

## - Communiqués de presse -

**Réalisations 2017** (pages 2 à 24)

**Evolution de la gouvernance** (pages 25 à 29)

### **Réalisations 2017**

Croissance à 2 chiffres des principaux indicateurs

Objectifs 2017 pleinement atteints

Renforcement des investissements d'avenir

Milestone : performance et potentiel pleinement confirmés

### **Evolution de la gouvernance**

Au 8 février 2018

Dissociation pérenne des fonctions de Président et Directeur Général :

Gilles Schnepf Président du Conseil d'administration

Benoît Coquart Directeur Général

Au 1<sup>er</sup> janvier 2019

Antoine Burel Directeur Général Adjoint en charge des Opérations

Franck Lemery Directeur financier

Limoges, le 8 février 2018

## Réalisations 2017

### Croissance à 2 chiffres des principaux indicateurs

Chiffre d'affaires : +10,0%  
Résultat opérationnel ajusté : +12,9%  
Résultat net part du Groupe : +13,2%  
Cash flow libre normalisé : +17,8%

### Objectifs<sup>1</sup> 2017 pleinement atteints

Croissance organique des ventes : +3,1%, contre un objectif initial de 0% à +3%<sup>2</sup>  
Marge opérationnelle ajustée avant acquisitions : 20,1%, contre un objectif initial de 19,3% à 20,1%<sup>3</sup>  
Taux de réalisation de la feuille de route RSE : 122%

### Renforcement des investissements d'avenir

Progression des investissements dans les produits nouveaux : +11%  
Enrichissement de l'offre de produits Eliot : plus de 30 familles de produits connectés à fin 2017  
Renforcement des positions du Groupe : 6 opérations de croissance externe

### Milestone<sup>4</sup> : performance et potentiel pleinement confirmés

Croissance organique des ventes en 2017<sup>5</sup> : +3,0%, contre une ambition annoncée<sup>6</sup> de +2% à +3%  
Marge opérationnelle ajustée en 2017 : 21,8% contre 21% en 2016<sup>4</sup>  
Potentiel de synergies<sup>7</sup> confirmé : création d'une Division Audio-Video<sup>8</sup> (AV) en Amérique du Nord, associant Milestone aux activités de Middle Atlantic Products et mise en place d'une *AV Residential Business Unit*<sup>9</sup>

<sup>1</sup> Il s'agit d'objectifs de performance intégrée qui combine résultats financiers et extra-financiers liés à la RSE, dans une définition élargie de l'entreprise créatrice de valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes.

<sup>2</sup> Objectif annoncé le 9 février 2017 et dont le minimum a été relevé de 0% à +2% le 7 novembre 2017.

<sup>3</sup> Objectif annoncé le 9 février 2017 et dont le minimum a été relevé de 19,3% à 19,8% le 7 novembre 2017.

<sup>4</sup> Pour davantage de détails concernant Milestone, dont la performance 2016, la saisonnalité de la croissance de ses ventes en 2017 et sa contribution à la performance du Groupe, le lecteur est invité à se référer aux pages 16 et 17 du présent communiqué.

<sup>5</sup> Croissance organique réalisée sur l'ensemble de l'année 2017.

<sup>6</sup> Pour rappel, Legrand a indiqué en page 10 du communiqué de presse des résultats des neuf premiers mois de 2017 publié le 7 novembre 2017, une ambition de croissance des ventes de Milestone sur l'ensemble de l'année de 2017 comprise entre +2% et +3%.

<sup>7</sup> Synergies commerciales et de coûts, à court et moyen terme, représentant de 1% à 5% du chiffre d'affaires 2016 de Milestone.

<sup>8</sup> Comme annoncé le 28 juin 2017, création d'une Division unique regroupant Milestone et Middle Atlantic Products et permettant des synergies de *back office* et commerciales.

<sup>9</sup> Regroupement des offres résidentielles Audio-Video de Milestone, Middle Atlantic Products, Luxul, Nuvo, QMotion, Vantage et OnQ destinées à être distribuées par les équipes commerciales qui actuellement servent des canaux spécialisés comme *CEDIA* (association commerciale internationale regroupant les acteurs des systèmes résidentiels : fabricants, concepteurs et intégrateurs).

A l'occasion de l'arrêté des comptes annuels 2017, Gilles Schnepf, Président Directeur Général de Legrand, a déclaré :

**«Croissance à deux chiffres des principaux indicateurs**

Legrand enregistre en 2017 une croissance à deux chiffres de ses principaux indicateurs financiers. Ainsi, le chiffre d'affaires progresse au total de +10,0%. Cette très belle réalisation est soutenue par le dynamisme de la croissance externe (+7,8%) et de la croissance organique (+3,1%), les lancements de nouveaux produits et l'engagement des équipes permettant de renforcer les positions du Groupe dans de nombreux pays.

Le résultat opérationnel ajusté est en hausse de +12,9%.

Tiré par cette bonne performance opérationnelle et la baisse des charges financières, le résultat net part du Groupe progresse de +13,2%.

Le cash flow libre normalisé est quant à lui en croissance de +17,8%.

Ces bons résultats reflètent une nouvelle accélération de nos moteurs de croissance et démontrent à nouveau la solidité du modèle de développement du Groupe ainsi que sa capacité à créer durablement de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes.

**Objectifs<sup>1</sup> 2017 pleinement atteints**

Le Groupe atteint pleinement ses objectifs<sup>1</sup> en 2017 et enregistre :

- une croissance organique de son chiffre d'affaires de +3,1%, dépassant la borne haute de son objectif (+3,0%) ;
- une marge opérationnelle ajustée avant acquisitions (à périmètre 2016) de 20,1%, atteignant la borne haute de son objectif (20,1%) ;
- un taux de réalisation de sa feuille de route RSE de 122% ; ainsi, dès la quatrième année, Legrand atteint pratiquement l'objectif à cinq ans de sa feuille de route.

**Renforcement des investissements d'avenir**

Legrand a également renforcé ses investissements visant à nourrir son modèle de développement durable et rentable.

Ainsi, les investissements dédiés aux produits nouveaux progressent de +11% par rapport à 2016. Cette dynamique d'innovation donne lieu à de nombreux lancements de nouveaux produits. Plus spécifiquement, le programme Eliot compte maintenant plus de 30 familles de produits connectés et le Groupe a enregistré entre 2014 et 2017 une croissance totale annuelle moyenne de ses ventes de produits connectés de près de +28%.

Legrand continue par ailleurs ses initiatives commerciales avec notamment l'ouverture de 6 nouveaux showrooms et le déploiement d'outils de marketing et de communication digitaux. Le Groupe renforce également son implantation locale dans les marchés représentant des opportunités de développement à long terme, comme la Russie. Dans le même temps, Legrand investit de façon ciblée dans la digitalisation de son outil de production en déployant des applications de collecte et d'analyse de données et en ayant recours à des solutions d'assistance à la production intelligentes.

Enfin, Legrand est resté actif en matière de croissance externe avec 6 opérations réalisées en 2017. Ces acquisitions viennent en particulier renforcer les positions du Groupe dans les infrastructures numériques et l'éclairage architectural prescrit en Amérique du Nord, des activités tirées par des mégatendances technologiques et sociétales.

Sur la base des acquisitions annoncées, la contribution du périmètre de consolidation à la croissance des ventes de Legrand en 2018 devrait être de plus de +7%.

