





# Agenda

	Faits marquants	3 à 4
	Performances financières 2012 solides	5 à 16
	Renforcement autofinancé des positions du groupe en 2012	17 à 24
	Amélioration du profil du groupe	25 à 37
	Conclusion	38 à 39
	Annexes	40 à 68



# FAITS MARQUANTS



## Faits marquants

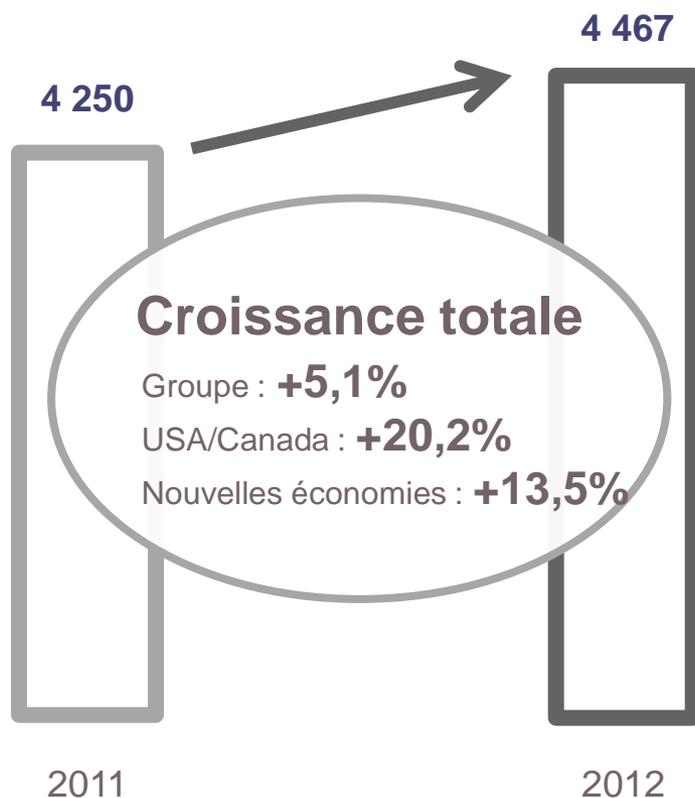
- Performances financières 2012 solides
  - Croissance du chiffre d'affaires
  - Bonne rentabilité
  - Forte génération du *cash flow* libre
  - Hausse du dividende
  
- Renforcement autofinancé des positions du groupe en 2012
  - Innovation
  - Croissance externe
  
- Amélioration du profil du groupe
  - Marchés prometteurs
  - Positions de marché
  - Efficacité industrielle
  - Génération de *cash* structurellement plus élevée et création de valeur



# PERFORMANCES FINANCIERES 2012 SOLIDES

## Evolution du chiffre d'affaires (1/3)

en millions d'€



### ■ Acquisitions

- **+4,5%** de croissance liée au périmètre de consolidation

### ■ +1,9% d'effet de change

### ■ Croissance organique<sup>(1)</sup>

- **-1,4%** de croissance organique<sup>(1)</sup> des ventes
- Environnement économique globalement moins porteur en 2012, mais:
  - ✓ Plus de 5% de croissance aux Etats-Unis
  - ✓ Près de 4% de croissance dans les nouvelles économies

1. Organique : à structure et taux de change constants

## Evolution du chiffre d'affaires (2/3)

### France

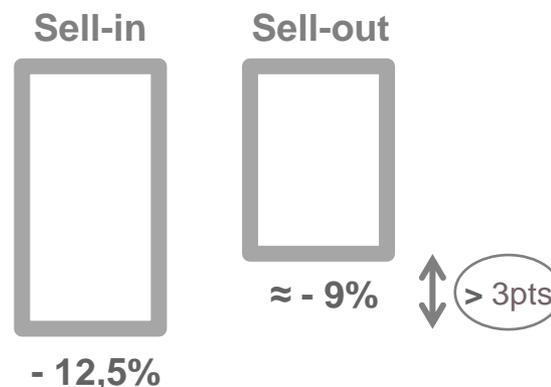
21% des ventes totales du groupe

- -3,3% d'évolution organique<sup>(1)</sup>
- Environnement économique moins porteur
- Progression des ventes dans les segments où Legrand bénéficie de fortes positions de marché (appareillage, éclairage de sécurité, systèmes Voix-Données-Images)

### Italie

12% des ventes totales du groupe

- -12,5% d'évolution organique<sup>(1)</sup>
- Meilleure évolution du *sell-out* que du *sell-in* :



- Dans un contexte difficile, le groupe a néanmoins continué de bénéficier de ses positions de leadership très solides notamment en appareillage et systèmes résidentiels

## Evolution du chiffre d'affaires (3/3)

### Reste de l'Europe

18% des ventes totales du groupe

- +2,1% de croissance totale dont -2,2% de croissance organique<sup>(1)</sup>
- Bonnes performances en Russie, Ukraine, Roumanie, Allemagne, Autriche et Pays-Bas compensant partiellement une activité restée difficile notamment en Europe du Sud (Espagne, Portugal, Grèce)
- 50% des ventes de la zone enregistrés dans des nouvelles économies

### Etats-Unis/Canada

17% des ventes totales du groupe

- +20,2% de croissance totale dont +5,3% de croissance organique<sup>(1)</sup>
- Belles réalisations en appareillage, cheminement de câbles et systèmes résidentiels
- Confirmation de la reprise du marché résidentiel en 2012 qui reste très en dessous de ses niveaux historiques  
Les activités non résidentielles restent atones
- Les Etats-Unis deviennent en 2012 le second pays contributeur au chiffre d'affaires du groupe

### Reste du monde

32% des ventes totales du groupe

- +14,9% de croissance totale dont +2,5% de croissance organique<sup>(1)</sup>
- Belles croissances dans les nouvelles économies d'Asie, d'Amérique latine et du Moyen-Orient qui ont plus que compensé une moindre activité dans les pays matures (Australie et Corée du Sud)

1. Organique : à structure et taux de change constants

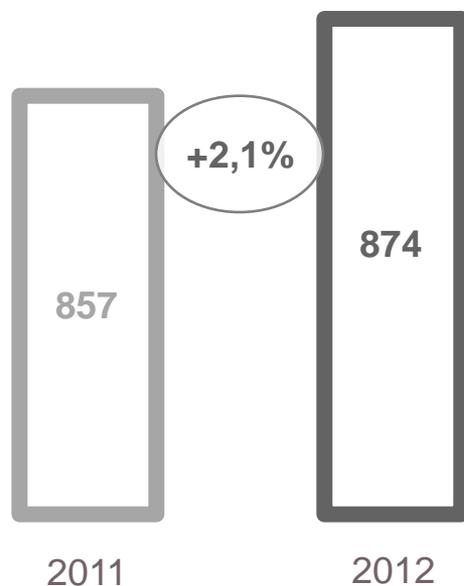
## Marge opérationnelle ajustée<sup>(1)</sup>

en millions d'€  
et en % des ventes

**20,2%**

**19,6%** y compris acquisitions

**19,9%** hors acquisitions



- Grande qualité des positions de marché
- Organisation réactive et management motivé par la performance

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais / produits liés à celles-ci (pour 2011 et 2012, de respectivement 28,5 M€ et 26,4 M€) ainsi que le cas échéant des pertes de valeur des goodwill (15,9 M€ pour 2011 et 0€ pour 2012).

