

RESULTATS DU 3ème TRIMESTRE ET DES 9 MOIS 2015 (non audités)

VENTES PUBLIEES DU T3 EN HAUSSE DE 3,7%, FAVORISEES PAR L'EFFET DE CHANGE, EN RECU ORGANIQUE DE 3,3%, REFLÉTANT UN ENVIRONNEMENT PLUS DIFFICILE

MARGE D'EBITA AJUSTE DU T3 STABLE SEQUENTIELLEMENT, MALGRE LE RALENTISSEMENT SEQUENTIEL DES VENTES ORGANIQUES

ACQUISITION DE SOFINThER RENFORCANT L'OFFRE DE SOLUTIONS MULTI-ENERGIE EN FRANCE

→ **VENTES PUBLIEES EN HAUSSE DE 3,7% AU T3 ET DE 6,4% SUR 9 MOIS**

- Fort effet de change positif de 6,4 points au T3 et de 8,0 points sur 9 mois

→ **VENTES ORGANIQUES EN RECU DE 3,3% AU T3 ET DE 1,8% SUR 9 MOIS**

- Les ventes du T3 ont reflété un environnement plus difficile, en comparaison de la baisse de 1% sur le premier semestre

→ **MARGE D'EBITA AJUSTE DE 4,4% AU T3 ET DE 4,3% SUR 9 MOIS**

- En recul par rapport à l'année dernière de 70bps au T3 et sur 9 mois ; stable séquentiellement au T3 en dépit du ralentissement des ventes organiques, grâce à une amélioration séquentielle en Amérique du Nord

→ **ACQUISITION DE SOFINThER (finalisation début 2016)**

- Elargissant l'offre actuelle de solutions multi-énergie de Rexel en France

→ **OBJECTIFS 2015 (tels qu'ajustés le 7 octobre)**

- Ventes en recul de 2 à 3% en données comparables et à nombre de jours constant
- Marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,3% et 4,5%
- Génération solide de free cash-flow d'au moins 75% de l'EBITDA avant intérêts et impôts et d'environ 40% après intérêts et impôts

Chiffres clés ¹	T3 2015	Variation	9m 2015	Variation
Ventes	3 382,6M€		10 027,8M€	
En données publiées		+3,7%		+6,4%
En données comparables et à nb de jours constant		-3,3%		-1,8%
EBITA ajusté	148,2M€	-16,4%	428,7M€	-15,4%
En pourcentage des ventes	4,4%		4,3%	
Variation en points de base	-70bps		-70bps	
EBITA publié	139,8M€	-17,1%	415,2M€	-10,9%
Résultat opérationnel	119,6M€	-20,3%	327,2M€	-19,4%
Résultat net des opérations poursuivies	47,5M€	-37,9%	90,7M€	-51,8%
Résultat net récurrent	64,5M€	-16,2%	197,9M€	-10,9%
Free cash-flow avant intérêts et impôts	36,6M€	+56,4%	39,0M€	-1,3%
Dette nette en fin de période	2 622,6M€	-1,2%	2 622,6M€	-1,2%

¹ Cf. définitions dans la section "Glossaire" de ce document ; les opérations en Amérique Latine, récemment cédées, sont présentées en "Opérations abandonnées".

Rudy PROVOOST, Président-Directeur Général, déclare :

« Dans un environnement qui est devenu plus difficile au cours de l'été, notre performance du 3^{ème} trimestre s'est avérée résistante, avec une stabilité séquentielle de la marge d'EBITA ajusté, malgré un ralentissement des ventes organiques. En particulier, la rentabilité nord-américaine du 3^{ème} trimestre a été stable par rapport à l'année dernière, avec une amélioration séquentielle par rapport au 2nd trimestre, en dépit d'une baisse des ventes largement due à la détérioration continue du marché pétrolier et gazier.

Plus que jamais, nous accélérons nos efforts pour poursuivre la rationalisation de notre base de coûts et renforcer notre excellence en termes d'opérations et de productivité, afin de relever efficacement les défis actuels.

En ce qui concerne notre agenda stratégique, de façon plus générale, nous nous réjouissons d'annoncer l'acquisition de Sofinther en France, qui vient renforcer notre activité multi-énergie en forte croissance en France. »

ANALYSE DES RESULTATS AU 30 SEPTEMBRE 2015

- ▶ Les états financiers au 30 septembre 2015 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration qui s'est tenu le 28 octobre 2015. Ils n'ont pas été audités par les commissaires aux comptes.
- ▶ Les opérations en Amérique Latine, récemment cédées, sont présentées en "Opérations abandonnées" pour toutes les périodes présentées.
- ▶ 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

Au 3^{ème} trimestre 2015, Rexel a enregistré des ventes de 3 382,6M€, en hausse de 3,7% en données publiées, favorisées par un fort effet de change positif. Elles ont été en recul de 3,3% en données comparables et à nombre de jours constant, reflétant une détérioration de l'environnement depuis l'été, dont une baisse des ventes à l'industrie pétrolière et gazière ainsi qu'une baisse des prix du cuivre.