**Milestone<sup>2</sup> : performance et potentiel pleinement confirmés**

Avec l'acquisition de Milestone, leader américain des supports d'écrans et des écrans de projection, Legrand complète ses positions aux Etats-Unis dans les métiers de l'alimentation et de l'infrastructure audio-vidéo (AV) où le Groupe est déjà n°1 dans les armoires AV avec sa marque Middle Atlantic Products.

<sup>1</sup> Il s'agit d'objectifs de performance intégrée qui combine résultats financiers et extra-financiers liés à la RSE, dans une définition élargie de l'entreprise créatrice de valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes.

<sup>2</sup> Pour davantage de détails concernant Milestone, dont la performance 2016, la saisonnalité de la croissance de ses ventes en 2017 et sa contribution à la performance du Groupe, le lecteur est invité à se référer aux pages 16 et 17 du présent communiqué.

*Par ses leaderships, ses marques reconnues, une activité soutenue par des mégatendances sociales et technologiques, un flux d'innovation continu, un support commercial centré sur le client et une politique RSE active, le modèle économique de Milestone est similaire à celui de Legrand.*

*Milestone a enregistré, sur l'ensemble de 2017, une croissance organique de ses ventes de +3,0% dans le haut de l'ambition annoncée<sup>1</sup> de +2% à +3% et une marge opérationnelle ajustée de 21,8% contre 21% en 2016<sup>2</sup>.*

*Par ailleurs, le potentiel de synergies commerciales et de coûts liées à l'acquisition de Milestone est confirmé<sup>3</sup>. Dans ce cadre, Legrand a notamment créé une Division Audio-Video<sup>4</sup> en Amérique du Nord regroupant Milestone et Middle Atlantic Products (activités Audio-Video historiques de Legrand) ainsi qu'une AV Residential Business Unit<sup>5</sup> rassemblant les offres résidentielles Audio-Video de Milestone, Middle Atlantic Products, Luxul, Nuvo, QMotion, Vantage et OnQ.*

## Dividende proposé

Le Conseil d'administration de Legrand soumettra à l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires le versement au titre de 2017 d'un dividende de 1,26 € par action (contre 1,19 € au titre de 2016), représentant un taux de distribution<sup>6</sup> de 54%.

## Objectifs 2018

Les projections macroéconomiques anticipent pour 2018 un contexte économique général toujours favorable. Sur ces bases, le Groupe entend poursuivre sa stratégie de croissance rentable et se fixe pour objectifs en 2018 :

- une progression organique de ses ventes comprise entre +1% et +4% ; et
- une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions (à périmètre 2017) comprise entre 20,0% et 20,5% du chiffre d'affaires.

Legrand poursuivra par ailleurs sa stratégie d'acquisitions, créatrice de valeur.

<sup>1</sup> Pour rappel, Legrand a indiqué en page 10 du communiqué de presse des résultats des neuf premiers mois de 2017 publié le 7 novembre 2017, une ambition de croissance des ventes de Milestone sur l'ensemble de l'année de 2017 comprise entre +2% et +3%.

<sup>2</sup> Pour davantage de détails concernant Milestone, dont la performance 2016, la saisonnalité de la croissance de ses ventes en 2017 et sa contribution à la performance du Groupe, le lecteur est invité à se référer aux pages 16 et 17 du présent communiqué.

<sup>3</sup> Synergies commerciales et de coûts, à court et moyen terme, représentant de 1% à 5% du chiffre d'affaires 2016 de Milestone.

<sup>4</sup> Comme annoncé le 28 juin 2017, création d'une Division unique regroupant Milestone et Middle Atlantic Products et permettant des synergies de *back office* et commerciales.

<sup>5</sup> Regroupement des offres résidentielles Audio-Video de Milestone, Middle Atlantic Products, Luxul, Nuvo, QMotion, Vantage et OnQ destinées à être distribuées par les équipes commerciales qui actuellement servent des canaux spécialisés comme *CEDIA* (association commerciale internationale regroupant les acteurs des systèmes résidentiels : fabricants, concepteurs et intégrateurs).

<sup>6</sup> Calculé sur la base du résultat net part du Groupe ajusté. Le résultat net part du Groupe ajusté ne prend pas en compte l'effet net favorable des produits et charges d'impôt non récurrents significatifs consécutifs aux évolutions annoncées de la fiscalité, principalement en France et aux Etats-Unis. Cet effet net favorable est ajusté car il ne reflète pas une performance sous-jacente. Pour davantage de détails, le lecteur est invité à se référer aux pages 14, 15 et 20 du présent communiqué.

**Chiffres clés**

Données consolidées (en millions €) <sup>(1)</sup>	2016	2017	Variation
Chiffre d'affaires	5 018,9	5 520,8	+10,0%
Résultat opérationnel ajusté	978,5	1 104,9	+12,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	19,5%	20,0%	
		20,1% avant acquisitions <sup>(2)</sup>	
Résultat opérationnel	934,0	1 025,6	+9,8%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	18,6%	18,6%	
Résultat net part du Groupe <sup>(3)</sup>	628,5	711,2	+13,2%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	12,5%	12,9%	
Cash flow libre normalisé	623,9	735,2	+17,8%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	12,4%	13,3%	
Cash flow libre	673,0	695,8	+3,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	13,4%	12,6%	
Dettes financières nettes au 31 décembre	957,0	2 219,5	+131,9%

(1) Voir les annexes du présent communiqué pour le glossaire et les tableaux de réconciliation des indicateurs présentés.

(2) A périmètre 2016.

(3) Voir évolution détaillée du résultat net part du Groupe en pages 14, 15 et 20 du présent communiqué de presse.

**Performance<sup>1</sup> 2017**

Legrand enregistre une très bonne performance<sup>1</sup> en 2017 et démontre sa capacité à créer de la valeur dans la durée pour l'ensemble de ses parties prenantes :

- la croissance rentable du Groupe accélère avec une progression de +10,0% du chiffre d'affaires consolidé, de +12,9% du résultat opérationnel ajusté et de +13,2% du résultat net part du Groupe (reflétant notamment une bonne performance opérationnelle ainsi que la baisse des frais financiers) ;
- le cash flow libre normalisé progresse de +17,8% et s'établit à 735,2 M€ ; et
- le taux de réalisation de sa feuille de route RSE s'élève à 122% ; ainsi, dès la quatrième année, Legrand atteint pratiquement l'objectif à cinq ans de sa feuille de route.

**Chiffre d'affaires consolidé**

Le chiffre d'affaires de 2017 est de 5 520,8 M€, en hausse de +10,0% par rapport à 2016.

La croissance des ventes à structure et taux de change constants ressort à +3,1%, l'ensemble des cinq zones géographiques étant en progression. Ces réalisations qui reflètent le renforcement des positions de marché du Groupe dans de nombreux pays, sont tirées à la fois par une croissance soutenue dans les nouvelles économies (+4,7%) et de bonnes performances dans les pays matures (+2,4%) et illustrent les lancements réussis de nouveaux produits ainsi que l'engagement des équipes dans l'ensemble des pays.

L'impact de la contribution de l'accroissement du périmètre lié aux acquisitions en 2017 est de +7,8%, et celui attendu en 2018 devrait dépasser +7%<sup>2</sup>.