## Organisation réactive et management motivé par la performance (1/2)

- Patrons de pays
  - Entrepreneurs centrés sur l'activité
  - Niveau élevé de responsabilités
  - Rémunération liée à la performance
  
- Solides processus centraux de pilotage de la performance
  - Budget annuel multi-scénario : envisager toutes les options possibles
  - Reporting mensuel : piloter la performance réelle par rapport au budget
  - Revue trimestrielle de performance : processus interactif de prise de décision entre les patrons pays et la direction générale pour adapter le budget à la hausse ou à la baisse

↪ **Contrôle actif des coûts/de la rentabilité**



## Organisation réactive et management motivé par la performance (2/2)

**Marge opérationnelle ajustée 2011** **20,2%**

Acquisitions -0,3%

Adaptation organique : -0,3%

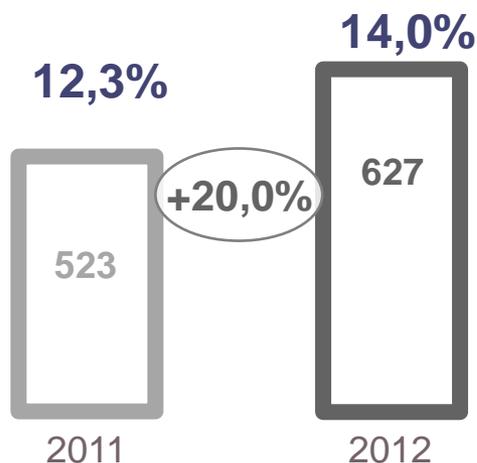
- ✓ Couverture de l'inflation par la maîtrise des prix de ventes
- ✓ Adaptation des coûts à la baisse des volumes: productivité industrielle, *lean manufacturing*, chômage partiel et optimisation des dépenses administratives et commerciales
- ✓ Adaptation structurelle par restructurations

**Marge opérationnelle ajustée 2012** **19,6%**

## Génération de *cash flow* libre

en millions d'€  
et en % des ventes

### Cash flow libre reporté



- Bonne performance opérationnelle
- Maîtrise des capitaux employés
  - Besoin en fonds de roulement : 7,3% des ventes
  - Investissements : 2,7% des ventes

### Cash flow libre “normalisé”<sup>(1)</sup>

**>13%** des ventes  
en 2012 comme en 2011

1. Sur la base d'un ratio constant de besoin en fonds de roulement rapporté aux ventes de 10%, à structure et taux de change constants



## Poursuite du renforcement de la structure de bilan

- Forte génération de *cash flow* libre  
627 M€, +20% vs. 2011
- Poursuite de la diversification des financements  
400 M€ d'obligations émises en avril 2012 et de maturité avril 2022
- Allongement de la maturité moyenne de la dette  
d'environ 6 ans à fin 2011 à environ 8 ans à fin 2012
- Ratio dette nette / EBITDA amélioré  
d'environ 1,3x en 2011 à 1,1x en 2012
- Dette nette réduite de 15% en 2012
- Notation par Standard & Poor's relevée à A- en février 2012

## Résultat et marge nets 2012 à leurs plus hauts historiques

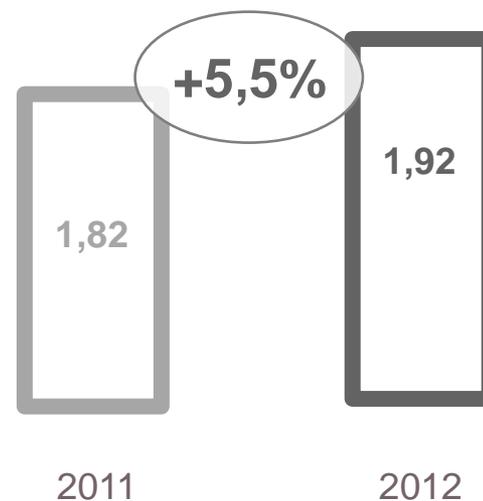
Résultat net<sup>(1)</sup>

506 M€

11,3% des ventes

Plus haut  
historique

Bénéfice net par action<sup>(2)</sup>



1. Part du groupe  
2. Non dilué, en €

## Proposition de dividende 2012

Dividende par action  
en €

0,93

2011

1,00<sup>(1)</sup>

2012

Rendement (%)  
basé sur le cours de clôture au 31 janvier 2013

3%

Taux de distribution  
(pay-out)

52%



## Objectifs 2013

Pour 2013, les anticipations macroéconomiques restent contrastées :

- Nouvelles économies : possible accélération du rythme de croissance en cours d'année
- Etats-Unis : poursuite de la reprise du marché résidentiel
- Autres économies matures : incertitudes persistantes

Dans un tel contexte et en l'absence de carnet de commandes, Legrand se fixe comme objectifs pour 2013 :

- une évolution organique<sup>(1)</sup> de ses ventes comprise entre -2% et +2% et
- une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions comprise entre 19% et 20% du chiffre d'affaires.

Par ailleurs, Legrand poursuivra sa politique de croissance externe créatrice de valeur.



RENFORCEMENT  
AUTOFINANCE  
DES POSITIONS  
DU GROUPE  
EN 2012



RENFORCEMENT  
AUTOFINANCE  
DES POSITIONS  
DU GROUPE  
EN 2012

- Innovation
- Croissance externe

## Innovation (1/2) – R&D et développement de nouveaux produits

**4,6%**

du chiffre d'affaires  
investis dans la R&D

**53%**

des investissements consacrés  
aux nouveaux produits

**2100**

personnes en R&D



**37%**

des ventes réalisés avec  
des nouveaux produits

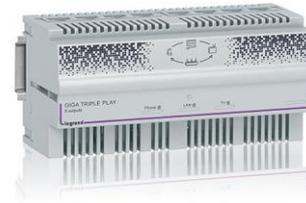
# Innovation (2/2) – Nombreux lancements de nouveaux produits sur tous les segments de marché - Exemples

## Nouveaux segments de marché

### Economies matures



Gestion de l'énergie  
Zigbee  
(Pays-Bas)



Systèmes Home Network  
(Monde)

### Nouvelles économies



Systèmes de câblage  
Linkeo  
(Europe de l'Est)



Offre CCTV  
(Monde)

## Segments de marché clés historiques



Appareillage Adorne  
(Etats-Unis)



Portiers New Sfera  
(Monde)



Appareillage Mingzhi  
(Chine)



Appareillage  
New Modus  
(Amérique latine)



Eclairage de sécurité Practice  
(France)



Canalisations préfabriquées  
LBPlus  
(Monde)



Appareillage Forix  
(Europe de l'Est)



Appareillage Zeffia  
(Brésil)

## Croissance externe (1/3) – Acquisition de 5 sociétés de premier plan depuis janvier 2012

- Chiffre d'affaires total acquis de plus de 180 M€
- Exécution disciplinée de la stratégie d'acquisition
  - Acquisitions de petite ou moyenne taille et complémentaires des activités du groupe
  - Autofinancées
  - Dans les nouvelles économies ou les nouveaux segments de marché
    - ✓ 72% du chiffre d'affaires acquis dans les nouvelles économies
    - ✓ 72% du chiffre d'affaires acquis dans les nouveaux segments de marché
- Processus d'arrimage maîtrisé

## Croissance externe (2/3) – Acquisition de 5 sociétés de premier plan depuis janvier 2012

### Nouveaux segments de marché



Chiffre d'affaires annuel : 20 M\$  
Etats-Unis  
Spécialiste de la diffusion sonore résidentielle multi-pièces



Chiffre d'affaires annuel : 36 M€  
Pays-Bas  
N°1 des armoires VDI pour *datacenters*

### Segments de marché clés historiques

### Nouvelles économies



Chiffre d'affaires annuel : 80 M€  
Inde  
N°1 des UPS de petite et moyenne puissance



<sup>(1)</sup> Chiffre d'affaires annuel : 28 M€  
Brésil  
N°1 des produits de connexion



