

Legrand - Résultats Annuels 2007

7 février 2008





Faits marquants 2007

Gilles Schnepp

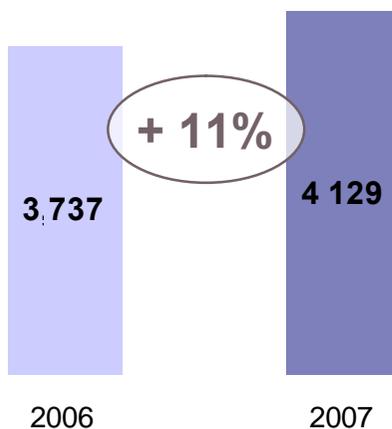
Président Directeur Général

Faits marquants 2007

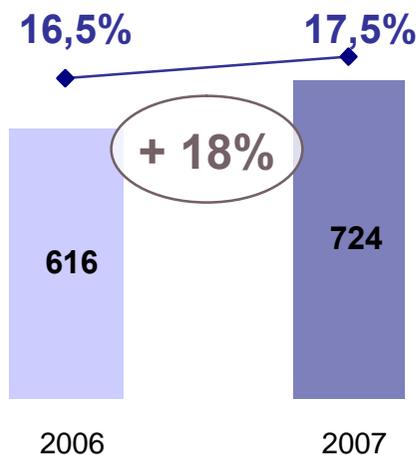
- Très bonnes performances en 2007
- Dépassement des engagements pris lors de l'introduction en bourse
- Amélioration structurelle de la capacité de résistance et de la génération de cash flow, poursuite de l'amélioration du profil de croissance
- Augmentation du dividende
- Solides perspectives pour 2008

Très bonnes performances

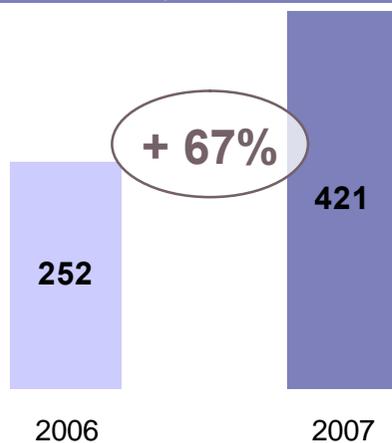
Progression soutenue
du chiffre d'affaires (en M€)



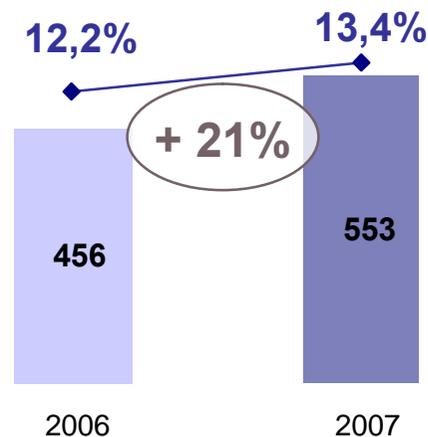
Forte croissance du résultat op. ajusté
(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



Hausse significative du résultat net
part du groupe (en M€)



Génération de cash flow libre élevée
(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



Dépassement des engagements pris lors de l'introduction en bourse

Indicateurs	Engagements pris lors de l'introduction en bourse	Performance depuis l'introduction
Chiffre d'affaires	8-10% ⁽¹⁾ de croissance annuelle moyenne à taux de change constants	+ 13,7% de croissance annuelle moyenne à taux de change constants
Résultat opérationnel ajusté ⁽²⁾	Marges stables incluant les acquisitions ⁽²⁾	Amélioration des marges de 180 pdb à 17,5%
Cash flow libre ⁽³⁾	10% de croissance annuelle moyenne du cash flow libre	30% de croissance annuelle moyenne du cash flow libre



1. En excluant l'impact des cycles économiques, 4 à 5% de taux de croissance annuelle moyenne à périmètre de consolidation et taux de change constants approximativement doublé par croissance externe
 2. Chiffre retraité des écritures comptables sans impact cash liées à l'acquisition de Legrand France en 2002
 3. Cash flow libre: marge brute d'autofinancement – variation du BFR – investissements + produits de cessions d'actifs immobilisés

Un historique de résistance et de croissance solide

Forte résistance

- Faible cyclicité
- Fortes barrières à l'entrée
- Solide *pricing power*
- Faible risque

Deux moteurs de croissance

Croissance organique

- Lancement de nouveaux produits
- Equipes marketing & commerciales performantes
- Gamme de produits étendue

Acquisitions

- Capacité reconnue à identifier des cibles potentielles
- Financement par le cash flow généré
- Approche financière rigoureuse

Amélioration structurelle de la capacité de résistance

A un modèle encore plus solide

- Structure multipolaire équilibrée et en croissance
- Amélioration de la structure de coûts
- Génération de cash structurellement plus élevée

D'un modèle économique ayant démontré historiquement sa solidité

- Faible cyclicité
- Fortes barrières à l'entrée
- Solide *pricing power*
- Faible risque

Amélioration structurelle de la capacité de résistance

Une structure multipolaire

Emergence de nouveaux pôles de développement géographiques...

Amérique Latine

- Brésil
- Mexique
- Chili

Asie

- Inde
- Chine

Europe de l'Est

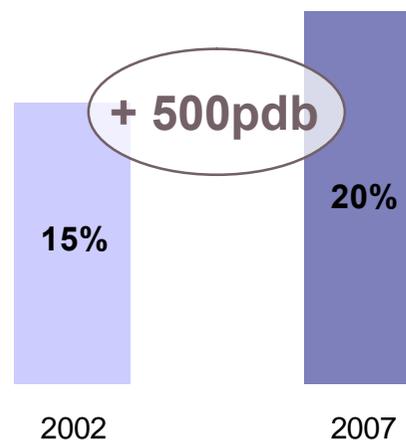
- Russie
- Pologne
- Turquie

Europe Occidentale

- Espagne
- Grèce

...contribuant de plus en plus à la performance du groupe

Chiffre d'affaires des nouveaux pôles de développement en % du total groupe



RESISTANCE

Amélioration structurelle de la capacité de résistance

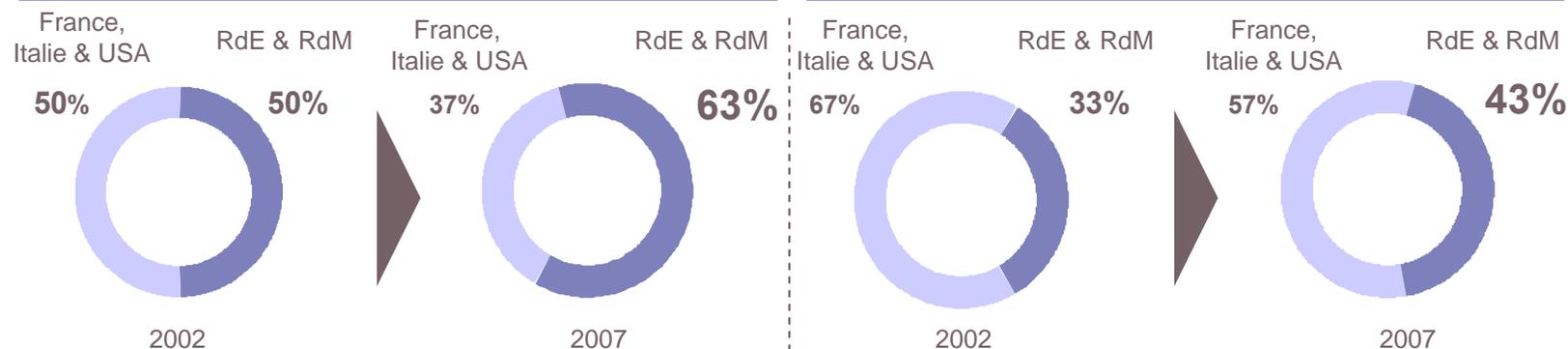
Une structure multipolaire

Couverture plus large du marché

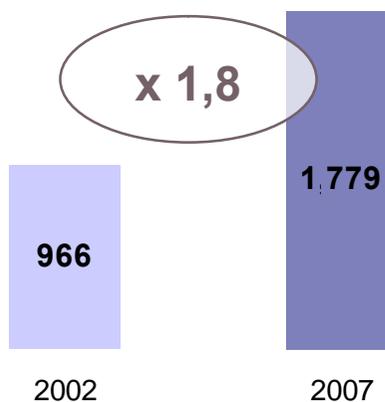
Répartition des effectifs marketing & commerciaux

Meilleure répartition des ventes par marchés finaux

Répartition du chiffre d'affaires par zones géographiques



Forte croissance du chiffre d'affaires des zones Reste de l'Europe et Reste du Monde
(en M€)