L'effet de change sur le chiffre d'affaires s'établit à -1,1% en 2017. Sur la base des taux de change moyens de janvier 2018, (i) l'effet de change annuel sur le chiffre d'affaires 2018 devrait être d'environ -4% (environ -6% au premier semestre 2018 et environ -2% au deuxième semestre 2018) et (ii) les variations des taux de change ne devraient pas avoir d'impact sur la marge opérationnelle du Groupe.

Il est rappelé que la croissance organique du premier trimestre 2017 était forte, représentant ainsi une base de comparaison exigeante avec notamment un effet de calendrier défavorable au premier trimestre 2018 et en particulier aux Etats-Unis.

<sup>1</sup> Il s'agit de performance intégrée qui combine résultats financiers et extra-financiers liés à la RSE, dans une définition élargie de l'entreprise créatrice de valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes.

<sup>2</sup> Sur la base des acquisitions annoncées.

**Evolution des ventes par destination et par zone géographique à structure et taux de change constants :**

	2017 / 2016	4 <sup>eme</sup> trim. 2017 / 4 <sup>eme</sup> trim. 2016
France	+3,2%	+5,8%
Italie	+4,0%	+5,7%
Reste de l'Europe	+5,5%	+5,8%
Amérique du Nord et Centrale	+1,7% (+7,6% sur 2 ans) <sup>1</sup>	+2,1%
Reste du Monde	+3,1%	+2,4%
<b>Total</b>	<b>+3,1%</b>	<b>+3,6%</b>

Les évolutions des ventes à structure et taux de change constants s'analysent par zone géographique comme suit :

- **France** (16,3% du chiffre d'affaires du Groupe) : la croissance organique du chiffre d'affaires en France s'élève à +3,2% en 2017.

Cette bonne performance relative traduit le renforcement des positions du Groupe en France, tiré notamment par le succès des initiatives commerciales et les lancements réussis de nouveaux produits, comme le portier connecté Classe 300X ou encore l'offre pour infrastructures numériques LCS3.

Le marché de la construction résidentielle neuve est en forte croissance sur l'ensemble de l'année. Sur la même période, l'activité de construction non résidentielle neuve progresse également et le marché de la rénovation est quant à lui en croissance très modérée.

En fin d'année 2017, et de façon ponctuelle, l'activité du bâtiment en France a connu une accélération marquée de la demande, ayant tiré la croissance organique du quatrième trimestre.

- **Italie** (9,3% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires en Italie est en hausse à structure et taux de change constants de +4,0% pour l'ensemble de 2017.

Les réalisations de 2017 sont portées par l'accueil très favorable des offres connectées récemment lancées, dont le portier Classe 300X, l'offre de systèmes résidentiels My Home Up ou encore le nouveau thermostat intelligent Smarther. Dans un marché de la construction en très légère progression, cette belle performance démontre là également le succès des initiatives commerciales.

- **Reste de l'Europe** (17,0% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires est en hausse de +5,5% à structure et taux de change constants par rapport à 2016.

Les pays d'Europe de l'Est réalisent de solides performances sur l'ensemble de l'année, comme en Russie, en Hongrie ou encore en République Tchèque. La Turquie enregistre également une forte progression de ses ventes, bénéficiant d'une base de comparaison favorable au deuxième semestre de 2016.

En complément, l'activité progresse fortement dans un certain nombre de pays matures de la zone comme en Espagne, aux Pays-Bas, en Grèce ainsi que dans les pays scandinaves.

Les ventes au Royaume-Uni (moins de 2,5% du chiffre d'affaires du Groupe) sont en très légère hausse par rapport à 2016, l'activité étant en retrait au deuxième semestre seul.

<sup>1</sup> Comme annoncé, l'année 2016 constitue une base de comparaison exigeante. Pour davantage de détails, le lecteur peut se reporter au commentaire de la performance de la zone Amérique du Nord et Centrale en page 7 du présent communiqué.

- **Amérique du Nord et Centrale** (33,0% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires progresse de +1,7% à structure et taux de change constants par rapport à 2016 et de +7,6% sur deux ans par rapport à 2015 du fait notamment de la très bonne performance aux Etats-Unis en 2016<sup>1</sup>.

Aux Etats-Unis seuls, la croissance organique s'établit à +1,0% en 2017<sup>1</sup> et à +6,6% sur deux ans par rapport à 2015. Cette belle réalisation traduit le renforcement des positions du Groupe aux Etats-Unis tiré par les lancements de nouveaux produits et de belles réussites commerciales.

Sur l'ensemble de l'année 2017, Milestone réalise une performance dans le haut de la fourchette de l'ambition annoncée<sup>2</sup> en novembre dernier avec une croissance organique de ses ventes de +3,0%.

Les ventes progressent par ailleurs à deux chiffres au Mexique.

- **Reste du Monde** (24,4% du chiffre d'affaires du Groupe) : la croissance organique est de +3,1% par rapport à 2016.

Cette bonne performance est portée par un certain nombre de pays de la zone, comme la Chine, l'Indonésie, l'Algérie ou encore les Emirats Arabes Unis.

La croissance est également soutenue en Inde, grâce notamment à une nette progression des ventes au deuxième semestre, après un ralentissement temporaire de l'activité au deuxième trimestre en raison de la mise en place de la GST<sup>3</sup>.

Dans le reste de la zone, le chiffre d'affaires est notamment en retrait au Brésil, en Colombie et en Malaisie.

### Résultat et marge opérationnels ajustés

Le résultat opérationnel ajusté est en hausse de +12,9%, et s'établit à 1 104,9 M€, reflétant la capacité du Groupe à créer de la valeur par croissance rentable.

La marge opérationnelle ajustée avant acquisitions (à périmètre 2016) s'élève à 20,1% du chiffre d'affaires en 2017, en ligne avec la borne haute des objectifs (20,1%).

L'amélioration +0,6 point par rapport à la marge opérationnelle ajustée de 2016 (19,5%) est liée à la bonne performance opérationnelle du Groupe pour +0,5 point ainsi qu'à un effet net favorable non récurrent d'environ +0,1 point (provenant de l'impact de la constitution de stocks de produits finis et semi-finis estimé à moins de 0,2 point, partiellement compensé par l'effet défavorable d'éléments non récurrents de près de 0,1 point).

Après prise en compte des acquisitions, la marge opérationnelle ajustée s'établit à 20,0% du chiffre d'affaires.

Grâce à une bonne réactivité dans l'évolution de ses tarifs, le Groupe a pu, en 2017, plus que compenser en valeur absolue l'impact de la hausse marquée des prix des matières premières et des composants.

### Résultat net part du Groupe

Le résultat net part du Groupe progresse de +13,2% en 2017 pour s'établir à 711,2 M€.

Le résultat net part du Groupe 2017 bénéficie d'un produit net d'impôt non récurrent de 85,5 M€ lié aux évolutions de la fiscalité annoncées en 2017 en France et aux Etats-Unis. Il est rappelé qu'en 2016 le résultat net part du Groupe avait bénéficié d'un produit net d'impôt non récurrent de 61,2 M€ de même nature lié principalement à l'évolution de la fiscalité en France.

<sup>1</sup> Pour rappel, les Etats-Unis ont enregistré une croissance organique de +5,6% en 2016. Comme indiqué en page 4 du communiqué de presse des résultats annuels de 2016, publié le 9 février 2017, hors effets ponctuels liés au « succès de l'offre Digital Lighting Management », aux « belles réussites dans le non résidentiel » et aux « mises en stock ponctuelles dans le retail », la croissance organique se serait établie à environ +3% sur l'ensemble de 2016.