<sup>(2)</sup> Chiffre d'affaires annuel : 23 M€  
Arabie saoudite  
N°1 du cheminement de câbles métallique industriel

1. Joint-Venture
2. Acquisition de Seico annoncée et clôturée en février 2013



- Leader saoudien du cheminement de câbles métallique industriel et acteur de premier plan sur ce marché au sein des pays du Conseil de Coopération du Golfe
- Environ 23 M€ de chiffre d'affaires annuel
- 3 sites de production en Arabie saoudite



- Développement de la présence de Legrand en Arabie saoudite
- Renforcement des positions de Legrand dans le vertical pétrole et gaz, segment de marché en pleine expansion

1. Saudi Electric Industries Company

## Développement à long terme rentable en Arabie saoudite

### Fortes positions de marché

- Présence depuis 1978
- N°1 en appareillage
- 3 bureaux
- 7 *showrooms*



### Chiffres clés

- ~ 20% de croissance annuelle moyenne<sup>(1)</sup> des ventes au cours des 5 dernières années
- Marge à 2 chiffres
- Chiffre d'affaires de près de 60 M€ y compris Seico

### Des marchés prometteurs

- 2,4M de nouveaux logements d'ici 2020<sup>(2)</sup>
- 166 nouveaux collèges dans les années à venir<sup>(3)</sup>
- Environ 125 Mds€ d'investissements dans le segment pétrole et gaz d'ici 2017<sup>(4)</sup>

1. Hors Seico
2. Source: National Commercial Bank
3. Source: Syndi gate.info
4. Source: Bloomberg et Arab Petroleum Investments Corp.



# AMÉLIORATION DU PROFIL DU GROUPE

- Marchés prometteurs
- Positions de marché
- Efficacité industrielle
- Génération de *cash* structurellement plus élevée et performance depuis l'introduction en bourse

- **Marchés prometteurs**
- Positions de marché
- Efficacité industrielle
- Génération de *cash* structurellement plus élevée et performance depuis l'introduction en bourse

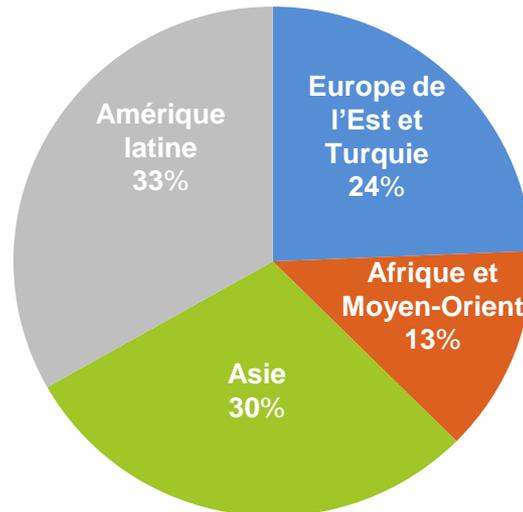
## Marchés prometteurs – Nouvelles économies

Chiffre d'affaires  
en % du total groupe

**38%**

en 2012 contre 17% en 2002

Répartition des ventes 2012  
dans les nouvelles économies



Croissance annuelle moyenne  
totale des ventes depuis 2002

**+13%**

## Marchés prometteurs – Nouveaux segments de marché

Chiffre d'affaires  
en % du total groupe

4 nouveaux  
segments de marché

Croissance annuelle moyenne  
totale des ventes depuis 2002

**25%**

en 2012 contre **10%** en 2002

- Infrastructures numériques
- Performance énergétique
- Cheminement de câbles en fil
- Systèmes résidentiels

**+14%**

## Marchés prometteurs – Anticipation des besoins futurs

Assistance à l'autonomie



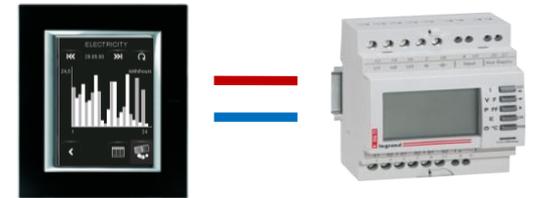
Tablette communicante  
Visiovox

Bornes de recharge pour  
véhicules électriques



Borne de recharge  
Green Up Premium

Smart Grids



Ecran de gestion d'énergie  
MyHome™

Centrale de mesure  
Lexic™ EMDX<sup>3</sup>

- Marchés prometteurs
- **Positions de marché**
- Efficacité industrielle
- Génération de *cash* structurellement plus élevée et performance depuis l'introduction en bourse