Sur 9 mois, les ventes se sont élevées à 10 027,8M€, en hausse de 6,4% en données publiées et en recul de 1,8% en données comparables et à nombre de jours constant.

Au T3 2015, Rexel a enregistré des ventes de 3 382,6M€, en hausse de 3,7% en données publiées et en baisse de 3,3% en données comparables et à nombre de jours constant. Excluant un effet négatif de 0,5% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été en baisse de 2,8% en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 3,7% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 207,4M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 15,7M€ provenant des récentes acquisitions (Elevite en Suisse, Electro-Industrie en Acoustiek en Belgique, 4 Knights en Thaïlande et Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine) en partie compensées par la cession des opérations en République Tchèque,
- Un effet calendaire positif de 0,4 point.

Sur 9 mois, Rexel a enregistré des ventes de 10 027,8M€, en hausse de 6,4% en données publiées et en baisse de 1,8% en données comparables et à nombre de jours constant. Excluant un effet négatif de 0,2% lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre, les ventes ont été en baisse de 1,6% en données comparables et à nombre de jours constant.

La hausse de 6,4% des ventes en données publiées inclut :

- Un effet de change positif de 753,5M€ (principalement lié à l'appréciation du dollar américain contre l'euro),
- Un effet positif net des variations de périmètre de 35,6M€ provenant des récentes acquisitions (Elevite en Suisse, Electro-Industrie en Acoustiek en Belgique, 4 Knights en Thaïlande et Beijing Ouneng et Shanghai Maxqueen en Chine) en partie compensées par la cession des opérations en République Tchèque,
- Un effet calendaire neutre.

Europe (53% des ventes du Groupe) : -0,9% au T3 et +0,2% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Europe ont progressé de 1,6% en données publiées et ont reculé de 0,9% en données comparables et à nombre de jours constant. Elles ont été affectées par un effet négatif de 0,3 point lié aux variations du prix des câbles à base de cuivre.

- En France (30% des ventes de la région), les ventes ont baissé séquentiellement (en recul de 3,6% après une baisse limitée de 0,3% au T2). Cette performance reflète le manque de reprise et les niveaux toujours faibles du marché de la construction, ainsi que l'effet d'une base de comparaison plus difficile (les ventes n'avaient reculé que de 0,2% au T3 2014, alors qu'elles avaient baissé de 3,4% au T2 2014).
- Au Royaume-Uni (16% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 1,9%, reflétant une baisse des ventes d'équipements photovoltaïques, ainsi que l'optimisation du réseau d'agences. Sur les 1,9% de recul des ventes, les fermetures d'agences ont représenté 0,6 point et la baisse de 16% des ventes d'équipements photovoltaïques 0,7 point.
- En Allemagne (12% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 1,2%, reflétant également une baisse des ventes d'équipements photovoltaïques. Sur le recul des ventes de 1,2%, la baisse de 41% des ventes d'équipements photovoltaïques a représenté 0,8 point.
- En Scandinavie (12% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 1,3%, avec la Suède en croissance de 6,2%, la Finlande en baisse de 1,1% et la Norvège en baisse de 3,2%, affectée par un environnement rendu plus difficile en raison de l'industrie pétrolière et gazière.
- Dans les autres pays européens, les performances ont été les suivantes :
 - Les ventes en Belgique et en Autriche ont respectivement augmenté de 3,4% et 1,8%,
 - En Europe du Sud, l'Espagne a enregistré une croissance à deux chiffres (+23,9%), grâce une forte activité sur le marché domestique et à l'export, alors que l'Italie a enregistré une baisse de 9,1%,
 - En Suisse, les ventes ont reculé de 6,0%, affectées par un effet prix négatif en raison de l'évolution du franc Suisse et par de moindres volumes,
 - Aux Pays-Bas, les ventes ont reculé de 1,6%, marquant une nouvelle amélioration séquentielle, après une baisse de 13,2% au T1 et de 3,1% au T2.

Amérique du Nord (37% des ventes du Groupe) : -7,2% au T3 et -4,7% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de 5,8% en données publiées, incluant un effet de change positif important de 165,3M€ (principalement dû à l'appréciation du dollar américain contre l'euro). En données comparables et à nombre de jours constant, les ventes ont reculé de 7,2%, reflétant la forte détérioration des ventes à l'industrie pétrolière et gazière, qui représentent environ 10% des ventes de la région et ont baissé de 37% en moyenne sur le trimestre, d'une part, et, une baisse des ventes de câbles, d'autre part (les prix du cuivre ont baissé de 24% sur le trimestre).