<sup>2</sup> Pour rappel, Legrand a indiqué en page 10 du communiqué de presse des résultats des neuf premiers mois de 2017 publié le 7 novembre 2017, une ambition de croissance des ventes de Milestone sur l'ensemble de l'année 2017 comprise entre +2% et +3%. Pour davantage de détails sur la croissance du chiffre d'affaires de Milestone en 2017, le lecteur est invité à lire la page 16 en annexe du présent communiqué.

<sup>3</sup> GST : Goods and Services Tax ; Taxe sur les biens et services.

Le résultat net part du Groupe ajusté<sup>1</sup> de ces éléments s'établit à 625,7 M€ en 2017 contre 567,3M€ en 2016, soit une progression de 58,4 M€. Cette évolution reflète :

- une solide performance opérationnelle avec une forte amélioration de 91,6 M€ du résultat opérationnel ;
- une diminution des frais financiers nets pour 12,0 M€ ;  
partiellement compensées par :
- une hausse de 29,9 M€ du montant de l'impôt comptabilisé dans le résultat net part du Groupe ajusté<sup>1</sup> (sur cette base, le taux d'impôt du résultat net part du Groupe ajusté<sup>1</sup> s'établirait en 2017 à 33,0%, quasi-stable par rapport à celui de 2016) ;
- un résultat de change en 2017 qui, se comparant à un profit de change en 2016, présente une évolution nette défavorable de 14,8 M€ - le résultat de change réalisé (effet *cash*) évolue néanmoins favorablement de 2,1 M€ ;
- une hausse du résultat revenant aux minoritaires de 0,3 M€ ; et
- une baisse de 0,2 M€ du résultat des sociétés mises en équivalence.

Le résultat net part du Groupe ajusté<sup>1</sup> de 2017 comprend également la charge comptable liée au *PPA* de Milestone pour un montant total de 16,0 M€ (charges sans impact sur la trésorerie). Ainsi, le résultat net part du Groupe ajusté<sup>1</sup> avant *PPA* de Milestone<sup>2</sup> s'établit à 641,7 M€, en hausse de +13,1% par rapport à 2016<sup>3</sup>.

### Génération de *cash* et structure de bilan solide

En 2017, la marge brute d'autofinancement représente 16,7% du chiffre d'affaires et s'élève à 919,8 M€, en progression de +16,2% par rapport à 2016.

Les investissements industriels exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires s'établissent à 3,2%, en cohérence avec les ambitions à long terme du Groupe (de 3% à 3,5% des ventes dans la durée).

Le besoin en fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires de 2017 reste à un niveau bas et s'établit au 31 décembre 2017 à 6,8%.

Le *cash flow* libre normalisé s'élève à 13,3% des ventes du Groupe en 2017 (soit 735,2 M€), en progression de +17,8% comparé à 2016.

Le *cash flow* libre atteint quant à lui 695,8 M€, en progression de 22,8 M€ comparé à 2016. Cette évolution se décompose comme suit :

- une solide performance opérationnelle avec une amélioration de l'EBITDA de 132,5 M€ ;
- une diminution des charges financières nettes de 9,9 M€ ;
- une amélioration des autres éléments de 4,4 M€, constitués principalement d'éléments de long terme ;
- une évolution favorable du résultat de change réalisé de 2,1 M€ ;  
partiellement compensées par :
- une augmentation de la variation du besoin en fonds de roulement hors éléments d'impôt de 105,9 M€<sup>4</sup> ;
- une hausse de 10,3 M€ de l'impôt payé ; et
- une augmentation de 9,9 M€ des investissements nets des cessions.

La structure de bilan du Groupe au 31 décembre 2017, comprenant l'impact des acquisitions de 2017, reste particulièrement solide. Le ratio de dette nette sur *EBITDA* s'établit ainsi à 1,8 et la dette brute, dont la maturité moyenne est supérieure à 6 ans, est entièrement financée à taux fixes.

<sup>1</sup> Le résultat net part du Groupe ajusté ne prend pas en compte l'effet net favorable des produits et charges d'impôt non récurrents significatifs consécutifs aux évolutions annoncées de la fiscalité, principalement en France et aux Etats-Unis. Cet effet net favorable est ajusté car il ne reflète pas une performance sous-jacente. Pour davantage de détails, le lecteur est invité à se référer aux pages 14, 15 et 20 du présent communiqué.

<sup>2</sup> Le résultat net part du Groupe ajusté avant *PPA* (*Purchase Price Allocation*) de Milestone correspond au résultat net part du Groupe ajusté avant amortissement des actifs incorporels et reversement de la réévaluation des stocks (charges sans impact sur la trésorerie) liés à l'allocation du prix d'acquisition de Milestone. Pour davantage de détail le lecteur est invité à se référer aux pages 17 et 20 du présent communiqué de presse.

<sup>3</sup> Comparé au résultat net part du Groupe ajusté de 2016.

<sup>4</sup> Pour rappel, lors de la publication des résultats annuels de 2016, il était notamment indiqué que « Le besoin en fonds de roulement exprimé en pourcentage des ventes est, en fin d'exercice 2016 et de manière ponctuelle, à un niveau exceptionnellement bas par rapport à celui des 10 dernières années, constituant une base de comparaison exigeante pour 2017. »

## Performance extra-financière

La RSE est au cœur de la stratégie de Legrand et, à ce titre, le Groupe s'est fixé des objectifs ambitieux et innovants dans le cadre de sa troisième feuille de route pluriannuelle couvrant la période 2014-2018, déclinée en 21 objectifs avec des jalons annuels. Bâtie sur 4 axes (utilisateurs, société, collaborateurs, et environnement), la démarche RSE de Legrand s'inscrit dans une logique de progrès pour l'ensemble de ses parties prenantes et contribue à une utilisation durable de l'électricité.

En 2017, le Groupe a poursuivi ses initiatives en la matière en :

- renforçant son engagement historique visant à limiter l'impact de ses activités sur l'environnement avec la signature du « *French Business Climate Pledge* » ;
- soutenant l'égalité des chances et la diversité au travers de la ratification de la charte du réseau mondial Entreprise et Handicap de l'Organisation Internationale du Travail ;
- réalisant une grande enquête de matérialité sur les enjeux RSE au premier semestre de 2017 auprès de l'ensemble de ses parties prenantes afin de préparer sa prochaine feuille de route pluriannuelle ;
- lançant dans tous les pays où Legrand est implanté, un programme garantissant une protection sociale minimale sur trois domaines clés : parentalité, santé et prévoyance ;
- poursuivant ses partenariats avec les ONG, et notamment avec « *Electriciens sans frontières* » auprès de qui Legrand est engagé depuis 10 ans pour le soutien de projets visant à développer l'accès à l'électricité ; et en
- reconduisant, au travers de sa fondation, son appel à projets qui a récompensé 3 structures apportant de l'aide aux personnes en perte d'autonomie.

Le Groupe enregistre en 2017 un taux de réalisation global de 122% par rapport aux objectifs fixés<sup>1</sup> et ainsi, dès la quatrième année, atteint pratiquement l'objectif à cinq ans de sa feuille de route RSE. Legrand démontre à nouveau sa capacité à répondre dans la durée aux principaux défis environnementaux, sociétaux et technologiques.