## Positions de marché – Renforcement des positions de premier plan

% des ventes avec  
des produits N°1 ou N°2  
sur leurs marchés

**66%**

en 2012 contre **59%** en 2007

Nombre de positions de N°1 et de N°2

**~160**

en 2012 contre **~80** en 2007

Nombre de pays avec au moins  
une position de N°1 ou de N°2

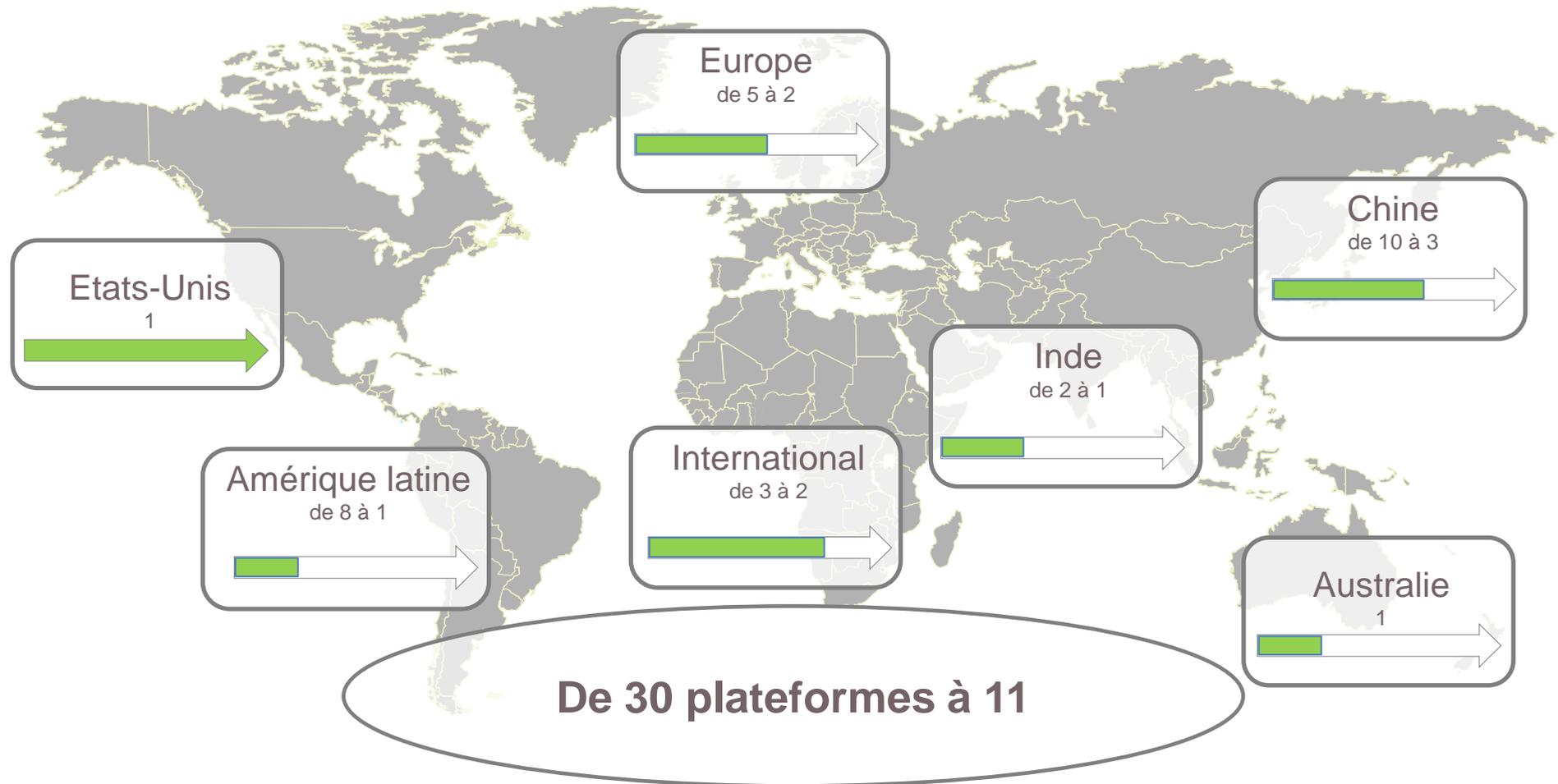
**44**

en 2012 contre **33** en 2007

- Marchés prometteurs
- Positions de marché
- **Efficacité industrielle**
- Génération de *cash* structurellement plus élevée et performance depuis l'introduction en bourse

# Meilleure efficacité industrielle

## Exemple – Plateformes de production d'appareillage de 2008 à au-delà de 2014

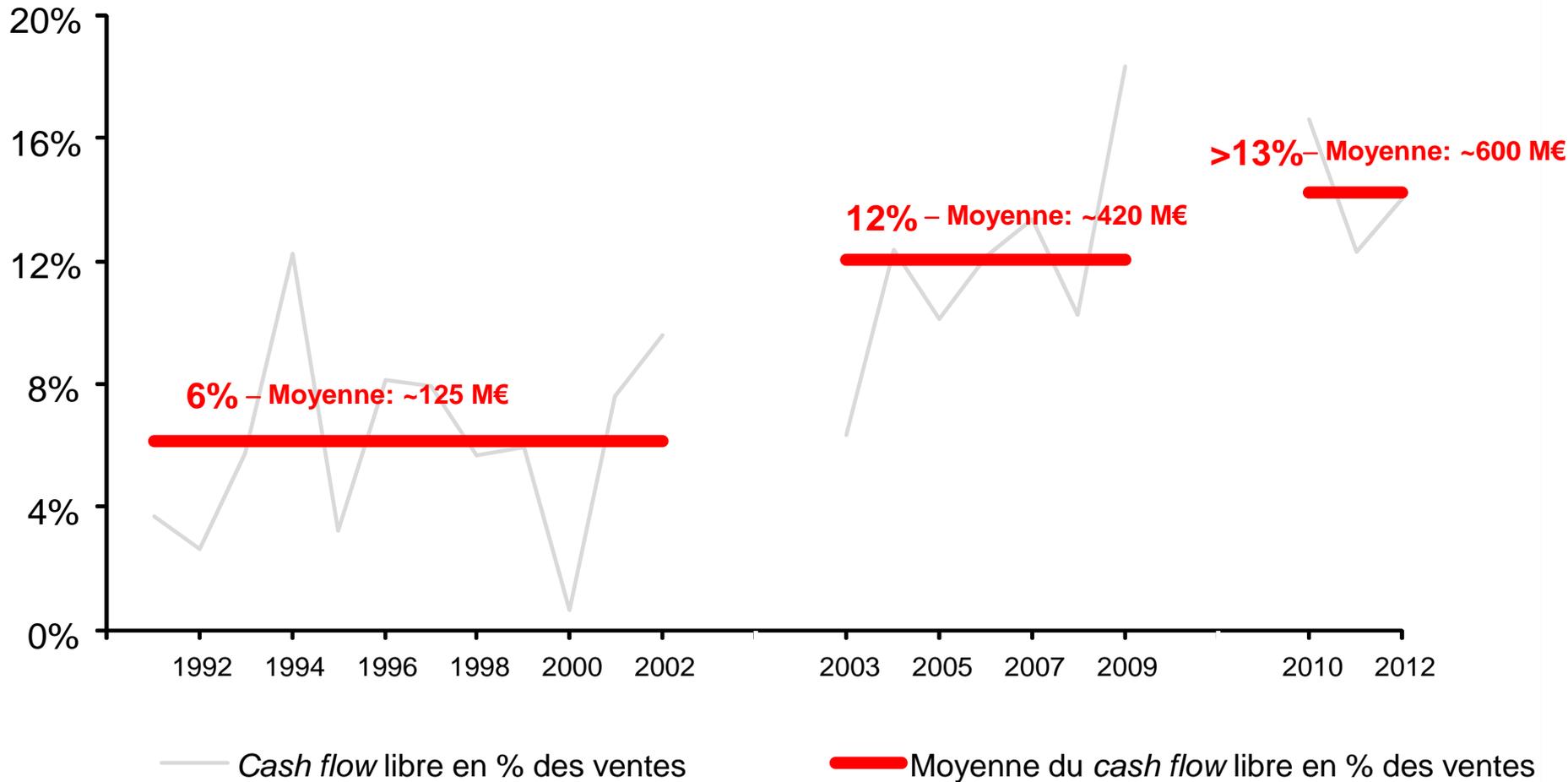


Réalisations à fin 2012

- Marchés prometteurs
- Positions de marché
- Efficacité industrielle
- **Génération de *cash* structurellement plus élevée et performance depuis l'introduction en bourse**

AMÉLIORATION  
DU PROFIL DU  
GROUPE

## Génération de *cash flow* libre structurellement plus élevée pour nourrir la croissance





AMÉLIORATION  
DU PROFIL DU  
GROUPE

## Performance depuis l'introduction en bourse

Résultat net

**+11%**

de croissance annuelle moyenne  
du bénéfice net par action  
depuis 2006

Dividende

**+12%**

de croissance annuelle moyenne  
du dividende par action  
depuis 2006<sup>(1)</sup>

Dette nette

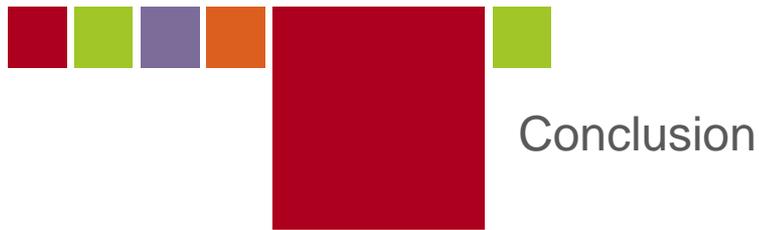
**-600M€**

depuis le 31 décembre 2006

1. Sous réserve de l'approbation par les actionnaires lors de l'Assemblée Générale du 24 mai 2013 du montant du dividende payable au titre de 2012