- Aux Etats-Unis (77% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 5,6%, dont :
 - 3,4 points provenant de la baisse de 36% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière,
 - 2,1 points provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 1,4 point provenant de l'optimisation du réseau d'agences.
- Au Canada (23% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 12,7%, dont :
 - 3,9 points provenant de la baisse de 38% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière,
 - 3,0 points provenant de la baisse des ventes de câbles,
 - 1,3 point provenant de la baisse de 74% des ventes d'équipements photovoltaïques.

L'optimisation du réseau d'agences aux Etats-Unis, mentionnée ci-dessus, fait partie d'un programme de mesures de réduction des coûts mis en œuvre en Amérique du Nord et qui avait été présenté le 29 juillet dernier, lors de la présentation des résultats semestriels.

Asie-Pacifique (10% des ventes du Groupe) : -0,8% au T3 et -1,4% sur 9 mois en données comparables et à nombre de jours constant

Au 3^{ème} trimestre, les ventes en Asie-Pacifique ont progressé de 8,4% en données publiées, incluant un effet de change positif de 10,5 millions d'euros (principalement le yuan chinois contre l'euro) et un effet positif de 19,4 millions d'euros 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 0,8%.

- En Asie (53% des ventes de la région), les ventes ont progressé de 0,5% :
 - En Chine (environ 70% de l'Asie), les ventes ont reculé de 2,3%, reflétant des conditions macroéconomiques plus difficiles,
 - En Asie du Sud-Est (environ 20% de l'Asie), les ventes ont reculé de 4,8%, dont 17,2 points provenant de la baisse de 37% des ventes à l'industrie pétrolière et gazière.
- Dans la région Pacifique (47% des ventes de la région), les ventes ont reculé de 2,3% :
 - En Australie (environ 80% de la région Pacifique), les ventes ont reculé de 3,7%, reflétant une activité projets encore faible, l'environnement macroéconomique difficile en Chine (un des débouchés majeurs de l'Australie à l'exportation) et l'effet de fermetures d'agences. Hors effet des fermetures d'agences, les ventes ont baissé de 2,5%,
 - En Nouvelle-Zélande (environ 20% de la région Pacifique), les ventes ont retrouvé la croissance, en hausse de 3,9% après des baisses de 6,5% au T1 et 4,0% au T2.

RENTABILITE

EBITA ajusté de 148,2M€ au T3, à 4,4% des ventes, en baisse de 70bps par rapport à l'année dernière, séquentiellement stable par rapport au T2 2015, en dépit d'un ralentissement des ventes, grâce à une amélioration séquentielle en Amérique du Nord

EBITA ajusté de 428,7M€ sur les 9 mois, à 4,3% des ventes, en baisse de 70bps par rapport à l'année dernière

Au 3^{ème} trimestre, la marge commerciale s'est établie à 23,3% des ventes, en recul de 30 points de base, par rapport à l'année dernière. Ce recul résulte principalement d'un recul de la marge commerciale en Europe et en Asie-Pacifique, partiellement compensé par une hausse en Amérique du Nord. En **Europe**, la marge commerciale a été affectée par un ralentissement séquentiel des ventes, ainsi que par un effet de mix géographique défavorable : les ventes globales de la France et de la Suisse, dont la marge commerciale est significativement au-dessus de la moyenne européenne, ont baissé de 4,0%, tandis que les ventes globales de tous les autres pays européens ont progressé de 1,0%. En **Asie-Pacifique**, la marge commerciale a été affectée par une moindre activité et par un effet exceptionnel lié à un ajustement de contributions fournisseurs relatives aux années précédentes. A l'opposé, en Amérique du Nord, la marge commerciale s'est améliorée grâce aux effets positifs des mesures de renforcement de la marge (incluant les initiatives de *pricing*) qui avaient été prises au cours des trimestres précédents.

Au 3^{ème} trimestre, les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) se sont établis à 19,0% des ventes, en hausse de 40 points de base en pourcentage des ventes par rapport à l'année précédente. En **Europe**, le contrôle des coûts opérationnels a continué d'être efficace et la hausse en pourcentage des ventes sur le trimestre a été limitée (de 20,3% des ventes au T3 2014 à 20,4% des ventes au T3 2015). En **Amérique du Nord**, les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont baissé de 10,8M€ sur le trimestre, soit une baisse de 4,9% par rapport à l'année dernière. Néanmoins, en raison de la baisse de 7,2% des ventes sur le trimestre, les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont augmenté

en pourcentage des ventes (de 16,4% des ventes au T3 2014 à 16,9% des ventes au T3 2015). En **Asie-Pacifique**, les frais administratifs et commerciaux (y compris amortissements) ont augmenté de 4,0M€, affectés par la forte inflation sur les coûts opérationnels et ils ont également augmenté en pourcentage des ventes (de 14,9% des ventes au T3 2014 à 16,2% des ventes au T3 2015).