Amélioration structurelle de la capacité de résistance

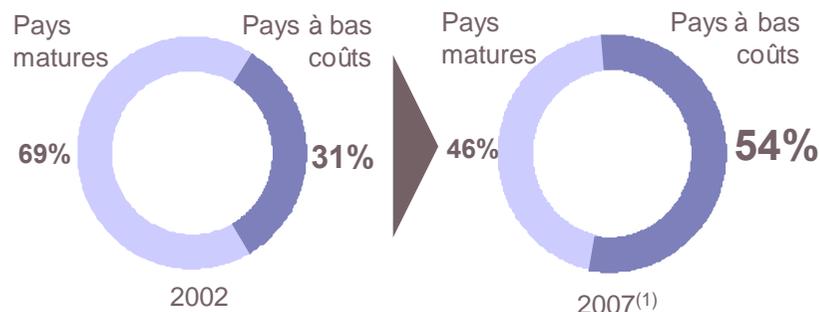
Une structure de coûts améliorée

Poursuite des initiatives opérationnelles

- Lean Manufacturing
- Approche « Make or Buy »
- Restructurations
- Organisation globale des achats

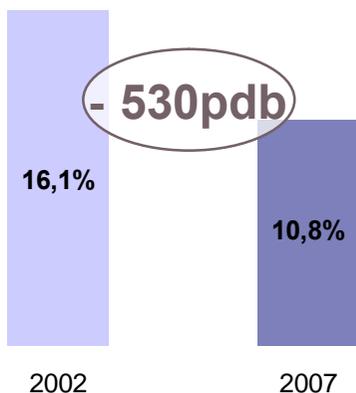
Plus forte production dans les pays à bas coûts

Répartition des effectifs de production

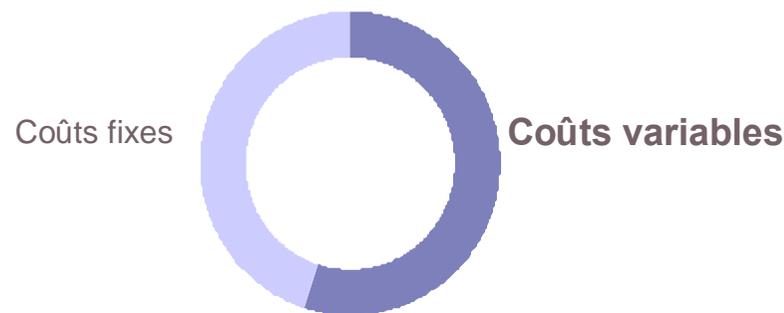


Une organisation de la production plus efficace

Coût du personnel de production en % des du chiffre d'affaires



Plus de 50% des coûts opérationnels sont variables

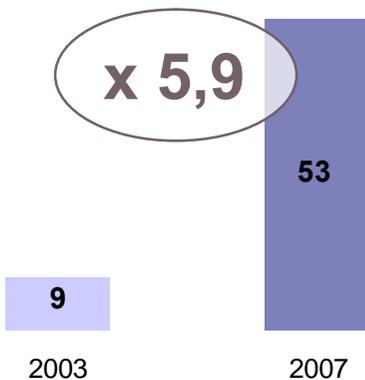


1. En incluant Kontaktor, TCL Wuxi, Alpes Technologies et Macse

Amélioration structurelle de la capacité de résistance

Une organisation R&D plus efficace

Nombre croissant des lancements de produits nouveaux



Poids important des produits nouveaux dans le chiffre d'affaires total



Optimisation des investissements R&D par leur déploiement international



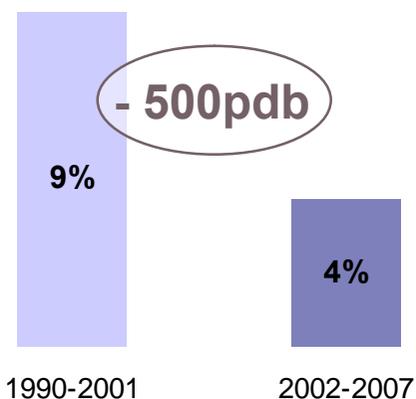
1. Nouveau produit: produit de moins de 5 ans

Amélioration structurelle de la capacité de résistance

Une génération de cash plus élevée

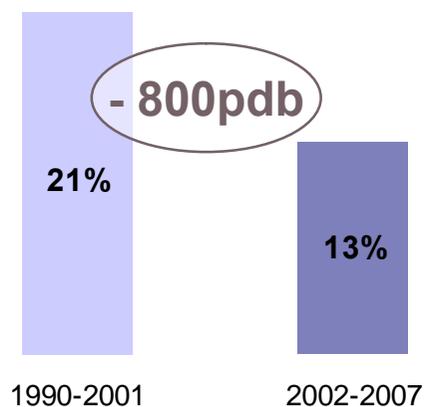
Optimisation des investissements

Investissements en % du chiffre d'affaires



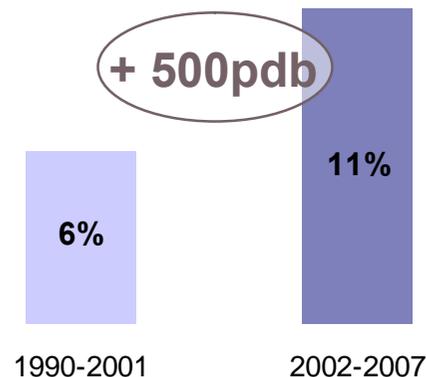
BFR⁽¹⁾ réduit et sous contrôle

BFR en % du chiffre d'affaires



Génération de cash structurellement plus élevée

Cash flow libre moyen en % du chiffre d'affaires



1. BFR: Besoin en Fonds de Roulement

Poursuite de l'amélioration structurelle du profil de croissance

A un profil de croissance amélioré

- Exploitation de nouveaux segments de marché porteurs
- Croissance externe soutenue

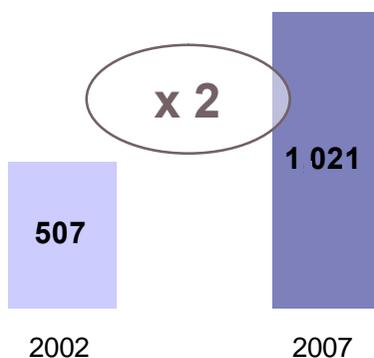
D'une croissance historique régulière

- Croissance organique
- Acquisitions

CROISSANCE

Profil de croissance amélioré – Forte croissance dans les pays émergents

Chiffre d'affaires réalisé dans les pays émergents⁽¹⁾ (en M€)



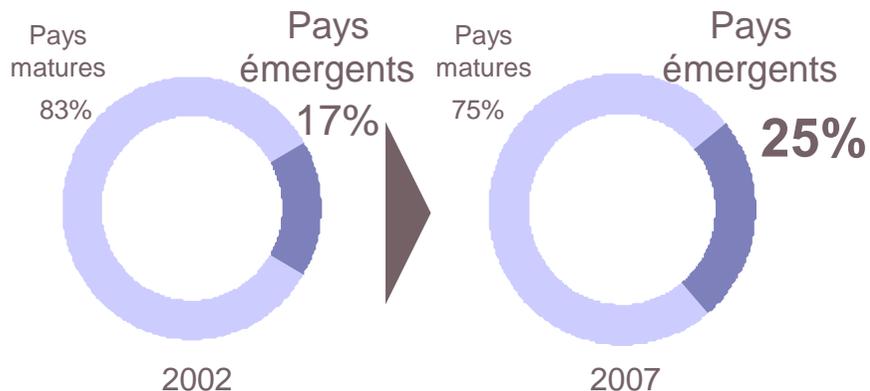
Une présence de plus en plus marquée dans les pays émergents

- Croissance du chiffre d'affaires deux fois plus rapide que la moyenne du groupe
- Près de 17 000 employés⁽²⁾
- 40% des effectifs marketing et commerciaux du groupe



2. En incluant Kontaktor, TCL Wuxi, Macse

Chiffre d'affaires réalisé dans les pays émergents⁽¹⁾ en % du chiffre d'affaires total



1. Y compris Turquie

Excellente rentabilité en 2007
Résultat opérationnel ajusté en % du chiffre d'affaires



CROISSANCE

Profil de croissance amélioré – Efficacité énergétique

L'électricité représente

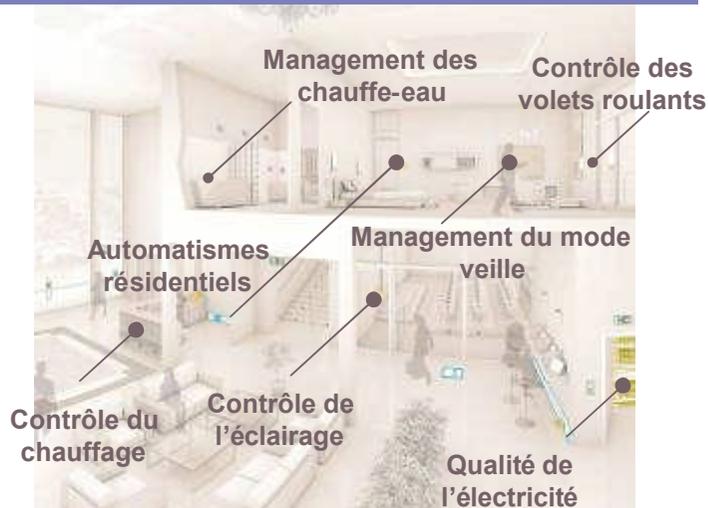
70%

de la consommation d'énergie
dans les bâtiments⁽¹⁾

Besoin d'économiser l'énergie

→ Nécessité d'assurer la **qualité
de l'électricité**

Réduire les consommations d'énergie



CROISSANCE

Chiffres-clés de l'efficacité énergétique

5% du chiffre d'affaires

**+ 27% de croissance
organique⁽²⁾ du CA en 2007**

Améliorer la qualité de l'électricité

- Inverseur de source et continuité du service
- Compensateur de l'énergie réactive
- Transformateur à forte efficacité énergétique
- Parafoudre