# CONCLUSION



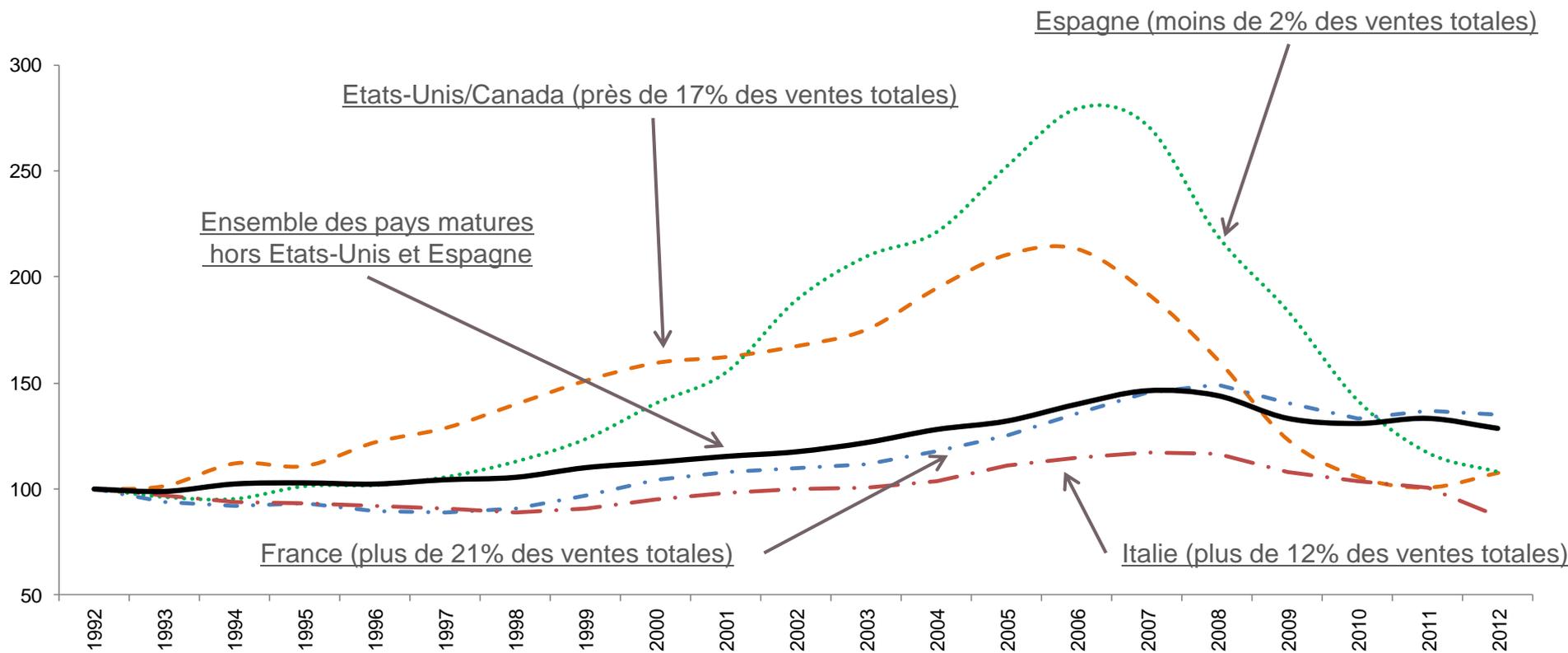
- Performances financières 2012 solides
- Renforcement autofinancé des positions du groupe en 2012
- Amélioration du profil du groupe



# ANNEXES



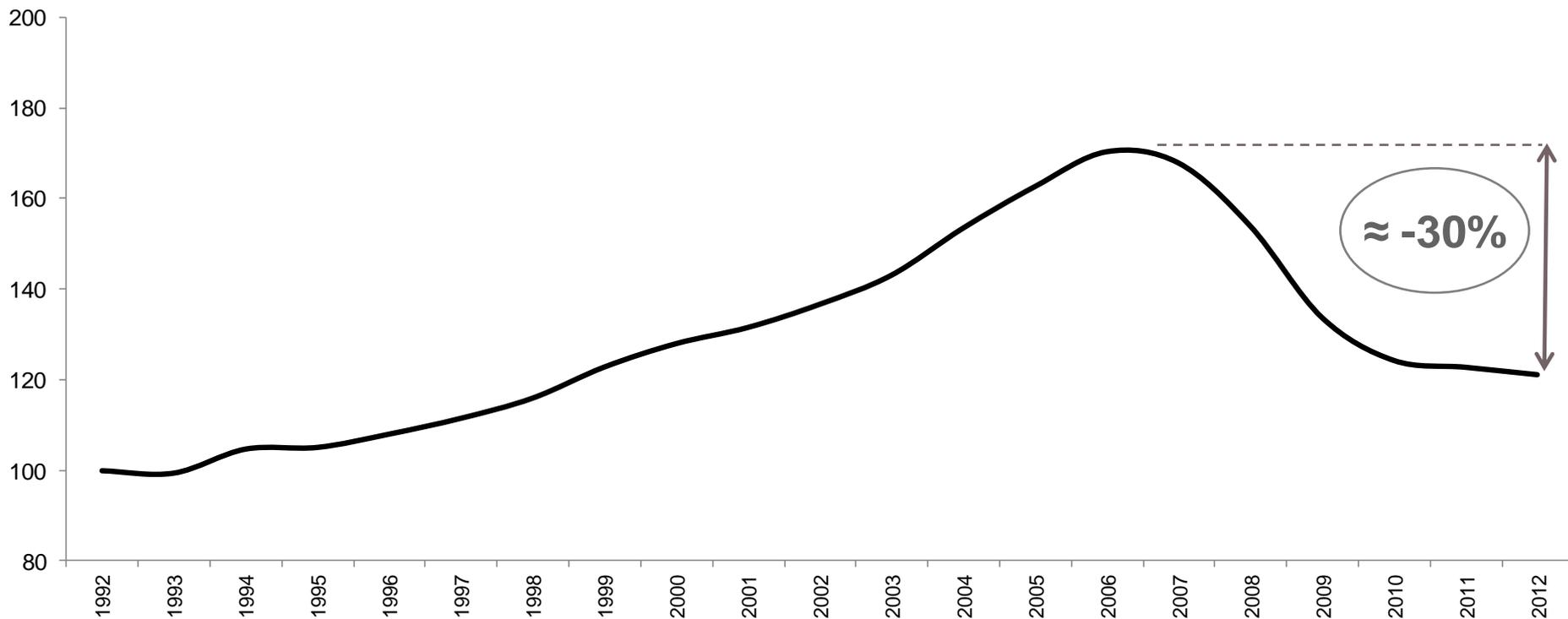
# Volumes des dépenses de construction<sup>(1)</sup>



1. Indice des dépenses de construction résidentielle et non résidentielle, source Global Insight



# Volumes des dépenses de construction<sup>(1)</sup> dans les pays matures (y compris Etats-Unis et Espagne)



≈ -30%

1. Indice des dépenses de construction résidentielle et non résidentielle, source Global Insight



## Nouvelles économies – Potentiel de croissance à moyen et long terme

% de la population mondiale sans accès à l'électricité<sup>(1)</sup>

**20%**

Consommation d'électricité par habitant dans les BRIC comparée à la consommation moyenne dans l'UE et aux USA<sup>(2)</sup>

**4x  
inférieure**

Evolution de la classe moyenne dans les BRIC entre 2010 et 2020<sup>(3)</sup>

**x3**

1. Source: Agence Internationale de l'Energie
2. Source: CIA World Factbook 2012
3. Source Oxford Economics: nombre de ménages gagnant plus de US\$30 000 par an



## Nouvelles économies – Exemple de l'Inde

% de la population indienne sans accès à l'électricité<sup>(1)</sup>

**25%**

Consommation d'électricité par habitant en Inde comparée à la consommation moyenne dans l'UE et aux USA<sup>(2)</sup>

**16x inférieure**

Evolution de la classe moyenne en Inde entre 2010 et 2020<sup>(3)</sup>

**x9**

1. Source: Agence Internationale de l'Energie
2. Source: CIA World Factbook 2012
3. Source Oxford Economics: nombre de ménages gagnant plus de US\$30 000 par an



## Acquisitions Numeric UPS (Annoncée en février 2012)



- Leader du marché des UPS<sup>(1)</sup> de petite et moyenne puissance en Inde
- Un chiffre d'affaires de près de 80 M€
- Une marque à forte notoriété et un réseau commercial et de service de plus de 1 500 personnes couvrant l'ensemble du territoire national
- Plus de 2 500 employés au total