En conséquence, la marge d'EBITA ajusté au 3^{ème} trimestre s'est établie à 4,4% des ventes, en recul de 70 points de base par rapport à l'année précédente. L'Europe et l'Asie-Pacifique ont affiché un recul par rapport à l'année précédente, tandis que l'Amérique du Nord a été quasiment stable par rapport à l'année précédente et a enregistré une amélioration séquentielle significative (57 points de base) par rapport à la marge du T2 2015.

La marge d'EBITA ajusté sur les 9 mois s'est établie à 4,3%, en recul de 70 points de base par rapport à l'année précédente.

Sur les 9 mois, l'EBITA publié s'est élevé à 415,2M€, en recul de 10,9% par rapport à l'année précédente.

RESULTAT NET

Résultat net des opérations poursuivies de 90,7M€ sur 9 mois, principalement impacté par 52,5M€ de coûts exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements

Résultat net récurrent de 197,9M€ sur 9 mois, en recul de 10,9% par rapport à l'année dernière

Le résultat opérationnel sur 9 mois s'est élevé à 327,2M€, en recul de 19,4% par rapport à l'année précédente.

- L'amortissement des actifs incorporels résultant de l'allocation du prix d'acquisition s'est élevé à 12,8M€ (contre 11,5M€ sur les 9 mois de 2014).
- Les autres produits et charges ont représenté une charge nette de 75,3M€ (contre une charge nette de 48,3M€ sur les 9 mois de 2014). Ils comprenaient 49,5M€ de coûts de restructuration (contre 35,0M€ sur les 9 mois de 2014) et 18,5M€ de dépréciation des écarts d'acquisition liés aux opérations en Australie et aux Pays-Bas (contre 6,3M€ sur les 9 mois de 2014).

Les charges financières nettes sur 9 mois se sont élevées à 177,5M€ (contre 135,5M€ sur les 9 mois de 2014) et elles incluaient 52,5M€ de coûts exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements :

- 19,6M€ dus au remboursement anticipé au T1 de la ligne obligataire en euros à 7,000% dont la maturité initiale était en décembre 2018 (ligne non remplacée),
- 33,0M€ dus au remboursement anticipé au T2 de la ligne obligataire en dollars US à 6,125% dont la maturité initiale était en décembre 2019 et qui a été refinancée grâce à l'émission, toujours au T2, d'une nouvelle ligne obligataire en euros à 3,250% dont la maturité est en juin 2022.

Ces deux opérations généreront des économies significatives en charges d'intérêts et contribueront à la poursuite de l'amélioration de la structure financière de Rexel. Sur 9 mois, le taux d'intérêt effectif moyen sur la dette brute a été réduit de 100 points de base par rapport à l'année précédente : il a été de 4,0% de la dette brute (contre 5,0% sur les 9 mois de 2014).

L'impôt sur le revenu sur 9 mois a représenté une charge de 59,0M€. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 39,4% (contre 30,4% sur les 9 mois de 2014). Cette hausse est principalement due à des charges de dépréciation de goodwill non-déductibles reconnues en 2015, en comparaison de 2014.

Le résultat net des opérations poursuivies sur 9 mois a reculé de 51,8%, s'établissant à 90,7M€ (contre 188,3M€ sur les 9 mois de 2014).

Le résultat net des opérations abandonnées (cession de l'Amérique Latine, annoncée le 30 avril et désormais finalisée) a été une perte de 69,3M€ (contre une perte de 30,8M€ sur les 9 mois de 2014).

En conséquence, le résultat net publié sur 9 mois s'est établi à 21,4M€ (contre 157,5M€ sur les 9 mois de 2014).

Le résultat net récurrent sur 9 mois s'est élevé à 197,9M€ (contre 221,9M€ sur les 9 mois de 2014) (Cf. annexe 2).

STRUCTURE FINANCIERE

Free cash-flow des opérations poursuivies de 39,0M€ avant intérêts et impôts sur 9 mois, proche de celui de l'année dernière

Dette nette de 2 622,6M€, quasiment stable par rapport à l'année dernière

Sur 9 mois, le free cash-flow des opérations poursuivies avant intérêts et impôts a été un flux positif de 39,0M€ (très proche du flux positif de 39,5M€ sur les 9 mois de 2014), dont 36,6M€ ont été générés au cours du 3^{ème} trimestre.

Ce flux net positif de 39,0M€ comprenait :

- Des dépenses d'investissement de 74,0M€ (contre 66,6M€ sur les 9 mois de 2014),
- Un flux négatif de 294,8M€ dû à la variation du besoin en fonds de roulement (contre un flux négatif de 361,6M€ sur les 9 mois de 2014).

