(0,4)	(1,5)	n.a.

**BILAN CONSOLIDÉ<sup>1</sup>**

<b>Actifs (M€)</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>31 mars 2015</b>
Goodwill	4 243,9	4 447,9
Immobilisations incorporelles	1 084,0	1 132,0
Immobilisations corporelles	287,1	298,5
Actifs financiers non courants	24,8	36,1
Actifs d'impôts différés	175,2	168,7
<b>Actifs non courants</b>	<b>5 815,0</b>	<b>6 083,2</b>
Stocks	1 487,2	1 589,4
Créances clients	2 206,0	2 349,7
Autres actifs	508,7	519,1
Actifs destinés à être cédés	3,7	3,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 159,8	478,7
<b>Actifs courants</b>	<b>5 365,4</b>	<b>4 940,8</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>11 180,4</b>	<b>11 024,0</b>

<b>Passifs et capitaux propres (M€)</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>31 mars 2015</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 343,4</b>	<b>4 481,8</b>
Dettes financières (part à long-terme)	2 995,9	2 518,3
Passifs d'impôts différés	196,9	181,1
Autres passifs non-courants	437,9	496,1
<b>Total des passifs non-courants</b>	<b>3 630,7</b>	<b>3 195,5</b>
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	371,2	621,9
Dettes fournisseurs	2 126,8	2 027,1
Autres dettes	708,3	697,7
<b>Total des passifs courants</b>	<b>3 206,3</b>	<b>3 346,7</b>
<b>Total des passifs</b>	<b>6 837,0</b>	<b>6 542,2</b>
<b>Total des passifs et des capitaux propres</b>	<b>11 180,4</b>	<b>11 024,0</b>

**1 Incluant :**

- des dérivés de couverture de juste valeur au 31 décembre 2014 de 6,5M€ et de (4,5)M€ au 31 mars 2015,
- des intérêts courus à recevoir pour (0,7)M€ au 31 décembre 2014 et pour (4,4)M€ au 31 mars 2015.

**EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET**

En millions d'euros	T1 2014	T1 2015
<b>EBITDA</b>	<b>154,0</b>	<b>147,7</b>
Autres produits et charges opérationnels(1)	(20,1)	(18,1)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>133,9</b>	<b>129,6</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(192,6)	(246,2)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(24,1)	(32,2)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(18,2)	(27,0)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	(5,9)	(5,2)
<b>Flux net de trésorerie disponible avant intérêts et impôts</b>	<b>(82,7)</b>	<b>(148,7)</b>
Intérêts payés (nets) (2)	(38,0)	(41,4)
Impôts payés	(27,6)	(34,0)
<b>Flux net de trésorerie disponible après intérêts et impôts</b>	<b>(148,3)</b>	<b>(224,1)</b>
Investissements financiers (nets)	(6,8)	(10,2)
Dividendes payés	0,0	0,0
Autres	(63,3)	(22,6)
Effet de la variation des taux de change	5,1	(182,6)
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(213,3)</b>	<b>(439,5)</b>
<b>Dette nette en début de période</b>	<b>2 192,0</b>	<b>2 213,1</b>
<b>Dette nette en fin de période</b>	<b>2 405,3</b>	<b>2 652,5</b>

1 Incluant des dépenses de restructuration de 12,1M€ au Q1 2014 et 16,6M€ au Q1 2015

2 Excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur

**Annexe 3: Analyse du BFR**

Base comparable	31 mars 2014	31 mars 2015
<b>Stock net</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>11,1%</b>	<b>11,1%</b>
<i>en nombre de jours</i>	53,7	54,7
<b>Créances clients nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>16,6%</b>	<b>16,3%</b>
<i>en nombre de jours</i>	53,3	52,5
<b>Dettes fournisseurs nettes</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>14,0%</b>	<b>13,9%</b>
<i>en nombre de jours</i>	59,6	59,8
<b>BRF opérationnel</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>13,7%</b>	<b>13,6%</b>
<b>BFR total</b>		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	<b>12,2%</b>	<b>12,2%</b>

**Annexe 4: Effectifs et agences par zone géographique**

ETP (fin de période) comparable	31/03/2014	31/12/2014	31/03/2015	Variation
<b>Europe</b>	<b>16 554</b>	<b>16 296</b>	<b>16 198</b>	<b>-2,2%</b>
<i>USA</i>	<i>6 146</i>	<i>6 297</i>	<i>6 310</i>	<i>2,7%</i>
<i>Canada</i>	<i>2 362</i>	<i>2 355</i>	<i>2 311</i>	<i>-2,2%</i>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 508</b>	<b>8 652</b>	<b>8 621</b>	<b>1,3%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>3 218</b>	<b>3 312</b>	<b>3 340</b>	<b>3,8%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>1 564</b>	<b>1 395</b>	<b>1 382</b>	<b>-11,6%</b>
<b>Autre</b>	<b>235</b>	<b>261</b>	<b>264</b>	<b>12,3%</b>
<b>Groupe</b>	<b>30 079</b>	<b>29 915</b>	<b>29 804</b>	<b>-0,9%</b>

Agences comparable	31/03/2014	31/12/2014	31/03/2015	Variation
<b>Europe</b>	<b>1 287</b>	<b>1 260</b>	<b>1 253</b>	<b>-2,6%</b>
<i>USA</i>	<i>395</i>	<i>398</i>	<i>400</i>	<i>1,3%</i>
<i>Canada</i>	<i>214</i>	<i>207</i>	<i>207</i>	<i>-3,3%</i>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>609</b>	<b>605</b>	<b>607</b>	<b>-0,3%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>271</b>	<b>264</b>	<b>264</b>	<b>-2,6%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>89</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>1,1%</b>
<b>Groupe</b>	<b>2 256</b>	<b>2 219</b>	<b>2 214</b>	<b>-1,9%</b>

**Annexe 5: Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes**

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

- 1 USD = 1,09€
- 1 CAD = 1,38€
- 1 AUD = 1,42€
- 1 GBP = 0,73€

Et sur la base des acquisitions à ce jour, les ventes 2014 doivent prendre en compte les impacts suivants pour être comparable aux ventes 2015:

	T1	T2e	T3e	T4e	Année
<b>Effet calendaire</b>	<b>-0,6%</b>	<b>c. +0,2%</b>	<b>c. +0,5%</b>	<b>c. +0,8%</b>	<b>c. +0,2%</b>
<b>Effet périmètre</b>	<b>6,5M€</b>	<b>c. 13,7M€</b>	<b>c. 13,2M€</b>	<b>c. 10,9M€</b>	<b>c. 44,4M€</b>
<b>Effet change</b>	<b>8,0%</b>	<b>c. 10,2%</b>	<b>c.8,6%</b>	<b>c.6,7%</b>	<b>c. 8,3%</b>

**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 14% 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 de référence enregistré auprès de l'AMF le 25 mars 2015 sous le n°D.15-0201). 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 de Référence de Rexel, déposé auprès de l'AMF le 25 mars 2015 sous le n°D.15-0201, ainsi que les états financiers consolidés et le rapport de gestion pour l'exercice 2014, disponibles sur le site internet de Rexel ([www.rexel.com](http://www.rexel.com)).*