## Dividende

---

Le Conseil d'administration de Legrand proposera à l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires du 30 mai 2018 le versement d'un dividende de 1,26 € par action au titre de 2017 (contre 1,19 € au titre de 2016) correspondant à un taux de distribution<sup>2</sup> de 54%. Le détachement du dividende aura lieu le 1<sup>er</sup> juin 2018 pour un paiement le 5 juin 2018.

Sur la base du nombre de titres en circulation au 31 décembre 2017, cette distribution payée en 2018 au titre de 2017 se fera selon les mêmes modalités que l'année précédente par prélèvement sur :

- d'une part, le bénéfice distribuable à hauteur de 0,93 €<sup>3</sup> par action ; et
- d'autre part, le poste « prime d'émission » à hauteur de 0,33 €<sup>3</sup> par action.

## Renforcement des investissements d'avenir

---

### Innovation

Dans un environnement économique porteur de croissance, Legrand a poursuivi sa dynamique d'innovation. Ainsi, les investissements du Groupe dédiés aux produits nouveaux représentent près de 82 M€ en 2017, soit +11% par rapport à 2016.

Ces investissements continus permettent à Legrand de renouveler son catalogue de produits sur des segments historiques de son activité, avec notamment en 2017 :

- les gammes d'interface utilisateurs Luzica et Clickme, destinées aux marchés sud-américains ;
- un nouvel éco-compteur résidentiel permettant la mesure des consommations en temps réel, à l'installation facilitée et paramétrable grâce à la technologie *NFC*<sup>4</sup> ; et

---

<sup>1</sup> Le détail de la performance RSE 2017 est disponible sur le site de Legrand ([http://www.legrand.com/FR/suivi-des-avancees\\_13130.html](http://www.legrand.com/FR/suivi-des-avancees_13130.html)).

<sup>2</sup> Calculé sur la base du résultat net part du Groupe ajusté. Le résultat net part du Groupe ajusté ne prend pas en compte l'effet net favorable des produits et charges d'impôt non récurrents significatifs consécutifs aux évolutions annoncées de la fiscalité, principalement en France et aux Etats-Unis. Cet effet net favorable est ajusté car il ne reflète pas une performance sous-jacente. Pour davantage de détails, le lecteur est invité à se référer aux pages 14, 15 et 20 du présent communiqué.

<sup>3</sup> Répartition communiquée à titre indicatif et susceptible d'être modifiée en fonction du nombre d'actions donnant droit à distribution d'ici la date de mise en paiement.

<sup>4</sup> *NFC* = *Near Field Communication*. Technologie de communication sans contact de courte portée (quelques centimètres).

- des offres enrichies pour les composants d'installations, dont de nouvelles multiprises disposant, outre les fonctions d'alimentation électrique, de chargeurs USB et à induction.

tout en lançant des solutions innovantes destinées aux marchés portés par des mégatendances sociétales et technologiques, dont :

- LCS3, système innovant de câblage haute performance destiné aux infrastructures numériques cuivre et fibre optique ; ou encore
- de nouvelles offres d'*UPS*<sup>1</sup> avec notamment les lancements en 2017 des gammes Daker + et Keor T Evo.

Par ailleurs, depuis le lancement du programme Eliot, l'offre de produits connectés du Groupe s'est constamment enrichie et compte maintenant plus de 30 familles de produits connectés avec entre autres les lancements en 2017 du système de mesure des consommations électriques EMS CX<sup>3</sup>, du thermostat intelligent Smarther, des solutions de bornes de recharges pour véhicules électriques IRVE 3.0. Le déploiement du portier Connecté Classe 300X se poursuit quant à lui avec succès et Legrand a lancé tout début 2018 sa gamme d'interfaces utilisateurs connectées « Céliane with Netatmo » en France.

Le chiffre d'affaires réalisé avec des produits connectés progresse au total de près de +12% en 2017, et est en croissance totale annuelle moyenne de près de +28% entre 2014 et 2017. Le programme Eliot ressort ainsi en avance sur son plan de marche.

Cette dynamique devrait se poursuivre avec les lancements prochains de :

- « *Smart Lighting controls from the radiant collection* », offre de prises et d'interrupteurs connectés pour le marché américain, permettant de contrôler les lumières, les prises électriques ainsi que les autres équipements connectés de la maison ; et de
- gammes de contrôle d'éclairage respectant les cycles biologiques, intégrées aux contrôleurs de Pinnacle Architectural Lighting et à l'offre Digital Lighting Management de Wattstopper.

Dans le domaine des produits connectés, Legrand s'appuie aussi sur de nombreux partenariats. Ainsi, le Groupe a annoncé lors du CES de Las Vegas de 2018, où il était présent pour la quatrième année consécutive, le lancement de « *Works with Legrand* », programme destiné à permettre aux acteurs du bâtiment connecté de mettre en place des solutions interopérables avec celles du Groupe et qui compte d'ores et déjà plus de 20 partenariats.

Dans ce cadre, Legrand est entré en partenariat avec Amazon, Apple ou encore Google et a également développé avec Samsung une nouvelle offre de gestion connectée « *Guest room management* » des chambres d'hôtel pour Marriott International. Ce programme compte également des acteurs du bâtiment connecté dont BNP Paribas Real Estate et Vinci Immobilier ainsi que des *start-ups* comme Netatmo, Lumenetix et Bios Lighting. Cette initiative permet en outre le développement d'offres destinées à de nouveaux usages, comme la possibilité de se connecter à sa maison depuis une voiture, conçu avec Renault, ou encore l'intégration de l'intelligence artificielle dans les portiers connectés à reconnaissance faciale de Shidean en Chine.

### Initiatives commerciales et industrielles

Legrand poursuit par ailleurs ses initiatives commerciales et *marketing* avec :

- l'enrichissement continu des contenus de *marketing* digital à destination de ses clients distributeurs, des prescripteurs et des utilisateurs finaux (*rich content*) ;
- la contribution active au développement du BIM<sup>2</sup>, un processus innovant de planification numérique du cycle de vie du bâtiment ;
- le déploiement d'outils de promotion numérique et la poursuite du renforcement de la notoriété auprès des clients avec des campagnes de communication digitales telles que « *Il Mistero Sottile* », vue 6,5 millions de fois en ligne ;
- le développement de son offre de formation à distance pour ses clients professionnels avec maintenant des *webinars* sur des thématiques spécifiques comme la gestion de l'installation électrique, la maintenance des blocs d'éclairage de sécurité ou encore l'offre connectée EMS CX<sup>3</sup> ; et
- le renforcement de son réseau de *showrooms* et l'ouverture cette année de deux nouveaux Innovals en France (Bordeaux et Lille) et d'un troisième à Bombay ainsi que de trois nouveaux showrooms (en Inde, en Autriche, et en Australie, ce dernier étant dédié aux offres Eliot).

<sup>1</sup> *Uninterruptible Power Supply* : Alimentation Statique sans Interruption (onduleur).

<sup>2</sup> BIM = *Building Information Modeling*.

Le Groupe renforce également activement sa présence sur des marchés représentant des opportunités de développement à long terme, comme en Russie où Legrand investit dans la construction d'un site, destiné à localiser la production de gammes d'appareillages et de solutions de distribution d'énergie commercialisées sur le marché russe.