- Renforcement des positions de Legrand en Inde
- Poursuite du développement sur le marché des UPS

1. *Uninterruptible Power Supply*



## Acquisitions Aegide (Annoncée en février 2012)



- Leader des armoires Voix Données Images pour les *datacenters* (centre de données) aux Pays-Bas et acteur de premier plan sur ce marché en Europe
- Chiffre d'affaires annuel de 36 M€
- 170 employés



■ Complément idéal à l'offre de Legrand pour les *datacenters*

■ Renforcement des positions de Legrand dans les infrastructures numériques



## Acquisitions Daneva <sup>(1)</sup> (Annoncée en juin 2012)



- Leader brésilien des produits de connexion (rallonges, multiprises, adaptateurs, etc)
- Chiffre d'affaires annuel d'environ 28 M€
- Près de 500 employés au total



- Complément à l'offre et aux très belles positions de Legrand au Brésil

- Renforcement de la présence de Legrand auprès de la distribution de proximité

1. Joint venture



ANNEXES

## Acquisitions NuVo Technologies (Annoncée en novembre 2012)

**NUVO**<sup>®</sup>  
Whole Home Audio

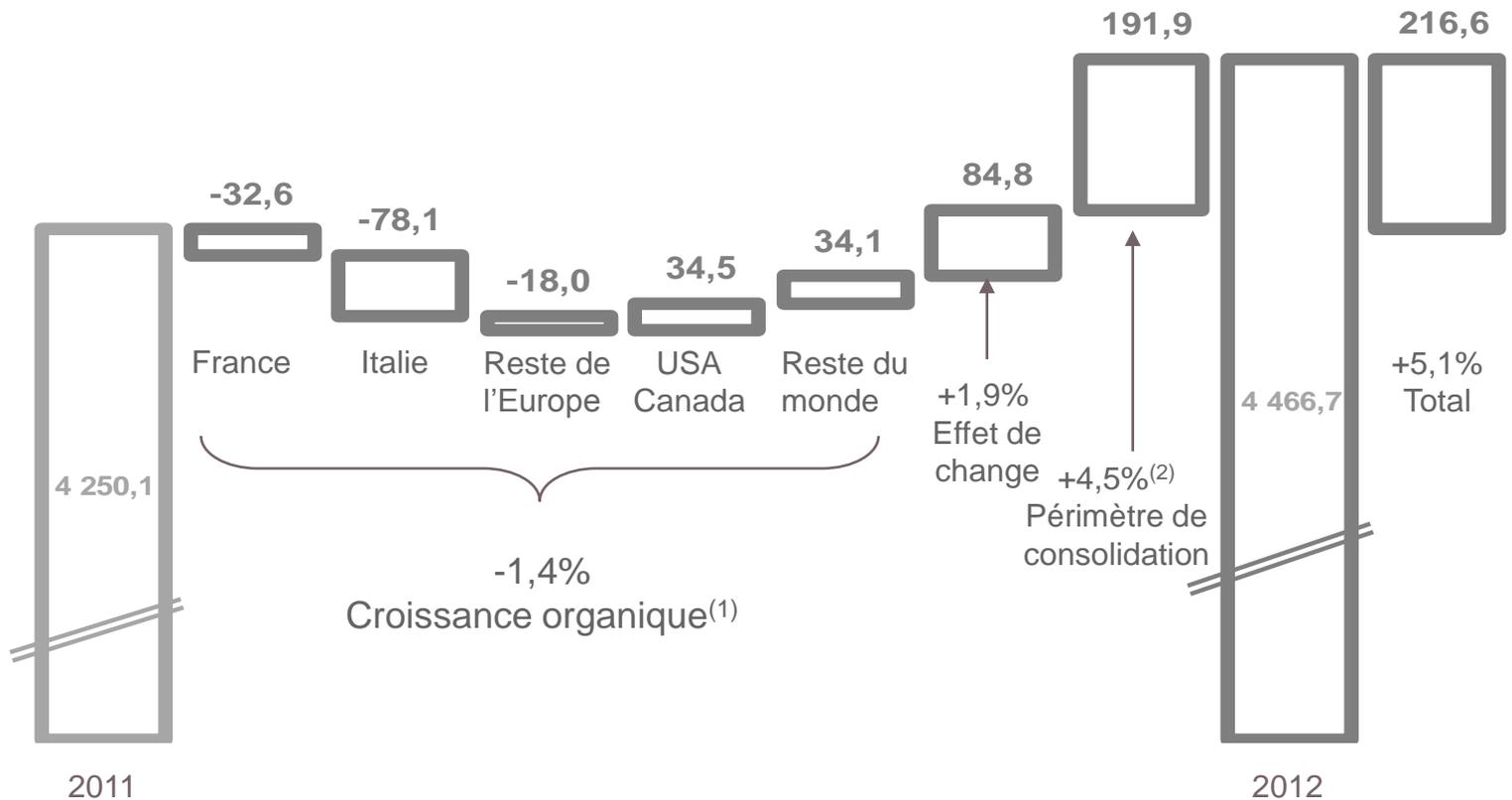
- Spécialiste américain de la diffusion sonore résidentielle multi-pièces
- Chiffre d'affaires annuel de près de 20 M\$
- Réseau de 40 distributeurs et d'environ 1 000 revendeurs aux Etats-Unis



- Complément idéal à l'offre de systèmes résidentiels de Legrand aux Etats-Unis
- Renforcement des positions de Legrand dans les systèmes résidentiels et plus généralement dans les nouveaux segments de marché

# Evolution du chiffre d'affaires

Analyse des variations du chiffre d'affaires par destination en 2012 (en M€)



1. Organique : à structure et taux de change constants

2. Du fait de la consolidation de Middle Atlantic Products, SMS, Megapower, Aegide et Numeric UPS

2012 – Chiffre d'affaires par destination<sup>(1)</sup>

(M€)	2011	2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	984,1	954,9	<b>-3,0%</b>	0,3%	<b>-3,3%</b>	0,0%
Italie	623,6	545,6	<b>-12,5%</b>	0,0%	<b>-12,5%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	804,6	821,6	<b>2,1%</b>	3,4%	<b>-2,2%</b>	1,0%
Etats-Unis/Canada	615,3	739,5	<b>20,2%</b>	5,5%	<b>5,3%</b>	8,2%
Reste du monde	1 222,5	1 405,1	<b>14,9%</b>	10,4%	<b>2,5%</b>	1,5%
<b>Total</b>	<b>4 250,1</b>	<b>4 466,7</b>	<b>5,1%</b>	<b>4,5%</b>	<b>-1,4%</b>	<b>1,9%</b>

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée

## 1<sup>er</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par destination<sup>(1)</sup>

(M€)	T1 2011	T1 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	254,4	251,3	<b>-1,2%</b>	0,9%	<b>-2,1%</b>	0,0%
Italie	178,6	154,3	<b>-13,6%</b>	0,0%	<b>-13,6%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	191,2	193,9	<b>1,4%</b>	0,3%	<b>2,5%</b>	-1,3%
Etats-Unis/Canada	136,4	168,9	<b>23,8%</b>	14,2%	<b>4,1%</b>	4,2%
Reste du monde	275,8	317,8	<b>15,2%</b>	10,8%	<b>2,7%</b>	1,2%
<b>Total</b>	<b>1 036,4</b>	<b>1 086,2</b>	<b>4,8%</b>	<b>5,0%</b>	<b>-0,9%</b>	<b>0,7%</b>