1. Source: 2007 Building Energy Data Book

2. Organique: à structure et taux de change constants

Etude de cas : contrôle d'éclairage

Succès de The Watt Stopper

Importantes opportunités du marché du contrôle d'éclairage

- Près de **20%** de la consommation électrique dans les bâtiments dédiés à l'éclairage

Les détecteurs de présence permettent des économies d'énergie et de coûts substantielles

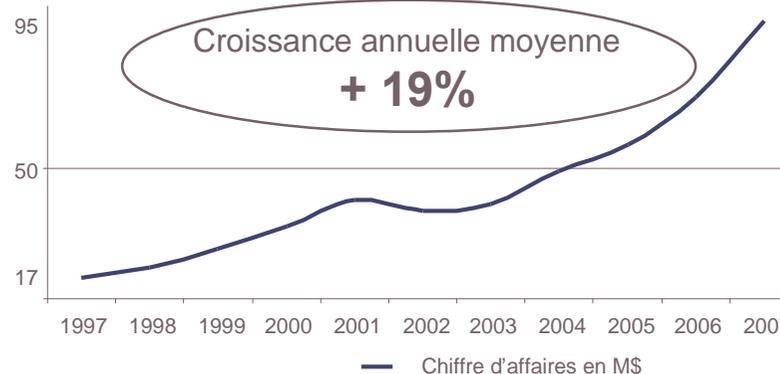
Type de Pièce	Economies d'énergie	Retour sur Investissement annuel
Salle de repos	17%	32%
Salle de classe	52%	323%
Salle de conférence	39%	44%
Bureau	28%	112%
Sanitaires publics	47%	55%

Source: Maniccia, D., A. Bierman, A. Tweed, B. Von Neida, JIES 2001
 Von Neida, B., D. Maniccia, A. Tweed, JIES 2001

Flux réguliers de produits innovants



Forte progression du chiffre d'affaires de The Watt Stopper



Profil de croissance amélioré – Succès de notre stratégie de montée en gamme

Stratégie de montée en gamme en France :
Succès de Celiane

+ 43%

de croissance des ventes
de fonctionnalités
enrichies en 2007



81%

des ventes de plaques
réalisés avec des finitions
haut de gamme



Poursuite du succès d'Axolute en Italie

+ 50%

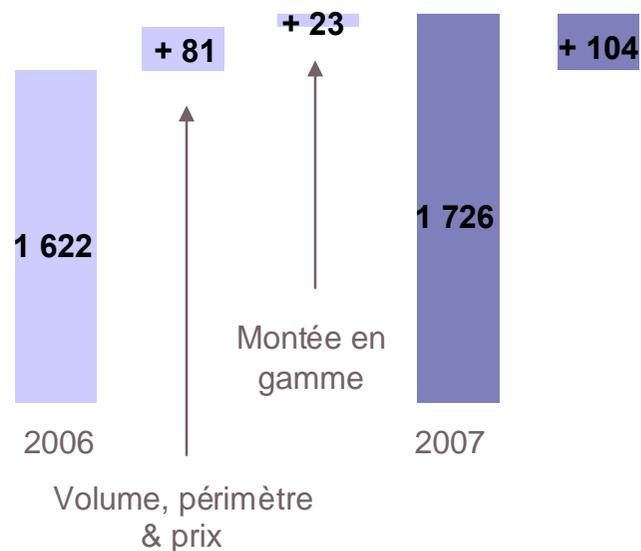
de croissance des ventes
d'Axolute en 2007



L'effet de montée en gamme a contribué
à hauteur de

23%

à la croissance du chiffre d'affaires
en France et en Italie en 2007
(chiffre d'affaires en M€)



CROISSANCE

Profil de croissance amélioré – Croissance sur les marchés industriels & commerciaux

- Majorité des ventes du groupe (55% à 60%) réalisée dans les segments industriels et commerciaux
- Augmentation de 60% du nombre de projets industriels et commerciaux en cours de suivi
- Suivi des grands projets internationaux par une équipe dédiée
- Offre complète de systèmes adaptée à tous types de projets

Offre complète de systèmes adaptée à tous types de projets

Aéroport de Dubaï



Contrôle d'éclairage



Cheminement de câbles



Voix-Données-Images



Canalisations électriques préfabriquées (busbars)



CROISSANCE

Offre complète de systèmes adaptée à tous types de projets

Russie, Hôtel Congress Don Plaza



Automatismes résidentiels



Contrôle d'accès



Appareillage électrique



Eclairage de sécurité



Distribution d'énergie



CROISSANCE

Offre complète de systèmes adaptée à tous types de projets



Distribution de puissance



Armoires



Transformateurs

Russie, Usine Swedwood Esipovo



CROISSANCE

Forte augmentation des ventes de solutions industrielles & commerciales

- **Distribution de puissance**



+ 17%⁽¹⁾

- **Voix-Données-Images**



+ 13%⁽¹⁾

- **Cheminement de câbles en fil**



+ 19%⁽¹⁾

- **Contrôle de l'éclairage tertiaire**



+ 24%⁽¹⁾

CROISSANCE

1. A structure et taux de change constants



Un modèle économique créateur de valeur

Olivier Bazil

Vice-Président Directeur Général Délégué

6 acquisitions en 2007

Marchés
en
croissance



- N°1 en Russie des disjoncteurs de puissance
- Chiffre d'affaires 2006: 35M€
- 2 400 salariés



- Spécialiste des automatismes résidentiels aux USA
- Chiffre d'affaires 2006 : 12M\$
- 36 salariés



- N°1 du cheminement de câbles métalliques au Mexique
- Chiffre d'affaires 2006 : 10M€
- 140 salariés



- Spécialiste des disjoncteurs en Chine
- Chiffre d'affaires 2006 : 20M€
- 700 salariés



- Spécialiste de la qualité de l'électricité en France
- Chiffre d'affaires 2006 : 10M€
- 40 salariés



Accès
au marché



- N°2 de l'appareillage en Australie et Nouvelle-Zélande
- Chiffre d'affaires 2006 : 100M€
- 875 salariés



15 acquisitions ciblées en trois ans

Marchés à forte croissance : pays émergents et produits à forte valeur ajoutée



40%
du total du chiffre
d'affaires acquis

Accès aux marchés
industriel et commercial



41%
du total du chiffre
d'affaires acquis

VAN GEEL



Accès au marché



19%
du total du chiffre
d'affaires acquis



Une croissance par acquisitions rigoureuse, soutenue et autofinancée

Cash investi

Chiffre d'affaires acquis

56%

de cash flow libre réinvestis dans les acquisitions entre 2005 et 2007 tout en maintenant une structure solide de bilan

0,5 Md€

de chiffre d'affaires acquis pour l'ensemble des 15 acquisitions depuis 2005

Croissance annuelle moyenne par acquisition 2004 - 2007

Discipline financière

+ 4,5%

Multiple moyen payé

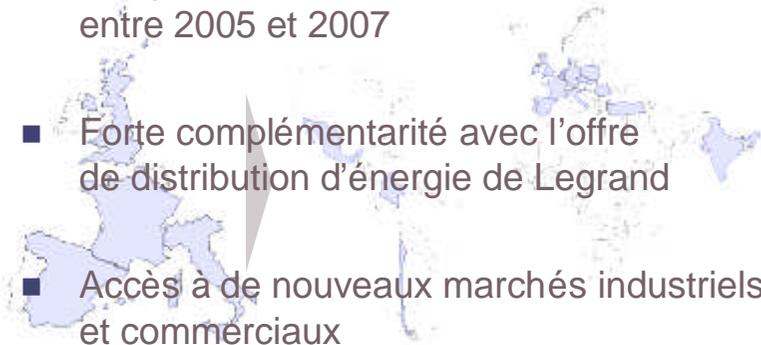
≪

Multiple de Legrand

Etude de cas : Succès de Zucchini

Synergies de revenus

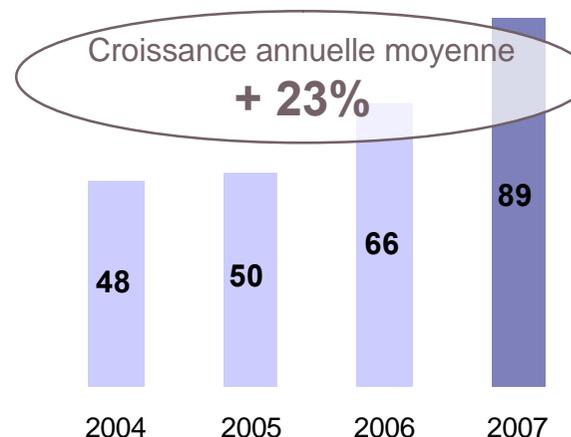
- Elargissement des ventes de 4 à 17 pays entre 2005 et 2007
- Forte complémentarité avec l'offre de distribution d'énergie de Legrand
- Accès à de nouveaux marchés industriels et commerciaux