Dans le même temps, le Groupe investit de façon ciblée dans la digitalisation de son outil de production en :

- déployant progressivement des applications de collecte et d'analyse de données permettant de contrôler en temps réel les processus de production tout au long de la chaîne économique et d'en accélérer les cycles ; et en
- ayant recours à des solutions d'assistance à la production intelligente, telles que les AGV<sup>1</sup>, les Cobots<sup>2</sup>, ou encore la réalité augmentée dont certaines usines sont d'ores et déjà équipées.

Ces initiatives s'inscrivent dans le cadre d'une démarche globale d'excellence industrielle.

### Acquisitions

En 2017, Legrand a poursuivi sa stratégie d'acquisitions avec 6 opérations de croissance externe conclues avec des sociétés opérant sur des segments d'activités complémentaires portées par des mégatendances. Le Groupe s'est ainsi renforcé dans :

- l'infrastructure et l'alimentation audio-vidéo aux Etats-Unis avec l'acquisition de Milestone AV Technologies LLC (« Milestone ») ;
- l'éclairage architectural prescrit pour les bâtiments tertiaires aux Etats-Unis, avec les acquisitions de Finelite et d'OCL ;
- les solutions destinées aux *datacenters* avec les rachats de Server Technology, Inc. et d'AFCO Systems Group ; et
- les UPS<sup>3</sup> triphasés avec la signature d'un accord de *joint-venture* avec Borri.

Sur la base des acquisitions annoncées, l'effet attendu lié à l'accroissement du périmètre de consolidation devrait s'établir, comme en 2017, à plus de +7% en 2018.

Plus généralement, ces opérations de croissance externe devraient contribuer à relever sur une base annuelle la part des ventes réalisées par le Groupe dans les nouveaux segments de marché<sup>4</sup> à plus de 38%<sup>5</sup> et celles réalisées avec des produits numéro 1 ou numéro 2 sur leurs marchés à environ 69%<sup>5</sup>.

### Milestone<sup>6</sup> : performance et potentiel pleinement confirmés

Milestone, acteur de premier plan de l'alimentation et de l'infrastructure audio-vidéo (AV) aux Etats-Unis, vient compléter les positions dont disposait déjà le Groupe dans les armoires AV depuis le rachat de Middle Atlantic Products en 2011 ainsi que les belles positions en câblage structurés résidentiels (OnQ), gestion de l'éclairage naturel (QMotion), diffusion sonore résidentielle multi pièces (NuVo) et dans les réseaux sans fil résidentiels (Luxul).

Le développement de Milestone, porté par des mégatendances sociétales (travail collaboratif et à distance) et technologiques (digitalisation des supports de promotion et *streaming*), s'appuie sur un modèle économique, similaire à celui de Legrand, reposant sur :

- de solides positions de *leaderships* et des marques reconnues ;
- un flux continu d'innovation soutenu par des investissements en R&D ;
- un support commercial centré sur le client ; et
- une politique RSE active.

<sup>1</sup> *Automated Guide Vehicle* = Véhicules à guidage automatique.

<sup>2</sup> *Cobot* : robot collaboratif.

<sup>3</sup> *Uninterruptible Power Supply* : Alimentation Statique sans Interruption (onduleur).

<sup>4</sup> Infrastructures numériques, efficacité énergétique, assistance à l'autonomie et systèmes résidentiels.

<sup>5</sup> Sur la base du chiffre d'affaires 2017 intégrant 12 mois des acquisitions réalisées en 2017.

<sup>6</sup> Pour davantage de détails concernant Milestone, dont la performance 2016, la saisonnalité de la croissance de ses ventes en 2017 et sa contribution à la performance du Groupe, le lecteur est invité à se référer aux pages 16 et 17 du présent communiqué.

La croissance organique de Milestone s'établit à +3,0% sur l'ensemble de l'année 2017, dans le haut de fourchette de l'ambition annoncée<sup>1</sup>, et la marge opérationnelle ajustée s'élève à 21,8% des ventes contre 21% en 2016<sup>2</sup>.

Plus spécifiquement, et par effet mécanique lié à la saisonnalité de son activité, l'évolution organique des ventes de Milestone sur les 5 derniers mois de 2017, correspondant à la période de consolidation dans les comptes du Groupe au quatrième trimestre, est de -2,1%<sup>2</sup>.

Par ailleurs, le potentiel de synergies commerciales et de coûts à court et à moyen terme liées à l'acquisition de Milestone est confirmé entre 1% et 5% du chiffre d'affaires 2016 de Milestone. Dans ce cadre, Legrand a notamment créé une Division Audio-Video<sup>3</sup> en Amérique du Nord regroupant les activités de Milestone et Middle Atlantic Products. Le Groupe a également mis en place une *Residential AV Business Unit* rassemblant les offres résidentielles Audio-Video de Milestone, Middle Atlantic Products, Luxul, Nuvo, QMotion, Vantage et OnQ destinées à être distribuées par les équipes commerciales qui actuellement servent des canaux spécialisés comme *CEDIA*<sup>4</sup>.

-----

---

<sup>1</sup> Pour rappel, Legrand a indiqué en page 10 du communiqué de presse des résultats des neuf premiers mois de 2017 publié le 7 novembre 2017, une ambition de croissance des ventes de Milestone sur l'ensemble de l'année de 2017 comprise entre +2% et +3%.

<sup>2</sup> Pour davantage de détails concernant Milestone, dont la performance 2016, la saisonnalité de la croissance de ses ventes en 2017 et sa contribution à la performance du Groupe, le lecteur est invité à se référer aux pages 16 et 17 du présent communiqué.

<sup>3</sup> Comme annoncé le 28 juin 2017, création d'une Division unique regroupant Milestone et Middle Atlantic Products et permettant des synergies de *back office* et commerciales.

<sup>4</sup> Association commerciale internationale regroupant les acteurs des systèmes résidentiels (fabricants, concepteurs et intégrateurs).

Les comptes consolidés de 2017 arrêtés par le Conseil d'administration du 7 février 2018 et audités par les Commissaires aux comptes du Groupe, la présentation et la conférence téléphonique (en direct et en différé) des résultats annuels de 2017 sont accessibles sur le site de Legrand ([www.legrand.com](http://www.legrand.com)).

**AGENDA FINANCIER :**

- Résultats du premier trimestre 2018 : **3 mai 2018**  
Début de la « *quiet period*<sup>1</sup> » le 3 avril 2018
- Assemblée générale des actionnaires : **30 mai 2018**
- Détachement du dividende : **1 juin 2018**
- Paiement du dividende : **5 juin 2018**
- Résultats du premier semestre 2018 : **31 juillet 2018**  
Début de la « *quiet period*<sup>1</sup> » le 1<sup>er</sup> juillet 2018

**A PROPOS DE LEGRAND**

*Legrand est le spécialiste mondial des infrastructures électriques et numériques du bâtiment. Son offre complète, adaptée aux marchés tertiaire, industriel et résidentiel internationaux en fait une référence à l'échelle mondiale. Dans une démarche impliquant l'ensemble de ses équipes et de ses parties prenantes, Legrand poursuit sa stratégie de croissance rentable et durable, tirée par les acquisitions et l'innovation avec le lancement régulier de nouvelles offres – dont notamment des produits connectés Eliot\* à plus forte valeur d'usage. Legrand a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de plus de 5,5 milliards d'euros. Le Groupe est coté sur Euronext Paris et intégré notamment au CAC 40.*