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée

## 2<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par destination<sup>(1)</sup>

(M€)	T2 2011	T2 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	266,5	255,5	<b>-4,1%</b>	-0,4%	<b>-3,7%</b>	0,0%
Italie	168,4	148,2	<b>-12,0%</b>	0,0%	<b>-12,0%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	199,7	207,4	<b>3,9%</b>	6,0%	<b>-1,9%</b>	-0,1%
Etats-Unis/Canada	143,0	187,3	<b>31,0%</b>	15,0%	<b>2,0%</b>	11,7%
Reste du monde	293,8	339,1	<b>15,4%</b>	9,8%	<b>3,6%</b>	1,4%
<b>Total</b>	<b>1 071,4</b>	<b>1 137,5</b>	<b>6,2%</b>	<b>5,7%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>2,2%</b>

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée

## 3<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par destination<sup>(1)</sup>

(M€)	T3 2011	T3 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	221,4	215,4	<b>-2,7%</b>	0,4%	<b>-3,1%</b>	0,0%
Italie	140,9	124,0	<b>-12,0%</b>	0,0%	<b>-12,0%</b>	0,1%
Reste de l'Europe	206,6	204,1	<b>-1,2%</b>	3,1%	<b>-6,6%</b>	2,6%
Etats-Unis/Canada	176,7	200,5	<b>13,5%</b>	-4,2%	<b>5,0%</b>	12,8%
Reste du monde	294,9	367,1	<b>24,5%</b>	19,4%	<b>1,7%</b>	2,5%
<b>Total</b>	<b>1 040,5</b>	<b>1 111,1</b>	<b>6,8%</b>	<b>5,5%</b>	<b>-2,2%</b>	<b>3,5%</b>

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée

## 4<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par destination<sup>(1)</sup>

(M€)	T4 2011	T4 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	241,8	232,7	<b>-3,8%</b>	0,5%	<b>-4,3%</b>	0,0%
Italie	135,7	119,1	<b>-12,2%</b>	0,0%	<b>-12,2%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	207,1	216,2	<b>4,4%</b>	4,0%	<b>-2,2%</b>	2,6%
Etats-Unis/Canada	159,2	182,8	<b>14,8%</b>	0,4%	<b>10,3%</b>	3,7%
Reste du monde	358,0	381,1	<b>6,5%</b>	3,2%	<b>2,2%</b>	0,9%
<b>Total</b>	<b>1 101,8</b>	<b>1 131,9</b>	<b>2,7%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1,4%</b>

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée

2012 – Chiffre d'affaires par origine <sup>(1)</sup>

(M€)	2011	2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	1 110,0	1 073,7	<b>-3,3%</b>	-0,6%	<b>-2,7%</b>	0,0%
Italie	661,7	576,5	<b>-12,9%</b>	0,0%	<b>-12,9%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	784,9	808,2	<b>3,0%</b>	3,8%	<b>-1,8%</b>	1,0%
Etats-Unis/Canada	628,0	750,3	<b>19,5%</b>	5,5%	<b>4,7%</b>	8,2%
Reste du monde	1 065,5	1 258,0	<b>18,1%</b>	12,6%	<b>3,2%</b>	1,6%
<b>Total</b>	<b>4 250,1</b>	<b>4 466,7</b>	<b>5,1%</b>	<b>4,5%</b>	<b>-1,4%</b>	<b>1,9%</b>

1. Zone de facturation

1<sup>er</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par origine<sup>(1)</sup>

(M€)	T1 2011	T1 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	284,2	280,2	<b>-1,4%</b>	0,5%	<b>-1,9%</b>	0,0%
Italie	187,6	160,6	<b>-14,4%</b>	0,0%	<b>-14,4%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	187,1	189,4	<b>1,2%</b>	0,0%	<b>2,8%</b>	-1,5%
Etats-Unis/Canada	139,3	172,5	<b>23,8%</b>	14,6%	<b>3,7%</b>	4,2%
Reste du monde	238,2	283,5	<b>19,0%</b>	12,8%	<b>4,1%</b>	1,4%
<b>Total</b>	<b>1 036,4</b>	<b>1 086,2</b>	<b>4,8%</b>	<b>5,0%</b>	<b>-0,9%</b>	<b>0,7%</b>

1. Zone de facturation

2<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par origine<sup>(1)</sup>

(M€)	T2 2011	T2 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	299,0	285,3	<b>-4,6%</b>	-1,4%	<b>-3,2%</b>	0,0%
Italie	180,6	156,2	<b>-13,5%</b>	0,0%	<b>-13,5%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	194,6	204,9	<b>5,3%</b>	6,5%	<b>-1,0%</b>	-0,1%
Etats-Unis/Canada	144,9	189,9	<b>31,1%</b>	15,3%	<b>1,7%</b>	11,8%
Reste du monde	252,3	301,2	<b>19,4%</b>	12,1%	<b>4,9%</b>	1,5%
<b>Total</b>	<b>1 071,4</b>	<b>1 137,5</b>	<b>6,2%</b>	<b>5,7%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>2,2%</b>

1. Zone de facturation

3<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par origine<sup>(1)</sup>

(M€)	T3 2011	T3 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	250,6	243,4	<b>-2,9%</b>	-1,2%	<b>-1,7%</b>	0,0%
Italie	148,6	130,6	<b>-12,1%</b>	0,0%	<b>-12,1%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	201,0	202,1	<b>0,5%</b>	3,7%	<b>-5,7%</b>	2,8%
Etats-Unis/Canada	180,7	203,2	<b>12,5%</b>	-4,4%	<b>4,3%</b>	12,8%
Reste du monde	259,6	331,8	<b>27,8%</b>	23,3%	<b>1,0%</b>	2,6%
<b>Total</b>	<b>1 040,5</b>	<b>1 111,1</b>	<b>6,8%</b>	<b>5,5%</b>	<b>-2,2%</b>	<b>3,5%</b>

1. Zone de facturation

4<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Chiffre d'affaires par origine<sup>(1)</sup>

(M€)	T4 2011	T4 2012	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	276,2	264,8	<b>-4,1%</b>	-0,3%	<b>-3,8%</b>	0,0%
Italie	144,9	129,1	<b>-10,9%</b>	0,1%	<b>-11,0%</b>	0,0%
Reste de l'Europe	202,2	211,8	<b>4,7%</b>	4,7%	<b>-2,7%</b>	2,8%
Etats-Unis/Canada	163,1	184,7	<b>13,2%</b>	0,1%	<b>9,0%</b>	3,7%
Reste du monde	315,4	341,5	<b>8,3%</b>	4,0%	<b>3,2%</b>	0,9%
<b>Total</b>	<b>1 101,8</b>	<b>1 131,9</b>	<b>2,7%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1,4%</b>

1. Zone de facturation



## Année 2012 – Compte de résultat

En millions d'euros	2011	2012	Evolution en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 250,1</b>	<b>4 466,7</b>	<b>+5,1%</b>
Marge brute	2 222,1	2 308,9	+3,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	52,3%	51,7%	
<b>Résultat opérationnel ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>856,7</b>	<b>874,4</b>	<b>+2,1%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>20,2%</b>	<b>19,6%<sup>(2)</sup></b>	
Amortissements et frais / produits liés aux acquisitions	(28,5)	(26,4)	
Résultat opérationnel	812,3	848,0	+4,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	19,1%	19,0%	
Produits et charges financiers	(82,2)	(81,7)	
Gains et pertes de change	10,6	(11,7)	
Impôts sur les résultats	(261,4)	(247,6)	
Résultat net	479,3	507,0	+5,8%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>478,6</b>	<b>505,6</b>	<b>+5,6%</b>

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour 2011 et 2012, de respectivement 28,5 M€ et 26,4 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill (15,9 M€ pour 2011 et 0 € pour 2012)