Synergies de coûts

- Mutualisation des frais administratifs et commerciaux
- Lean Manufacturing
- Transfert des achats à l'organisation groupe

Forte accélération du chiffre d'affaires



Forte amélioration de la rentabilité

D'une faible rentabilité très **inférieure à 10% en 2004**
à une rentabilité
en ligne avec la moyenne du groupe en 2007

Une croissance par acquisitions créatrice de valeur

6 acquisitions en 2005



3 acquisitions en 2006



Performance 2005-2007

Forte progression du chiffre d'affaires

Croissance annuelle moyenne :
+ 15%

Très forte augmentation de la marge opérationnelle
+ 340 pdb

Performance 2006-2007

Forte augmentation du chiffre d'affaires:

+ 12%

Très forte augmentation de la marge opérationnelle
+ 270 pdb

Un potentiel de croissance externe régulière important

Marché accessible de 50 à 60 Mds€

- 50% : divisions de grandes entreprises industrielles
- **50% : spécialistes**

Des entreprises ciblées

- Spécialiste reconnu
- Forte part de marché et leadership
- Marque réputée
- Equipe commerciale performante

Fort potentiel de croissance de la part de marché

- Des centaines d'entreprises ciblées
- 66% des cibles sur des marchés à forte croissance (pays émergents et solutions à forte valeur ajoutée)

De nombreuses cibles à l'étude

- Des dizaines d'entreprises en cours d'analyse



Analyse des résultats

Antoine Burel

Directeur Financier

Forte hausse du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires total : 4 129 M€ en 2007

- + 10,5% de croissance publiée
- + 8,6% de croissance organique⁽¹⁾

France 1 010 M€⁽²⁾

- + 6,3% de croissance organique⁽¹⁾
- Excellente performance des nouvelles lignes de produits, illustrant le succès de la stratégie de montée en gamme et la forte croissance en distribution d'énergie

USA/Canada 624 M€⁽²⁾

- + 1,6% de croissance organique⁽¹⁾
 - + 4,2% de croissance organique⁽¹⁾ au 2nd semestre
- Remarquable résistance, performance vigoureuse des business à forte valeur ajoutée et croissance modérée dans les ventes non-résidentielles

Reste de l'Europe 911 M€⁽²⁾

- + 12,8% de croissance organique⁽¹⁾
- Remarquable performance en Europe de l'Est (+24%) et croissance à deux chiffres en Turquie et en Grèce

Reste du monde 868 M€⁽²⁾

- + 30,5% de croissance publiée
 - + 13,2% de croissance organique⁽¹⁾
 - + 15,4% de croissance organique⁽¹⁾ au 4^{ème} trimestre
- Bonne performance dans l'ensemble des pays

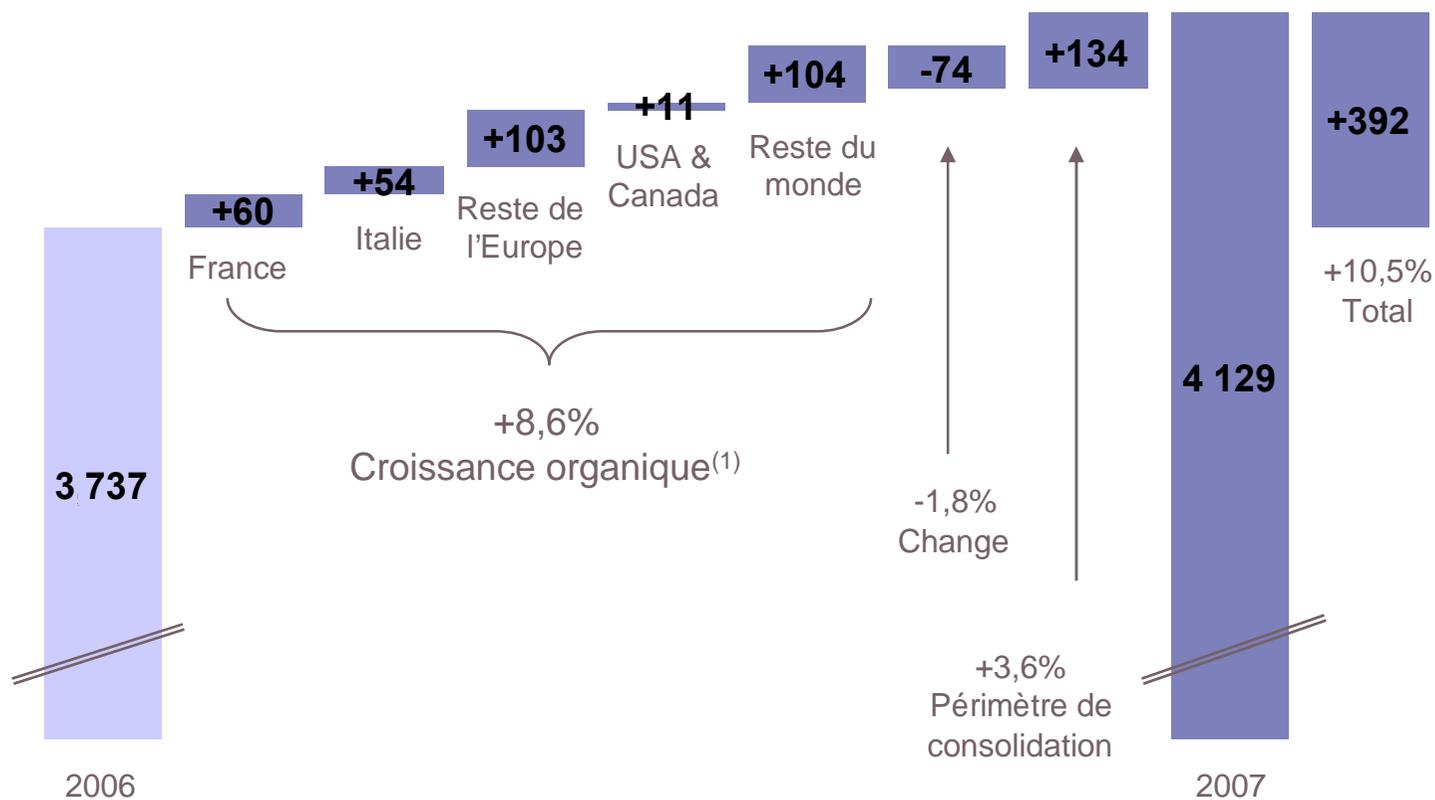
Italie 716 M€⁽²⁾

- + 8,2% de croissance organique⁽¹⁾
- Poursuite du succès d'Axolute et performance solide dans le marché industriel

1. Organique: à structure et taux de change constants
 2. Voir pages 49 à 54 pour plus de détails et une analyse trimestrielle

Forte hausse du chiffre d'affaires

Analyse du chiffre d'affaires 2007 (en M€)



1. Organique: à structure et taux de change constants

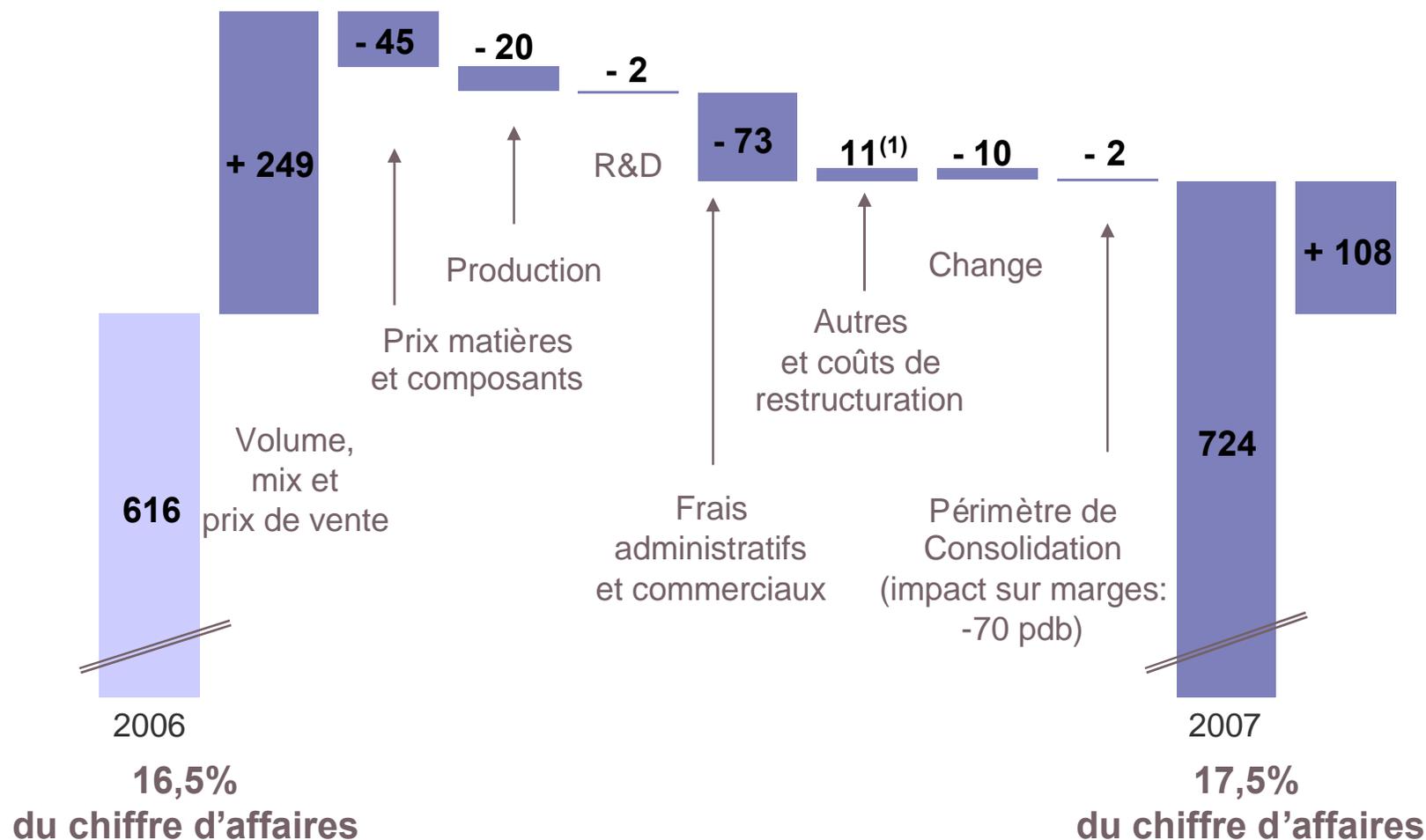
Résultats 2007 : Forte hausse du résultat net