*(code ISIN FR0010307819).*

<http://www.legrand.com>



*\*Eliot est le nom du programme lancé en 2015 par Legrand pour accélérer le déploiement dans son offre de l'Internet des Objets. Fruit de la stratégie d'innovation du Groupe, il vise à développer des solutions connectées et interopérables apportant un bénéfice durable à l'utilisateur particulier ou professionnel.*

[http://www.legrand.com/FR/programme-eliot\\_13234.html](http://www.legrand.com/FR/programme-eliot_13234.html)

**Communication financière**

Legrand  
François Poisson  
Tél : +33 (0)1 49 72 53 53

[francois.poisson@legrand.fr](mailto:francois.poisson@legrand.fr)

**Contact presse**

Publicis Consultants  
Vilizara Lazarova  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 34  
Mob : +33 (0)6 26 72 57 14

[vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr](mailto:vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr)

Eloi Perrin  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 36  
Mob : +33 (0)6 81 77 76 43

[eloi.perrin@consultants.publicis.fr](mailto:eloi.perrin@consultants.publicis.fr)

<sup>1</sup> Période de suspension de toute communication en amont de la publication des résultats.

**Annexes**
**Informations relatives aux principaux impacts des évolutions fiscales votées en 2017 en France et aux Etats-Unis (1/2)**
**1/ Evolutions des réglementations fiscales**
**En France**

- Après la loi fiscale de 2017 ayant introduit une baisse progressive de 33% à 28% du taux d'impôt sur les sociétés pleinement effectif à partir du 1er janvier 2020, la loi fiscale française de 2018 introduit un nouvel abaissement progressif de ce taux à 25%, pleinement effectif à partir du 1er janvier 2022.
- En 2017, remboursement aux entreprises par l'Etat français de la taxe sur les dividendes payée depuis 2013 et paiement par certaines entreprises d'une contribution exceptionnelle d'impôt sur les sociétés (financement partiel du remboursement de la taxe sur les dividendes).

**Aux Etats-Unis**

- Réforme fiscale aux Etats-Unis avec en particulier un abaissement du taux d'impôt fédéral sur les sociétés américaines de 35% à 21% à partir du 1er janvier 2018.

**2/ Impacts non récurrents sur les comptes de Legrand en 2017**
**En France**

- Abaissement progressif du taux d'impôt sur les sociétés françaises à 25% en 2022.  
La baisse progressive du taux d'impôt sur les sociétés annoncée en 2016 (passage de 33% à 28%) avait entraîné une revalorisation mécanique des passifs d'impôt différés liés aux marques, représentant l'essentiel du produit d'impôt non récurrent et sans impact sur la trésorerie de 61,2 M€ comptabilisé en 2016.  
La nouvelle baisse progressive du taux d'impôt sur les sociétés annoncée en 2017 (25% en 2022) induit des effets comptables de même nature générant un produit d'impôt non récurrent et sans impact sur la trésorerie de 26,4 M€ en 2017.
- Le remboursement en 2017 de la taxe sur les dividendes (payée antérieurement par Legrand), net de la contribution exceptionnelle d'impôt sur les sociétés françaises en 2017 entraine un produit d'impôt, non récurrent, de 18,3 M€ en 2017.

**Aux Etats-Unis**

- La réforme fiscale, et en particulier la baisse du taux d'impôt fédéral sur les sociétés de 35% à 21% en 2018, induit en 2017 un produit d'impôt net non récurrent et sans impact sur la trésorerie de 40,8 M€ provenant principalement de la revalorisation mécanique des passifs et actifs d'impôts différés.

**Synthèse des impacts non récurrents sur les comptes de Legrand en 2017 et comparaison à 2016**

En millions d'euros	2016 pour rappel	2017
Produit d'impôt lié à la revalorisation mécanique des passifs d'impôt différés sur les marques consécutive à l'annonce de baisses du taux d'impôt sur les sociétés, principalement en France (effet non <i>cash</i> )	+61,2	+26,4
Produit d'impôt résultant du remboursement de la taxe sur les dividendes payée depuis 2013, net de la contribution exceptionnelle d'impôt sur les sociétés en 2017 en France	0,0	+18,3
Produit net d'impôt lié aux évolutions fiscales aux Etats-Unis (principalement des effets comptables liés aux revalorisations mécaniques des passifs et actifs d'impôt différé) (effet non <i>cash</i> )	0,0	+40,8
<b>Total des impacts non récurrents</b>	<b>+61,2</b>	<b>+85,5</b>

**Informations relatives aux principaux impacts des évolutions fiscales votées en 2017 en France et aux Etats-Unis (2/2)****3/ Impacts récurrents estimés sur les comptes de Legrand après 2017**

En points de base de taux d'imposition	A partir de 2018	A partir de 2022
Impact estimé sur le taux d'imposition aux Etats-Unis de la réforme fiscale dont l'abaissement du taux d'impôt fédéral sur les sociétés américaines de 35% à 21% en 2018	-11 pts	
Impact estimé sur le taux d'imposition en France de l'abaissement progressif du taux d'impôt sur les sociétés françaises de 33% à 25% en 2022		-8 pts
<b>Impacts estimés sur le taux d'imposition du Groupe</b>	<b>-3 pts<sup>1</sup></b>	<b>-1 pt<sup>2</sup></b>

<sup>1</sup> Sur la base des taux de change moyens de 2017 et du chiffre d'affaires comprenant l'impact des acquisitions de 2017 sur l'ensemble de l'année.

<sup>2</sup> Impact escompté en 2022 sur la base taxable de 2017 et tenant compte d'un impact plein en 2022, le taux d'imposition en France devant évoluer progressivement (31% en 2019, 28% en 2020, 26,5% en 2021 et 25% en 2022).

**Informations relatives à Milestone actualisées (1/2)**
**Performance annuelle 2017**
Consolidation

30 septembre 2017<sup>1</sup> : uniquement consolidé au bilan du Groupe.

31 décembre 2017<sup>1</sup> : consolidé au bilan et au compte de résultat du Groupe pour une période de 5 mois.

<u>Chiffres clés de Milestone</u>	2016	2017
Chiffre d'affaires :	464 M\$	478 M\$
Marge opérationnelle ajustée :	21% <sup>2</sup>	21,8%

Chiffre d'affaires

- Une activité porteuse sur le long terme mais par nature fluctuante à court terme

- Milestone opère sur un marché porteur tiré par des mégatendances sociales (communication, sécurité, travail collaboratif et à distance, etc.) et technologiques (digitalisation, nouvelles technologies d'affichage, technologies de *streaming*, etc.), mais avec une activité qui, par nature, peut être fluctuante à court terme (projets, *retail*, etc.) :

	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	12 mois
<b>Croissance organique 2017 vs. 2016</b>	+19%	-9%	+16%	+1%	+3%	+7%	+12%	-11%	+3%	-4%	+9%	-5%	+3,0%
	T1 = +9%			T2 = +4%			T3 = +1%			T4 = 0%			

- Croissance 2017 du chiffre d'affaires

La croissance organique 2017 de Milestone est la suivante :

Janvier à décembre :	+3,0%
Janvier à juillet (pré-acquisition) :	+7,0%
Août à décembre (post-acquisition) :	-2,1%

**Performance sur la période de consolidation de 2017**

	<b>Milestone (5 mois)</b>
Chiffre d'affaires	187,5 M€
Résultat opérationnel ajusté	41,7 M€
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,2%

<sup>1</sup> Voir note 1.3.2 des informations financières consolidées auditées au 31 décembre 2017.