2. 19,9% hors acquisitions



## 1<sup>er</sup> trimestre 2012 – Compte de résultat

En millions d'euros	T1 2011	T1 2012	Evolution en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 036,4</b>	<b>1 086,2</b>	<b>+4,8%</b>
Marge brute	561,7	576,9	+2,7%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	54,2%	53,1%	
<b>Résultat opérationnel ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>218,2</b>	<b>221,9</b>	<b>+1,7%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>21,1%</b>	<b>20,4%<sup>(2)</sup></b>	
Amortissements et frais / produits liés aux acquisitions	(8,4)	(6,0)	
Résultat opérationnel	209,8	215,9	+2,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,2%	19,9%	
Produits et charges financiers	(17,9)	(20,3)	
Gains et pertes de change	6,0	(5,1)	
Impôts sur les résultats	(70,2)	(66,5)	
Résultat net	127,7	124,0	-2,9%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>127,5</b>	<b>123,3</b>	<b>-3,3%</b>

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour T1 2011 et T1 2012, de respectivement 8,4 M€ et 6,0 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill (0 € pour T1 2011 et T1 2012)

2. 20,8% hors acquisitions



## 2<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Compte de résultat

En millions d'euros	T2 2011	T2 2012	Evolution en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 071,4</b>	<b>1 137,5</b>	<b>+6,2%</b>
Marge brute	565,1	595,5	+5,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	52,7%	52,4%	
<b>Résultat opérationnel ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>224,5</b>	<b>234,6</b>	<b>+4,5%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>21,0%</b>	<b>20,6%<sup>(2)</sup></b>	
Amortissements et frais / produits liés aux acquisitions	(8,8)	(6,2)	
Résultat opérationnel	215,7	228,4	+5,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,1%	20,1%	
Produits et charges financiers	(16,5)	(20,2)	
Gains et pertes de change	4,7	(5,5)	
Impôts sur les résultats	(64,8)	(57,3)	
Résultat net	139,1	145,4	+4,5%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>138,9</b>	<b>145,4</b>	<b>+4,7%</b>

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour T2 2011 et T2 2012, de respectivement 8,8 M€ et 6,2 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill (0 € pour T2 2011 et T2 2012)

2. 20,8% hors acquisitions



## 3<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Compte de résultat

En millions d'euros	T3 2011	T3 2012	Evolution en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 040,5</b>	<b>1 111,1</b>	<b>+6,8%</b>
Marge brute	541,0	565,0	+4,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>52,0%</i>	<i>50,9%</i>	
<b>Résultat opérationnel ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>213,8</b>	<b>218,8</b>	<b>+2,3%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b><i>20,5%</i></b>	<b><i>19,7%</i><sup>(2)</sup></b>	
Amortissements et frais / produits liés aux acquisitions	(7,3)	(8,1)	
Résultat opérationnel	206,5	210,7	+2,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>19,8%</i>	<i>19,0%</i>	
Produits et charges financiers	(25,0)	(21,2)	
Gains et pertes de change	6,5	(1,6)	
Impôts sur les résultats	(65,3)	(65,8)	
Résultat net	122,7	122,1	-0,5%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>122,5</b>	<b>121,7</b>	<b>-0,7%</b>

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour T3 2011 et T3 2012, de respectivement 7,3 M€ et 8,1 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill (0 € pour T3 2011 et T3 2012)

2. 20,1% hors acquisitions

4<sup>ème</sup> trimestre 2012 – Compte de résultat

En millions d'euros	T4 2011	T4 2012	Evolution en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 101,8</b>	<b>1 131,9</b>	<b>+2,7%</b>
Marge brute	554,3	571,5	+3,1%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	50,3%	50,5%	
<b>Résultat opérationnel ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>200,2</b>	<b>199,1</b>	<b>-0,5%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>18,2%</b>	<b>17,6%<sup>(2)</sup></b>	
Amortissements et frais / produits liés aux acquisitions	(4,0)	(6,1)	
Résultat opérationnel	180,3	193,0	+7,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	16,4%	17,1%	
Produits et charges financiers	(22,8)	(20,0)	
Gains et pertes de change	(6,6)	0,5	
Impôts sur les résultats	(61,1)	(58,0)	
Résultat net	89,8	115,5	+28,6%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>89,7</b>	<b>115,2</b>	<b>+28,4%</b>

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour T4 2011 et T4 2012, de respectivement 4,0 M€ et 6,1 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill (15,9 M€ pour T4 2011 et 0 € pour T4 2012)

2. 17,8% hors acquisitions

## 2012 – Réconciliation de la marge brute d'autofinancement avec le résultat net

En millions d'euros	2011	2012
<b>Résultat net</b>	<b>479,3</b>	<b>507,0</b>
Amortissement et dépréciation	198,8	168,5
Variations des autres actifs et passifs non courants et des impôts différés	45,4	43,0
Quote part du résultat des entreprises associées	0,0	0,0
(Gains)/pertes de change	(7,3)	8,8
(Plus-values) moins-values sur cessions d'actifs	(2,4)	(2,5)
Autres ajustements	0,6	0,7
<b>Marge brute d'auto-financement</b>	<b>714,4</b>	<b>725,5</b>

## 2012 – Réconciliation du *cash flow* libre et de la marge brute d'autofinancement

En millions d'euros	2011	2012	Evolution en %
<b>Marge brute d'auto-financement <sup>(1)</sup></b>	<b>714,4</b>	<b>725,5</b>	<b>1,6%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>16,8%</b>	<b>16,2%</b>	
Variation du besoin en fonds de roulement	(68,2)	13,7	
Flux de trésorerie issus des opérations courantes	646,2	739,2	14,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	15,2%	16,5%	
Investissements (dont frais de R&D capitalisés)	(137,0)	(120,6)	
Produits de cession d'actifs	13,5	8,4	
<b>Cash-flow libre</b>	<b>522,7</b>	<b>627,0</b>	<b>20,0%</b>
<b><i>En % du chiffre d'affaires</i></b>	<b>12,3%</b>	<b>14,0%</b>	

1. La marge brute d'autofinancement est définie comme la somme des flux de trésorerie issus des opérations et de la variation du besoin en fonds de roulement

## Périmètre de consolidation

2011	Q1	H1	9M	FY
Intervox Systems	Bilan seulement	6 mois	9 mois	12 mois
Middle Atlantic Products		Bilan seulement	4 mois	7 mois
SMS			Bilan seulement	5 mois
Megapower				Bilan seulement

2012	Q1	H1	9M	FY
Intervox Systems	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Middle Atlantic Products	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
SMS	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Megapower	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Aegide	Bilan seulement	4 mois	7 mois	10 mois
Numeric UPS		Bilan seulement	4 mois	7 mois
NuVo				Bilan seulement
Daneva				Clôture en Jan 2013

# Avertissement

Les informations contenues dans cette présentation n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante et aucun confort ou garantie, expresse ou implicite, n'est donné quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité de l'information ou des opinions contenues dans le présent document.

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 officiel de l'industrie ou de marché 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 chiffre d'affaires réel réalisé sur les marchés en cause sur la même période.

Le présent document peut contenir des estimations et/ou des informations prospectives. Ces informations ne constituent pas des prévisions relatives aux résultats de Legrand ou à d'autres indicateurs de performance, mais des tendances ou des objectifs, selon le cas. Ces informations sont par nature sujettes à des risques et incertitudes, dont la plupart ne sont pas du ressort de Legrand, dont notamment les risques décrits dans le document de référence de Legrand disponible sur son site internet ([www.legrandgroup.com](http://www.legrandgroup.com)). Ces informations ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Legrand qui sont susceptibles de différer de manière significative. Legrand ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces informations en vue de tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date de publication de ce document.

Ce document ne constitue dans aucun pays, une offre de vendre ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Legrand.