IFRS, en M€	2006	2007	Evolution en %
Chiffre d'Affaires	3 736,8	4 128,8	10,5%
Marge brute	1 855,1	2 068,3	11,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	49,6%	50,1%	
Résultat opérationnel ajusté¹	616,2	724,0	17,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	16,5%	17,5%	
Ecritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France	(86,6)	(62,5)	
Résultat opérationnel	529,6	661,5	24,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,2%	16,0%	
Charges financières nettes	(123,7)	(109,9)	-11,2%
Gains et pertes de change	40,4	44,0	
Pertes sur extinction de dette	(109,0)	0,0	
Impôt sur les résultats	(82,9)	(175,0)	
Résultat net part du Groupe	252,0	421,0	67,1%
Résultat Net	255,2	422,6	65,6%

1. Chiffres retraités des écritures comptables sans impact cash liées à l'acquisition de Legrand France en 2002

Forte hausse du résultat opérationnel ajusté

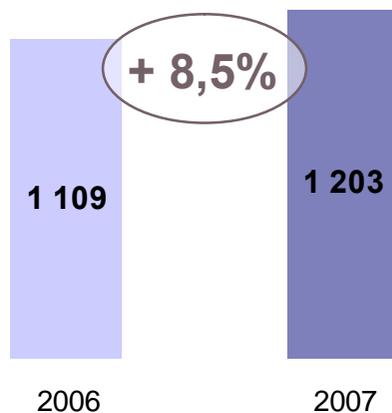
Analyse de l'évolution du résultat opérationnel ajusté 2007 (en M€)



1. Dont 13M€ de profit sur cession d'actifs et 21M€ de charges de restructuration en 2007

France – Croissance du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel ajusté

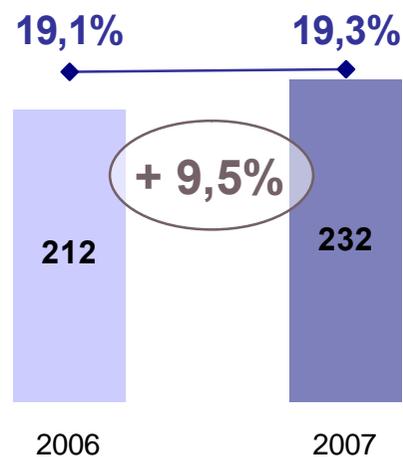
Chiffre d'affaires en M€



Commentaires

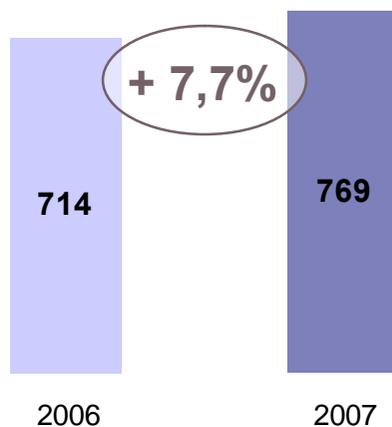
- Forte croissance: succès des lancements de nouveaux produits et bonne performance en distribution de puissance
- Courbe d'apprentissage sur les coûts de production des nouvelles gammes
- Bonne couverture des frais administratifs et commerciaux

Résultat opérationnel ajusté en M€ et en % du chiffre d'affaires



Italie – Croissance du chiffre d'affaires et marges plus élevées

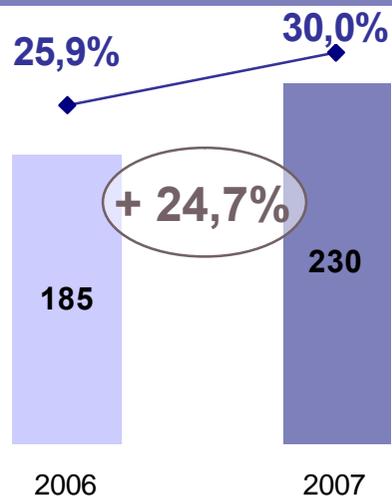
Chiffre d'affaires en M€



Commentaires

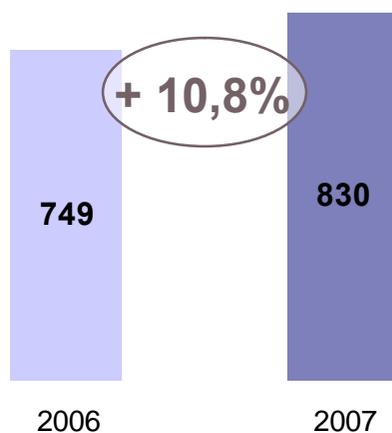
- Expansion dans le marché industriel et poursuite du succès d'Axolute
- Très bonne couverture et maîtrise des coûts

Résultat opérationnel ajusté en M€ et en % du chiffre d'affaires



Reste de l'Europe – Bonne performance globale

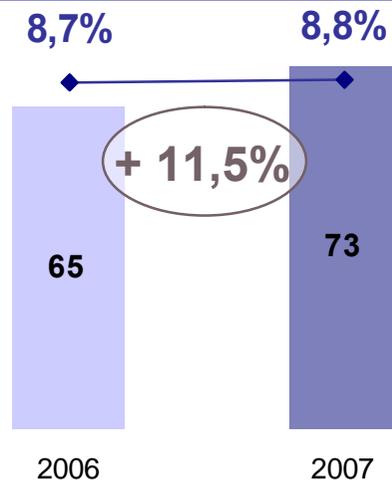
Chiffre d'affaires en M€



Commentaires

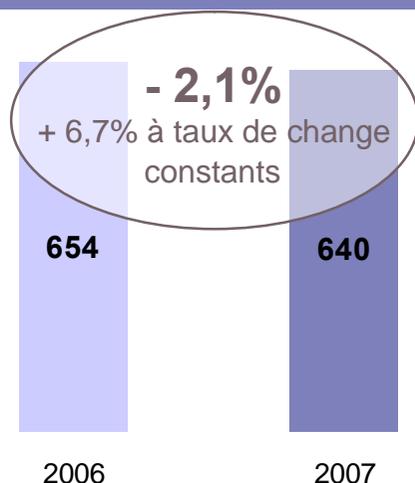
- Forte croissance, notamment en Europe de l'Est, Turquie et Grèce
- Légère augmentation de la marge avec notamment de bonnes contributions de la Russie, de la Pologne, du Royaume-Uni et de l'Espagne

Résultat opérationnel ajusté en M€ et en % du CA



USA/Canada – Remarquable capacité de résistance

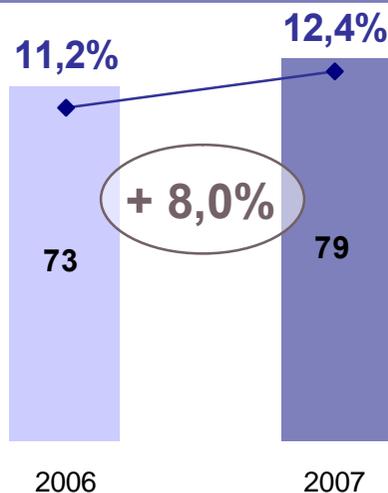
Chiffre d'affaires en M€



Commentaires

- Forte résistance du chiffre d'affaires
- Très bonne performance des ventes de systèmes à plus forte valeur ajoutée
- Maîtrise des coûts