Au 30 septembre 2015, la dette nette s'établissait à 2 622,6M€, quasiment stable (-1,2%) par rapport à l'année précédente.

La variation de la dette au cours des 9 mois incluait :

- 109,8M€ de frais financiers versés,
- 96,3M€ d'impôt sur le revenu versés,
- 51,0M€ d'éléments exceptionnels liés aux opérations d'optimisation des financements,
- 91,3M€ de dividendes payés en numéraire,
- 82,2M€ d'effet de change défavorable.

ACQUISITION

Rexel renforce son offre de solutions multi-énergie en France avec l'acquisition de Sofinther

Rexel a annoncé récemment l'acquisition de Sofinther, un distributeur spécialisé dans les équipements thermiques, de chauffage et de régulation.

Avec l'acquisition de Sofinther, Rexel renforce son expertise « multi-énergie » en France, développée depuis 2012 afin de compléter son offre de solutions électriques. Elle permet aussi à Rexel de renforcer sa présence sur le marché du pilotage, de la régulation thermique, et des solutions connectées, ainsi que sa relation de proximité avec la clientèle des marchés de l'habitat collectif, des bâtiments tertiaires et industriels.

En 2014, Sofinther a réalisé un chiffre d'affaires de 106 millions d'euros. Cette acquisition permet à Rexel de plus que doubler son activité « multi-énergie » en France, qui a connu un taux de croissance à deux chiffres depuis son lancement en 2012.

L'opération reste soumise à l'approbation des autorités compétentes et devrait être finalisée début 2016.

PERSPECTIVES

Le 7 octobre, Rexel a ajusté ses objectifs de ventes et rentabilité pour l'année 2015, prenant en compte la détérioration de l'environnement macroéconomique qui a affecté ses opérations depuis l'été et qui est reflétée dans son activité du 3^{ème} trimestre.

Rexel prévoit pour l'année 2015 :

- **Une baisse des ventes en données comparables et à nombre de jours constant comprise entre 2% et 3%,**
- **Une marge d'EBITA ajusté comprise entre 4,3% et 4,5%.**

Rexel maintient son objectif de générer, en année pleine, 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.**

CALENDRIER

11 février 2016

Résultats du 4^{ème} trimestre et de l'année 2015

INFORMATION FINANCIERE

Le rapport financier au 30 septembre 2015 est disponible sur le site web de Rexel (www.rexel.com) dans la rubrique « Information réglementée » et a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Une présentation des résultats du 3^{ème} trimestre et des 9 mois 2015 est également disponible sur le site web de Rexel.

AU SUJET DU GROUPE REXEL

Rexel, un des leaders mondiaux de la distribution professionnelle 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 large gamme de produits, solutions et services durables et innovants, dans les domaines des équipements techniques, des automatismes et de la gestion de l'énergie. Présent dans 35 pays, à travers un réseau d'environ 2 100 agences, Rexel compte environ 28 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 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

CONTACTS

ANALYSTES FINANCIERS / INVESTISSEURS

Marc MAILLET +33 1 42 85 76 12

marc.maillet@rexel.com

Florence MEILHAC +33 1 42 85 57 61

florence.meilhac@rexel.com

PRESSE

Pénélope LINAGE +33 1 42 85 76 28

penelope.linage@rexel.com

Brunswick: Thomas KAMM +33 1 53 96 83 92

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 :

- Un gain de 2,9M€ au T3 2014 et une perte de 8,4M€ au T3 2015, et
- une perte de 3,9M€ aux 9m 2014 et une perte de 13,5M€ aux 9m 2015.

GROUPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant	3 483,5	3 382,6	-2,9%	10 211,2	10 027,8	-1,8%
			-3,3%			-1,8%
Marge brute en % du chiffre d'affaires	823,7 23,6%	790,4 23,4%	-4,0% -28bps	2 478,6 24,3%	2 405,3 24,0%	-3,0% -29bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(646,4)	(642,2)	-0,6%	(1 971,8)	(1 976,6)	+0,2%
EBITA en % du chiffre d'affaires	177,2 5,1%	148,2 4,4%	-16,4% -71bps	506,9 5,0%	428,7 4,3%	-15,4% -69bps
Effectifs (fin de période)				28 589	27 790	-2,8%