Résultat opérationnel ajusté en M€ et en % du chiffre d'affaires



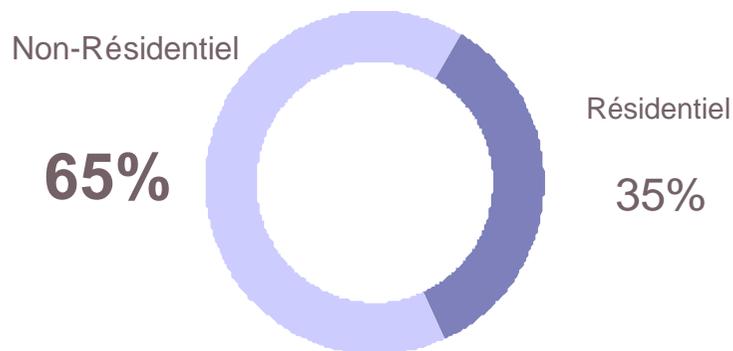
Remarquable résistance dans la zone USA & Canada

Une croissance à deux chiffres des ventes sur les nouveaux segments

+ 22%



Forte présence sur le marché non-résidentiel américain
Répartition du chiffre d'affaires par marchés finaux



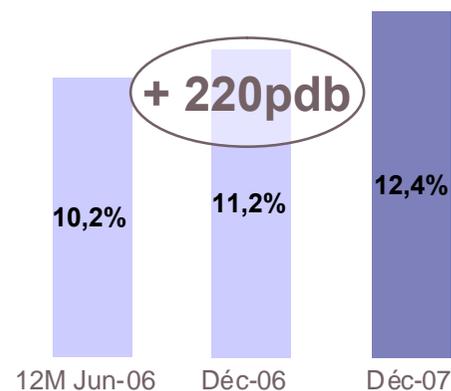
Le marché résidentiel américain ne représente que 5% du CA total du groupe

Chiffre d'affaires aux USA

+ 1,6%
de croissance organique⁽¹⁾
en 2007

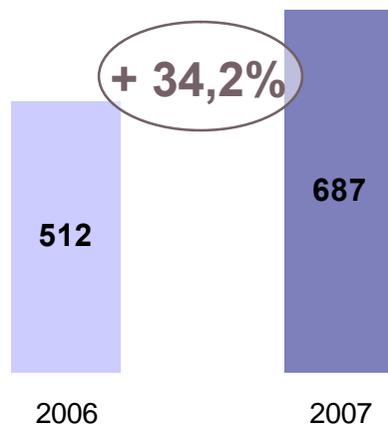
1. A structure et taux de change constants

Amélioration de la rentabilité
Résultat opérationnel ajusté 12M en % du CA



Reste du monde – Forte croissance du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel ajusté

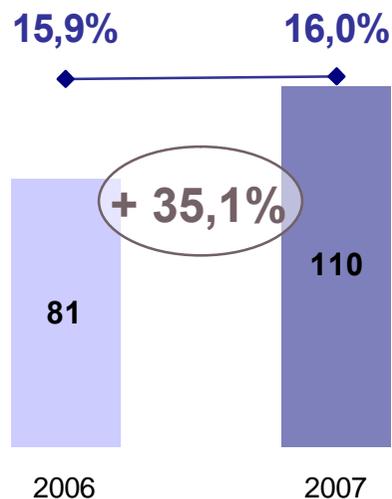
Chiffre d'affaires en M€



Commentaires

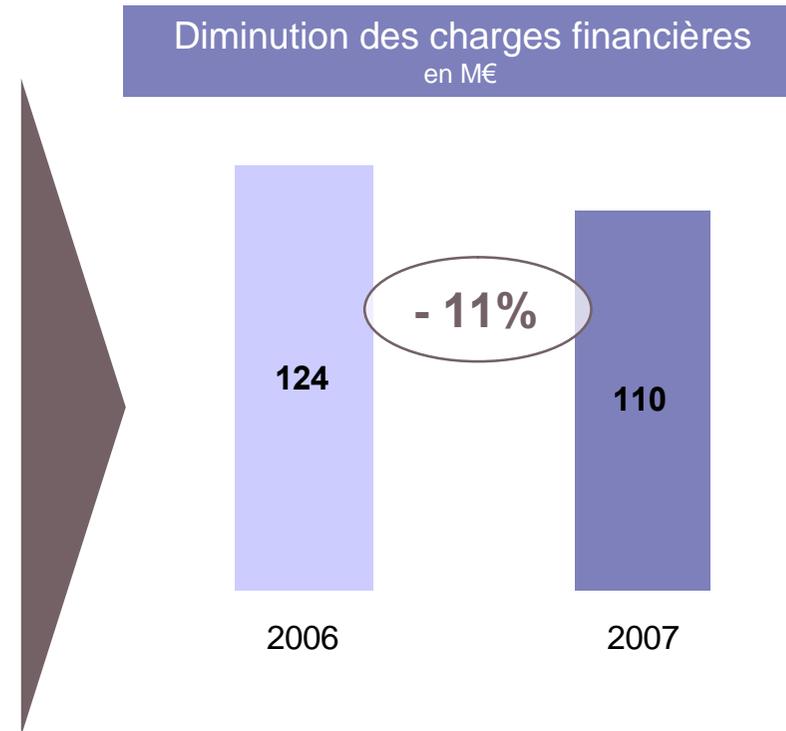
- Fortes croissance des ventes dans les pays émergents
- Poursuite des investissements commerciaux
- Augmentation du résultat opérationnel ajusté de 29 M€

Résultat opérationnel ajusté en M€ et en % du chiffre d'affaires



Forte diminution des charges financières

- Dette moyenne plus faible en 2007
- Plus d'intérêt PIK et obligation à haut rendement en 2007



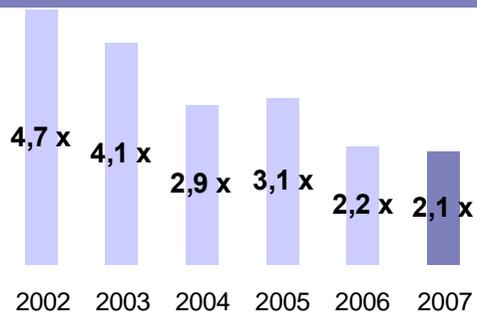
Forte génération de cash en 2007

IFRS, en M€	2006	2007	Evolution en %
Marge brute d'autofinancement¹	618.7	668.0	8.0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	16.6%	16.2%	
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	(37.2)	17.5	
Flux de trésorerie issus des opérations courantes	581.5	685.5	17.9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	15.6%	16.6%	
Investissements (dont frais de R&D capitalisés)	(152.9)	(171.4)	12.1%
Produits de cessions d'actifs	27.5	38.8	
Cash flow libre	456.1	552.9	21.2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12.2%	13.4%	

1. Flux de trésorerie issus des opérations courantes est défini comme

Solide structure de bilan

Ratio de dette nette sur EBITDA
sous contrôle



Importante capacité d'emprunt

Plus de

800 M€

disponibles immédiatement

Notations d'investissement

- S&P : BBB, perspective stable
- Moody's : Baa3, perspective positive
- Fitch : BBB-, perspective positive

Solide structure de bilan
permettant une
croissance externe active



 **legrand**[®]

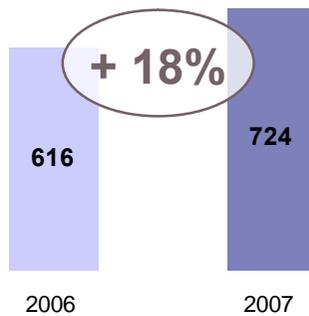
Conclusion

Gilles Schnepp

Président Directeur Général

Augmentation significative du dividende (1)

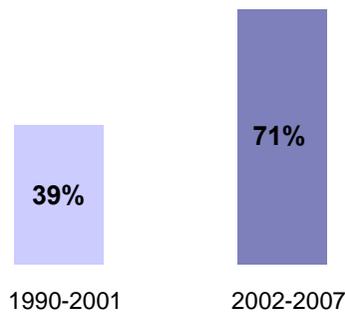
Croissance solide du résultat opérationnel ajusté (M€ et en % du CA)



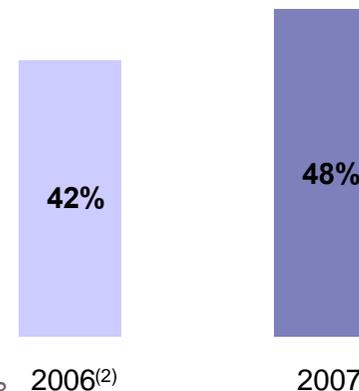
Augmentation significative du dividende par action⁽¹⁾ (€)



Meilleure conversion des résultats en cash
(Cash-flow libre en % du résultat opérationnel ajusté)



Augmentation du taux distribution⁽²⁾
(Dividende en % résultat net part du groupe)



1. Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires le 22 mai 2008

2. Après retraitement du résultat net 2007 d'un gain d'impôts différés non cash et non récurrent de 27M€. Après retraitement du résultat net 2006 d'une charge non cash et non récurrente sur refinancement de dette de 109M€.