EUROPE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires en données comparables et à nombre de jours constant	1 792,6	1 792,1	-0,0%	5 371,9	5 396,9	+0,5%
			-0,9%			+0,2%
France en données comparables et à nombre de jours constant	554,4	543,5	-2,0%	1 752,0	1 717,0	-2,0%
			-3,6%			-2,5%
Royaume-Uni en données comparables et à nombre de jours constant	296,1	290,5	-1,9%	850,2	834,7	-1,8%
			-1,9%			-1,8%
Allemagne en données comparables et à nombre de jours constant	210,8	209,6	-0,5%	596,8	599,2	+0,4%
			-1,2%			+0,2%
Scandinavie en données comparables et à nombre de jours constant	213,7	216,5	+1,3%	635,7	672,7	+5,8%
			+1,3%			+5,6%
Marge brute en % du chiffre d'affaires	473,0 26,4%	462,9 25,8%	-2,1% -56bps	1 453,3 27,1%	1 427,6 26,5%	-1,8% -60bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(363,2)	(365,3)	+0,6%	(1 126,9)	(1 127,5)	-0,0%
EBITA en % du chiffre d'affaires	109,8 6,1%	97,6 5,4%	-11,1% -68bps	326,4 6,1%	300,1 5,6%	-8,0% -51bps
Effectifs (fin de période)				16 518	16 103	-2,5%

AMERIQUE DU NORD

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires	1 341,5	1 244,1	-7,3%	3 817,2	3 623,5	-5,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			-7,2%			-4,7%
Etats-Unis	1 028,1	970,5	-5,6%	2 913,1	2 795,9	-4,0%
en données comparables et à nombre de jours constant			-5,6%			-3,5%
Canada	313,4	273,6	-12,7%	904,1	827,5	-8,5%
en données comparables et à nombre de jours constant			-12,7%			-8,5%
Marge brute	286,8	271,2	-5,5%	832,6	799,7	-3,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,4%	21,8%	+41bps	21,8%	22,1%	+26bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(220,4)	(209,6)	-4,9%	(655,3)	(652,5)	-0,4%
EBITA	66,4	61,5	-7,4%	177,3	147,2	-17,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,0%	4,9%	-1bps	4,6%	4,1%	-58bps
Effectifs (fin de période)				8 509	8 219	-3,4%

ASIE-PACIFIQUE

En données comparables et ajustées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires	349,4	346,4	-0,9%	1 021,8	1 007,4	-1,4%
en données comparables et à nombre de jours constant			-0,8%			-1,4%
Chine	136,4	133,3	-2,3%	381,2	373,0	-2,1%
en données comparables et à nombre de jours constant			-2,3%			-2,1%
Australie	133,1	128,2	-3,7%	404,8	386,1	-4,6%
en données comparables et à nombre de jours constant			-3,7%			-5,0%
Nouvelle-Zélande	30,0	31,2	+3,9%	93,7	91,6	-2,3%
en données comparables et à nombre de jours constant			+3,9%			-2,3%
Marge brute	63,7	56,4	-11,5%	192,4	178,0	-7,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	18,2%	16,3%	-196bps	18,8%	17,7%	-117bps
Frais administratifs et commerciaux (yc amortissements)	(52,1)	(56,1)	+7,6%	(160,4)	(164,8)	+2,7%
EBITA	11,6	0,3	-97,6%	32,0	13,2	-58,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,3%	0,1%	-323bps	3,1%	1,3%	-183bps
Effectifs (fin de période)				3 304	3 207	-2,9%

Annexe 2: Extrait des états financiers
COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

Données publiées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires	3 260,4	3 382,6	+3,7%	9 422,1	10 027,8	+6,4%
Marge brute	779,4	781,6	+0,3%	2 300,7	2 391,0	+3,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,9%	23,1%		24,4%	23,8%	
Frais administratifs et commerciaux	(590,8)	(619,8)	+4,9%	(1 776,0)	(1 909,5)	+7,5%
EBITDA	188,6	161,8	-14,2%	524,7	481,6	-8,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,8%	4,8%		5,6%	4,8%	
Amortissement	(20,0)	(22,0)		(58,9)	(66,4)	
EBITA	168,6	139,8	-17,1%	465,8	415,2	-10,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,2%	4,1%		4,9%	4,1%	
Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	(3,9)	(4,2)		(11,5)	(12,8)	
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	164,7	135,6	-17,7%	454,4	402,4	-11,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	5,1%	4,0%		4,8%	4,0%	
Autres produits et charges	(14,6)	(16,0)		(48,3)	(75,3)	
Résultat opérationnel	150,1	119,6	-20,3%	406,1	327,2	-19,4%
Charges financières (nettes)	(43,8)	(38,1)		(135,5)	(177,5)	
Quote-part des sociétés mises en équivalence	0,0	0,0		0,0	0,0	
Résultat net avant impôt	106,3	81,4	-23,4%	270,6	149,6	-44,7%
Charge d'impôt sur le résultat	(29,9)	(33,9)		(82,3)	(59,0)	
Résultat net - opérations poursuivies	76,4	47,5	-37,9%	188,3	90,7	-51,8%
Résultat net - opérations abandonnées	(9,4)	(27,5)		(30,8)	(69,3)	
Résultat net	67,1	20,0	-70,3%	157,5	21,4	-86,4%