Perspectives 2008

- Pour 2008, compte tenu du ralentissement économique et en l'absence de changements conjoncturels majeurs sur ses marchés, Legrand est confiant dans sa capacité :
 - à faire croître son chiffre d'affaires de 7 à 9% hors effet de change et après prise en compte des acquisitions, et,
 - à atteindre sur la même période une marge opérationnelle ajustée proche de celle réalisée en 2007.

Calendrier et Contacts

Calendrier

- 7 mai 2008 :
Résultats du 1^{er} trimestre 2008
- 22 mai 2008 :
Assemblée Générale Annuelle
des Actionnaires
- 30 juillet 2008 :
Résultats du 1^{er} semestre 2008

Contacts

- Relations Investisseurs :
François Poisson
Tél : +33 (0)1 49 72 53 53
Fax : +33 (0)1 43 60 54 92
- Relations Presse :
Raphaëlle Rico
Tél : +33 (0)1 44 43 73 11
Fax : +33 (0)1 44 43 75 65

Legrand - Résultats Annuels 2007

7 février 2008





Annexes

2007 – Chiffre d’Affaires par Destination⁽¹⁾

(en M€)	2006	2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	949,8	1 009,9	6,3%	0,0%	6,3%	0,0%
Italie	672,4	716,3	6,5%	-1,5% ⁽²⁾	8,2%	0,0%
Reste de l'Europe	806,2	910,6	12,9%	0,1%	12,8%	0,0%
USA/Canada	643,2	624,0	-3,0%	4,1%	1,6%	-8,3%
Reste du monde	665,2	868,0	30,5%	17,6%	13,2%	-2,0%
Total	3 736,8	4 128,8	10,5%	3,6%	8,6%	-1,8%

1. *Marché de localisation du client tiers final*
 2. *Dû à une reclassification comptable*

Chiffre d'Affaires par Destination⁽¹⁾

(en M€)	T1 2006	T2 2006	T3 2006	T4 2006	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007
France	246,6	245,8	213,1	244,3	264,4	264,7	228,0	252,8
Italie	193,1	181,5	151,2	146,6	209,5	193,1	156,4	157,3
Reste de l'Europe	192,5	197,3	197,5	218,9	219,4	227,4	228,5	235,3
USA/Canada	161,8	173,5	163,6	144,3	155,1	164,8	164,0	140,1
Reste du monde	146,6	154,6	163,0	201,0	184,3	213,0	222,9	247,8
Total	940,6	952,7	888,4	955,1	1 032,7	1 063,0	999,8	1 033,3

1. *Marché de localisation du client tiers final*

1^{er} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Destination⁽¹⁾

(en €M)	T1 2006	T1 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	246,6	264,4	7,2%	0,1%	7,1%	0,0%
Italie	193,1	209,5	8,5%	-1,4% ⁽²⁾	10,0%	0,0%
Reste de l'Europe	192,5	219,4	14,0%	0,3%	14,7%	-0,9%
USA/Canada	161,8	155,1	-4,1%	3,7%	0,6%	-8,1%
Reste du monde	146,6	184,3	25,7%	18,0%	12,6%	-5,4%
Total	940,6	1 032,7	9,8%	3,3%	9,0%	-2,5%

1. *Marché de localisation du client tiers final*
2. *Dû à une reclassification comptable*

2^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Destination⁽¹⁾

(en M€)	T2 2006	T2 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	245,8	264,7	7,7%	0,1%	7,6%	0,0%
Italie	181,5	193,1	6,4%	-1,7% ⁽²⁾	8,2%	0,0%
Reste de l'Europe	197,3	227,4	15,3%	0,4%	14,5%	0,3%
USA/Canada	173,5	164,8	-5,0%	4,0%	-2,0%	-6,8%
Reste du monde	154,6	213,0	37,8%	23,8%	12,0%	-0,6%
Total	952,7	1 063,0	11,6%	4,4%	8,2%	-1,2%

1. *Marché de localisation du client tiers final*
2. *Dû à une reclassification comptable*

3^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Destination⁽¹⁾

(en M€)	T3 2006	T3 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	213,1	228,0	7,0%	0,1%	6,9%	0,0%
Italie	151,2	156,4	3,4%	-1,4% ⁽²⁾	4,9%	0,0%
Reste de l'Europe	197,5	228,5	15,7%	0,4%	14,6%	0,6%
USA/Canada	163,6	164,0	0,2%	4,0%	3,9%	-7,3%
Reste du monde	163,0	222,9	36,7%	22,0%	12,5%	-0,4%
Total	888,4	999,8	12,5%	4,6%	8,9%	-1,2%

1. *Marché de localisation du client tiers final*
2. *Dû à une reclassification comptable*

4^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Destination⁽¹⁾

(en M€)	T4 2006	T4 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	244,3	252,8	3,5%	-0,2%	3,7%	0,0%
Italie	146,6	157,3	7,3%	-1,8% ⁽²⁾	9,3%	0,0%
Reste de l'Europe	218,9	235,3	7,5%	-0,3%	7,9%	-0,1%
USA/Canada	144,3	140,1	-2,9%	4,6%	4,4%	-11,1%
Reste du monde	201,0	247,8	23,3%	9,0%	15,4%	-2,0%
Total	955,1	1 033,3	8,2%	2,1%	8,2%	-2,1%

1. *Marché de localisation du client tiers final*
2. *Dû à une reclassification comptable*

2007 – Chiffre d’Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	2006	2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	1 108,7	1 203,2	8,5%	0,0%	8,5%	0,0%
Italie	713,8	769,0	7,7%	-1,5% ⁽²⁾	9,3%	0,0%
Reste de l'Europe	748,6	829,8	10,8%	0,0%	10,8%	0,0%
USA/Canada	653,7	639,7	-2,1%	4,6%	2,1%	-8,3%
Reste du monde	512,0	687,1	34,2%	22,5%	12,1%	-2,3%
Total	3 736,8	4 128,8	10,5%	3,6%	8,6%	-1,8%

1. Origine de facturation
2. Dû à une reclassification comptable

Chiffre d'Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	T1 2006	T2 2006	T3 2006	T4 2006	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007
France	283,6	284,9	253,8	286,4	306,0	310,9	276,8	309,5
Italie	202,9	191,5	159,4	160,0	223,5	206,0	170,9	168,6
Reste de l'Europe	180,5	183,6	181,4	203,1	198,7	209,4	205,9	215,8
USA/Canada	163,6	176,8	166,7	146,6	158,8	168,0	168,2	144,7
Reste du monde	110,0	115,9	127,1	159,0	145,7	168,7	178,0	194,7
Total	940,6	952,7	888,4	955,1	1 032,7	1 063,0	999,8	1 033,3

1. Origine de facturation

1^{er} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	T1 2006	T1 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	283,6	306,0	7,9%	0,0%	7,9%	0,0%
Italie	202,9	223,5	10,2%	-1,3% ⁽²⁾	11,6%	0,0%
Reste de l'Europe	180,5	198,7	10,1%	0,0%	11,1%	-0,9%
USA/Canada	163,6	158,8	-2,9%	4,3%	1,4%	-8,2%
Reste du monde	110,0	145,7	32,5%	24,1%	14,3%	-6,6%
Total	940,6	1 032,7	9,8%	3,3%	9,0%	-2,5%

1. Origine de facturation
2. Dû à une reclassification comptable

2^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	T2 2006	T2 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	284,9	310,9	9,1%	0,0%	9,1%	0,0%
Italie	191,5	206,0	7,6%	-1,6% ⁽²⁾	9,3%	0,0%
Reste de l'Europe	183,6	209,4	14,1%	0,0%	13,7%	0,3%
USA/Canada	176,8	168,0	-5,0%	4,3%	-2,2%	-6,7%
Reste du monde	115,9	168,7	45,6%	31,9%	11,0%	0,5%
Total	952,7	1 063,0	11,6%	4,4%	8,2%	-1,2%

1. Origine de facturation
2. Dû à une reclassification comptable

3^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	T3 2006	T3 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	253,8	276,8	9,1%	0,0%	9,1%	0,0%
Italie	159,4	170,9	7,2%	-1,3% ⁽²⁾	8,6%	0,0%
Reste de l'Europe	181,4	205,9	13,5%	0,0%	12,6%	0,8%
USA/Canada	166,7	168,2	0,9%	4,2%	4,3%	-7,2%
Reste du monde	127,1	178,0	40,0%	28,2%	9,3%	-0,1%
Total	888,4	999,8	12,5%	4,6%	8,9%	-1,2%

1. Origine de facturation
2. Dû à une reclassification comptable

4^{ème} Trimestre 2007 – Chiffre d’Affaires par Origine⁽¹⁾

(en M€)	T4 2006	T4 2007	Evolution totale	Périmètre de consolidation	Croissance organique	Effet de Change
France	286,4	309,5	8,1%	0,0%	8,1%	0,0%
Italie	160,0	168,6	5,4%	-1,7% ⁽²⁾	7,2%	0,0%
Reste de l'Europe	203,1	215,8	6,3%	-0,1%	6,3%	0,1%
USA/Canada	146,6	144,7	-1,3%	5,2%	5,7%	-11,2%
Reste du monde	159,0	194,7	22,5%	10,9%	13,9%	-3,1%
Total	955,1	1 033,3	8,2%	2,1%	8,2%	-2,1%