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

en M€	T3 2014	T3 2015	9m 2014	9m 2015
Résultat opérationnel avant autres produits et charges	164,7	135,6	454,4	402,4
Effet des variations de périmètre	1,3		2,9	
Effet change	10,3		34,2	
Effet non-récurrent lié au cuivre	-2,9	8,4	3,9	13,5
Amortissement des actifs incorporels	3,9	4,2	11,5	12,8
EBITA ajusté en base comparable	177,2	148,2	506,9	428,7

RESULTAT NET RECURRENT

En millions d'euros	T3 2014 ¹	T3 2015	Variation	9m 2014 ¹	9m 2015	Variation
Résultat net publié	67,1	47,5	-29,2%	157,5	90,7	-42,4%
Effet non-récurrent lié au cuivre	-2,9	8,4		3,4	13,5	
Autres produits & charges	15,8	16,0		73,4	75,3	
Charge financière					52,5	
Charge fiscale	-3,0	-7,5		-12,4	-34,1	
Résultat net récurrent	77,0	64,5	-16,2%	221,9	197,9	-10,9%

¹ tel que publié en 2014

CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENTABILITE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Données publiées (M€)	T3 2014	T3 2015	Variation	9m 2014	9m 2015	Variation
Chiffre d'affaires	3 260,4	3 382,6	+3,7%	9 422,1	10 027,8	+6,4%
Europe	1 764,6	1 792,1	+1,6%	5 272,6	5 396,9	+2,4%
Amérique du Nord	1 176,2	1 244,1	+5,8%	3 257,3	3 623,5	+11,2%
Asie-Pacifique	319,5	346,4	+8,4%	892,0	1 007,4	+12,9%
Marge brute	779,4	781,6	+0,3%	2 300,7	2 391,0	+3,9%
Europe	469,2	455,4	-2,9%	1 423,9	1 419,0	-0,3%
Amérique du Nord	249,8	269,9	+8,0%	704,7	794,0	+12,7%
Asie-Pacifique	60,3	56,4	-6,5%	171,9	178,0	+3,5%
EBITA	168,6	139,8	-17,1%	465,8	415,2	-10,9%
Europe	112,4	90,3	-19,7%	321,0	291,7	-9,1%
Amérique du Nord	57,3	60,4	+5,5%	148,0	142,1	-4,0%
Asie-Pacifique	9,4	0,3	-97,1%	25,6	13,2	-48,7%

BILAN CONSOLIDE¹

Actifs (M€)	31 décembre 2014	30 septembre 2015
Goodwill	4 243,9	4 287,6
Immobilisations incorporelles	1 084,0	1 091,8
Immobilisations corporelles	287,1	284,1
Actifs financiers non courants	24,8	42,6
Actifs d'impôts différés	175,2	161,5
Actifs non courants	5 815,0	5 867,6
Stocks	1 487,2	1 519,7
Créances clients	2 206,0	2 313,6
Autres actifs	508,7	544,8
Actifs destinés à être cédés	3,7	3,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 159,8	387,5
Actifs courants	5 365,4	4 769,1
Total des actifs	11 180,4	10 636,7

Passifs et capitaux propres (M€)	31 décembre 2014	30 septembre 2015
Capitaux propres	4 343,4	4 350,7
Dettes financières (part à long-terme)	2 995,9	2 518,9
Passifs d'impôts différés	196,9	191,2
Autres passifs non-courants	437,9	400,2
Total des passifs non-courants	3 630,7	3 110,2
Dettes financières (part à court-terme) et intérêts courus	371,2	524,5
Dettes fournisseurs	2 126,8	1 948,3
Autres dettes	708,3	703,0
Total des passifs courants	3 206,3	3 175,7
Total des passifs	6 837,0	6 285,9
Total des passifs et des capitaux propres	11 180,4	10 636,7

1 Incluant :

- des dérivés de couverture de juste valeur de 6,5M€ au 31 décembre 2014 et de (29,9)M€ au 30 septembre 2015,
- des intérêts courus à recevoir pour (0,7)M€ au 31 décembre 2014 et pour (3,4)M€ au 30 septembre 2015.

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

En millions d'euros	T3 2014	T3 2015	9m 2014	9m 2015
EBITDA	188,6	161,8	524,7	481,6
Autres produits et charges opérationnels(1)	(17,6)	(24,1)	(53,1)	(70,6)
Flux de trésorerie d'exploitation	171,0	137,7	471,6	411,0
Variation du besoin en fonds de roulement	(123,6)	(81,0)	(361,6)	(294,8)
Investissements opérationnels (nets), dont :	(24,0)	(20,0)	(70,5)	(77,2)
<i>Dépenses d'investissement brutes</i>	(25,0)	(22,8)	(66,6)	(74,0)
<i>Cessions d'immobilisations et autres</i>	1,0	2,8	(3,9)	(3,2)
Flux net de trésorerie disponible des opérations poursuivies avant intérêts et impôts	23,4	36,6	39,5	39,0
Intérêts payés (nets) (2)	(38,7)	(33,2)	(113,3)	(109,8)
Impôts payés	(17,3)	(20,8)	(67,9)	(96,3)
Flux net de trésorerie disponible des opérations poursuivies après intérêts et impôts	(32,5)	(17,3)	(141,7)	(167,2)
Flux net de trésorerie des opérations abandonnées	2,0	(5,8)	(6,0)	(18,5)
Investissements financiers (nets)	(22,7)	(3,6)	(31,9)	(23,6)
Dividendes payés	(65,5)	(91,2)	(65,6)	(91,3)
Variation des capitaux propres	(27,8)	(3,7)	(29,9)	(1,1)
Autres	(2,4)	3,8	(70,5)	(25,7)
Effet de la variation des taux de change	(99,5)	51,7	(117,3)	(82,2)
Diminution (augmentation) de l'endettement net	(248,4)	(66,1)	(462,8)	(409,5)
Dette nette en début de période	2 406,4	2 556,5	2 192,0	2 213,1
Dette nette en fin de période	2 654,8	2 622,6	2 654,8	2 622,6

1 Incluant des dépenses de restructuration de 17,3M€ au T3 2015 et 55,1M€ aux 9m 2015

2 Excluant le règlement des dérivés de couverture de juste valeur

Annexe 3: Analyse du BFR

Base comparable	30 septembre 2014	30 septembre 2015
Stock net		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	11,1%	11,3%
<i>en nombre de jours</i>	49,7	51,7
Créances clients nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	17,9%	17,0%
<i>en nombre de jours</i>	59,2	59,3
Dettes fournisseurs nettes		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,3%	14,2%
<i>en nombre de jours</i>	56,4	56,8
BRF opérationnel		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	14,7%	14,2%
BFR total		
<i>en % du chiffre d'affaires sur 12 mois glissant</i>	13,4%	12,6%

Annexe 4: Effectifs et agences par zone géographique

ETP (fin de période) comparable	30/09/2014	31/12/2014	30/09/2015	Variation
Europe	16 518	16 327	16 103	-2,5%
USA	6 145	6 264	6 017	-2,1%
Canada	2 364	2 355	2 202	-6,9%
Amérique du Nord	8 509	8 619	8 219	-3,4%
Asie-Pacifique	3 304	3 312	3 207	-2,9%
Autre	258	261	261	1,2%
Groupe	28 589	28 519	27 790	-2,8%

Agences comparable	30/09/2014	31/12/2014	30/09/2015	Variation
Europe	1 284	1 263	1 242	-3,3%
USA	393	398	367	-6,6%
Canada	210	207	202	-3,8%
Amérique du Nord	603	605	569	-5,6%
Asie-Pacifique	266	264	259	-2,6%
Groupe	2 153	2 132	2 070	-3,9%

Annexe 5: Opérations abandonnées

- Le 16 septembre, Rexel a annoncé avoir finalisé la cession des activités en Amérique latine, après approbation des autorités de la concurrence.
- Au 30 septembre, le bénéfice net provenant des activités abandonnées est le suivant :

▪ Ventes	169,7 M€
▪ EBITA	-1,4 M€
▪ Amortissement des actifs incorporels reconnus lors de l'allocation du prix d'acquisition des entités acquises	-0,4 M€
▪ Autres produits et charges	-62,5 M€
▪ Résultat financier net	-7,0 M€
▪ Impôt sur le revenu	+2,0 M€
▪ Résultat net des activités abandonnées, dont perte de cession	-69,3 M€ -60,0M€

**Annexe 6: Données 2014 relatives aux opérations poursuivies
(ie. hors Amérique Latine) à taux de change 2014**

En M€	T1 2014	T2 2014	T3 2014	T4 2014	2014
Sales	3 004,4	3 157,3	3 260,4	3 402,3	12 824,3
Gross margin	750,2	771,2	779,4	817,8	3 118,6
EBITA	134,0	163,3	168,6	180,8	646,7

Annexe 7: Effets calendaire, de périmètre et de change sur les ventes

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

- 1€ = 1,12USD
- 1€ = 1,43CAD
- 1€ = 1,49AUD
- 1€ = 0,73GBP

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	T2	T3	T4 est.	Année est.
Effet calendaire	-0,6%	+0,2%	+0,4%	+0,8%	+0,2%
Effet périmètre	€6,5m	€13,3m	€15,7m	€13,7m	€49,3m
Effet change	8,1%	9,6%	6,4%	2,8%	6,6%

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 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).