1. Origine de facturation
2. Dû à une reclassification comptable

Compte de Résultat 1^{er} Trimestre 2007

IFRS, en M€	T1 2006	T1 2007	Evolution en %
Chiffre d'Affaires	940,6	1 032,7	9,8%
Marge brute	475,2	525,4	10,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>50,5%</i>	<i>50,9%</i>	
Résultat opérationnel ajusté¹	163,5	185,1	13,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>17,4%</i>	<i>17,9%</i>	
Ecritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France	(21,8)	(15,7)	
Résultat opérationnel	141,7	169,4	19,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>15,1%</i>	<i>16,4%</i>	
Charges financières nettes	(46,6)	(28,5)	-38,8%
Gains et pertes de change	5,8	3,1	
Pertes sur extinction de dette	(109,0)	0,0	
Impôt sur les résultats	(27,0)	(51,6)	
Résultat net part du Groupe	(35,3)	92,4	
Résultat Net	(34,6)	92,9	

1. Chiffres retraités pour les écritures comptables sans impact sur la trésorerie liées à l'acquisition de Legrand France en 2002

Compte de Résultat 2^{ème} Trimestre 2007

IFRS, en M€	T2 2006	T2 2007	Evolution en %
Chiffre d'Affaires	952,7	1 063,0	11,6%
Marge brute	478,3	536,3	12,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	50,2%	50,5%	
Résultat opérationnel ajusté¹	162,9	190,7	17,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	17,1%	17,9%	
Ecritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France	(21,6)	(15,6)	
Résultat opérationnel	141,3	175,1	23,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,8%	16,5%	
Charges financières nettes	(27,3)	(24,6)	-9,9%
Gains et pertes de change	15,9	5,3	
Pertes sur extinction de dette	0,0	0,0	
Impôt sur les résultats	(30,7)	(52,7)	
Résultat net part du Groupe	98,6	102,8	4,3%
Résultat Net	99,2	103,2	4,0%

1. Chiffres retraités pour les écritures comptables sans impact sur la trésorerie liées à l'acquisition de Legrand France en 2002

Compte de Résultat 3^{ème} Trimestre 2007

IFRS, en M€	T3 2006	T3 2007	Evolution en %
Chiffre d'Affaires	888,4	999,8	12,5%
Marge brute	442,2	501,5	13,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	49,8%	50,2%	
Résultat opérationnel ajusté¹	154,8	183,3	18,4%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	17,4%	18,3%	
Ecritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France	(21,6)	(15,6)	
Résultat opérationnel	133,2	167,7	25,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	15,0%	16,8%	
Charges financières nettes	(26,9)	(31,9)	18,6%
Gains et pertes de change	2,3	21,4	
Pertes sur extinction de dette	0,0	0,0	
Impôt sur les résultats	(24,8)	(54,2)	
Résultat net part du Groupe	83,2	103,3	24,2%
Résultat Net	83,9	103,6	23,5%

1. Chiffres retraités pour les écritures comptables sans impact sur la trésorerie liées à l'acquisition de Legrand France en 2002

Compte de Résultat 4^{ème} Trimestre 2007

IFRS, en M€	T4 2006	T4 2007	Evolution en %
Chiffre d'Affaires	955,1	1 033,3	8,2%
Marge brute	459,4	505,1	9,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>48,1%</i>	<i>48,9%</i>	
Résultat opérationnel ajusté¹	135,0	164,9	22,1%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>14,1%</i>	<i>16,0%</i>	
Ecritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France	(21,6)	(15,6)	
Résultat opérationnel	113,4	149,3	31,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>11,9%</i>	<i>14,4%</i>	
Charges financières nettes	(22,9)	(24,9)	8,7%
Gains et pertes de change	16,4	14,2	
Pertes sur extinction de dette	0,0	0,0	
Impôt sur les résultats	(0,4)	(16,5)	
Résultat net part du Groupe	105,5	122,5	16,1%
Résultat Net	106,7	122,9	15,2%

1. Chiffres retraités pour les écritures comptables sans impact sur la trésorerie liées à l'acquisition de Legrand France en 2002

Réconciliation Cash d'Exploitation/Résultat Net

IFRS, en M€	2006	2007
Résultat Net	255,2	422,6
Amortissement	245,5	217,3
Pertes sur extinction de dette	109,0	0,0
Variation des impôts différés	(14,3)	40,3
Quote part du résultat des entreprises associées	(0,8)	(2,0)
(Gains)/Pertes de change	(0,9)	(4,0)
(Plus-value)/Pertes sur cession d'actifs et de placements	(1,1)	(13,1)
Autres ¹	26,1	6,9
Flux de trésorerie issus des opérations courantes	618,7	668,0

1. Principalement des intérêts hors cash liés au prêt d'actionnaires + frais liés à l'introduction en bourse, non cash et non récurrents de 9M€

Périmètre de Consolidation

2006	T1	S1 2006	9 mois	Année pleine
Van Geel	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Zucchini	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
On Q	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
TCL	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
ICM Group	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Cemar		Seulement au bilan	3 mois	6 mois
Shidean		Seulement au bilan	Seulement au bilan	12 mois
Vantage			Seulement au bilan	Seulement au bilan
2007	T1	S1 2007	9 mois	Année pleine
Cemar	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Shidean	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Vantage	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
USTec	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
HPM	2 mois	5 mois	8 mois	11mois
Kontaktor			Seulement au bilan	Seulement au bilan
Macse				Seulement au bilan
TCL Wuxi				Seulement au bilan
Alpes Technologies				Seulement au bilan
2008	T1	S1 2007	9 mois	Année pleine
HPM	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Kontaktor	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Macse	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
TCL Wuxi	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Alpes Technologies	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois

DISCLAIMER – PRESENTATION AUX ANALYSTES ET AUX INVESTISSEURS

Le présent document a été préparé par Legrand S.A. ("Legrand") exclusivement pour les besoins de la réunion avec les analystes qui se tiendra le 7 février 2008. Ce document doit être traité de manière confidentielle par les personnes présentes à cette présentation et ne peut être reproduit ou redistribué à toute autre personne. Aucune garantie, expresse ou implicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité de l'information ou des opinions contenues dans le présent document et Legrand n'accepte aucune responsabilité à ce titre. Legrand n'est soumis à aucune obligation de maintenir à jour l'information contenue dans le présent document et toutes les opinions exprimées dans le présent document sont susceptibles d'être modifiées sans notification préalable.

Cette présentation ne contient que des informations résumées et devrait être lue avec le document de référence de Legrand qui est disponible sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org) et sur le site Internet de Legrand (www.legrand.com). Votre attention est particulièrement attirée sur les facteurs de risque décrits au chapitre 3 "Facteurs de risque" de ce document de référence.

Les actions de Legrand n'ont pas été, ni ne seront enregistrées sous le US Securities Act de 1933, tel que modifié (le "Securities Act"), et ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis que dans le cadre d'une exemption ou d'une transaction qui n'est pas assujettie aux obligations d'enregistrement du Securities Act.

Cette présentation contient des informations sur les marchés de Legrand et le positionnement de Legrand sur ces marchés. A la connaissance de Legrand, il n'existe aucun rapport exhaustif couvrant ou traitant ses marchés. Legrand réunit des données sur ses marchés par l'intermédiaire de ses filiales qui compilent annuellement des données sur les marchés concernés à partir de contacts formels ou informels avec des professionnels de l'industrie, des distributeurs de produits électriques, de statistiques du bâtiment et de données macroéconomiques. Legrand estime sa position sur ses marchés sur la base des données précitées et sur la base du CA réel réalisé sur les marchés en cause sur la même période.

Le présent document peut contenir des informations prospectives. Ces informations prospectives se réfèrent aux perspectives, développements et stratégies futures de Legrand et sont basées sur l'analyse de prévisions de résultats futurs et d'estimations de montants qui ne sont pas encore déterminables. Les informations prospectives recèlent par nature des risques et des incertitudes. Les informations prospectives ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Legrand et la situation financière, les résultats et les cash flows réels de Legrand ainsi que le développement du secteur industriel dans lequel Legrand opère peuvent différer de manière significative des informations prospectives mentionnées dans le présent document. En outre, même si la situation financière, les résultats et les cash flows réels de Legrand ainsi que le développement du secteur d'activité dans lequel Legrand opère sont conformes aux informations prospectives mentionnées dans le présent document, ces éléments pourraient ne pas être représentatifs des résultats ou développements des périodes ultérieures. Legrand ne prend aucun engagement de revoir ou confirmer les prévisions ou estimations des analystes ou de rendre publique toute révision d'informations prospectives afin de refléter les événements ou les circonstances qui pourraient survenir postérieurement à la date de ce document. En outre, la survenance de certains risques décrits dans le Chapitre 3 "Facteurs de risque" du document de référence pourrait avoir un impact sur ces informations prospectives.

En étant présent à cette présentation et/ou en acceptant ce document, vous vous engagez à accepter d'être lié par les limitations énumérées.