<sup>2</sup> Hors éléments non récurrents.

**Informations relatives à Milestone actualisées (2/2)**
**Fondamentaux financiers de l'acquisition de Milestone**
Impact cash annuel (avant synergies)

	Annoncé en novembre 2017	Impacts de la réforme fiscale américaine de 2017	Annoncé en novembre après impacts de la réforme fiscale américaine
Cash flow libre normalisé généré par Milestone <sup>1</sup> :	58 M\$	+13 M\$	71 M\$
Avantage fiscal annuel cash <sup>2</sup> :	+30 M\$	-10 M\$	+20 M\$
Coût de financement :	-12 M\$	0 M\$	-12 M\$
<b>Contribution annuelle de Milestone à la génération de cash du Groupe :</b>	<b>=76 M\$</b>	<b>=+3 M\$</b>	<b>=79 M\$</b>

Création de valeur (avant synergies)

Au-delà d'apporter au Groupe de très belles positions dans un marché porteur avec des fondamentaux solides et similaires à ceux de Legrand, l'acquisition de Milestone est, avant synergies, créatrice de valeur dès la première année :

	Annoncé en novembre 2017	Impacts de la réforme fiscale américaine de 2017	Annoncé en novembre après impacts de la réforme fiscale américaine
Résultat opérationnel ajusté (21% du chiffre d'affaires) <sup>1</sup> :	97 M\$	0 M\$	97 M\$
Impôt sur le résultat opérationnel ajusté :	-38 M\$	+13 M\$	-25 M\$
Avantage fiscal cash résultant de l'amortissement standard du goodwill <sup>2</sup> :	+30 M\$	-10 M\$	+20 M\$
Résultat opérationnel ajusté après impôts + avantage fiscal cash :	<b>(a) =89 M\$</b>	<b>=+3 M\$</b>	<b>=92 M\$</b>
Prix brut payé :	<b>(b) 1 200 M\$</b>		<b>1 200 M\$</b>
<b>Rendement (y compris avantage fiscal cash) sur capitaux investis (a) / (b) :</b>	<b>7,4%*</b>		<b>7,7%</b>

(\* soit un taux supérieur au WACC utilisé de 7% au moment de l'annonce de l'acquisition)

Allocation du Prix d'acquisition (PPA)<sup>3</sup> - Impacts non cash sur le compte de résultat

Impacts récurrents non cash à partir de 2017 (5 mois) jusqu'en 2026 :	25,8 M\$ par an d'amortissements incorporels diminuant à partir de 2027
Impact non récurrent non cash (2017 uniquement) :	reversement de la réévaluation des stocks de 18,9 M\$

Ces charges non cash (sans incidence sur la trésorerie) n'auront aucun impact sur le résultat opérationnel ajusté du Groupe.

Synergies

Synergies : entre 1% et 5% du chiffre d'affaires 2016 de Milestone

dont synergies commerciales à moyen-terme (couverture clients, développement des activités dans d'autres canaux de distribution et zones géographiques) et synergies de coûts à court et moyen termes (achats, production et administration).

Dans ce cadre, Legrand a notamment créé une Division Audio-Vidéo en Amérique du Nord regroupant les activités de Milestone et Middle Atlantic Products. Le Groupe a également mis en place une *Residential AV Business Unit* rassemblant les offres résidentielles Audio-Vidéo de Milestone, Middle Atlantic Products, Luxul, Nuvo, QMotion, Vantage et OnQ destinées à être distribuées par les équipes commerciales qui actuellement servent des canaux spécialisés comme *CEDIA* (association commerciale internationale regroupant les acteurs des systèmes résidentiels : fabricants, concepteurs et intégrateurs).

<sup>1</sup> Sur la base des données Milestone 2016 et hors éléments non récurrents.

<sup>2</sup> Avantage fiscal cash sans impact sur le compte de résultat.

<sup>3</sup> Voir note 3.2 des informations financières consolidées auditées au 31 décembre 2017.

## Glossaire

### Besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement est défini comme la somme des créances clients et comptes rattachés, des stocks, des autres créances courantes, des créances d'impôt courant ou exigible et des actifs d'impôts différés courants diminuée de la somme des dettes fournisseurs et comptes rattachés, des autres passifs courants, des dettes d'impôt courant exigible, des provisions courantes et des passifs d'impôts différés courants.

### Cash flow libre

Le *cash flow* libre est défini comme la somme des flux de trésorerie des opérations courantes et du produit résultant des cessions d'actifs, minorée des investissements et des frais de développement capitalisés.

### Cash flow libre normalisé

Le *cash flow* libre normalisé est défini comme la somme des flux de trésorerie des opérations courantes, sur la base d'un besoin en fonds de roulement normalisé représentant 10% du chiffre d'affaires des 12 derniers mois à structure et taux de change constants et rapporté à la période considérée, et du produit résultant des cessions d'actifs, minorée des investissements et des frais de développement capitalisés.

### Croissance organique

La croissance organique est définie comme la variation du chiffre d'affaires à structure (périmètre de consolidation) et taux de change constants.

### Dettes financières nettes

La dette financière nette est définie comme la somme des emprunts courants et des emprunts non courants minorée de la trésorerie et équivalents de trésorerie et des valeurs mobilières de placement.

### EBITDA

L'EBITDA est défini comme le résultat opérationnel majoré des amortissements et des dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles (y compris frais de développement capitalisés), des reversements des réévaluations de stocks et des pertes de valeur des goodwill.

### Marge brute d'autofinancement

La marge brute d'autofinancement est définie comme les flux de trésorerie des opérations courantes hors variation du besoin en fonds de roulement.

### Résultat opérationnel ajusté

Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeurs de *goodwill*.

### RSE

Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

### Taux de distribution

Le taux de distribution est défini comme le rapport du dividende par action proposé au titre d'une année n rapporté au bénéfice net part du Groupe par action de l'année n calculé sur la base du nombre moyen d'actions ordinaires hors auto-détention au 31 décembre de l'année n.

**Calcul du besoin en fonds de roulement**

<b>En millions d'euros</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Créances clients et comptes rattachés	564,2	624,9
Stocks	670,6	747,4
Autres créances courantes	164,8	184,1
Créances d'impôt courant ou exigible	41,1	48,0
Actifs/(passifs) d'impôts différés courants	83,1	83,4
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	(558,3)	(612,9)
Autres passifs courants	(546,2)	(583,7)
Dettes d'impôt courant ou exigible	(30,8)	(37,7)
Provisions courantes	(82,4)	(75,3)
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	<b>306,1</b>	<b>378,2</b>

**Calcul de la dette financière nette**

<b>En millions d'euros</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Emprunts courants	346,4	585,4
Emprunts non courants	1 550,7	2 457,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(940,1)	(823,0)
<b>Dette financière nette</b>	<b>957,0</b>	<b>2 219,5</b>

**Réconciliation entre le résultat net part du Groupe ajusté avant PPA de Milestone, le résultat net part du Groupe ajusté et le résultat net part du Groupe**

En millions d'euros	2016	2017
<b>Résultat net part du Groupe ajusté avant PPA de Milestone</b>	<b>567,3</b>	<b>641,7</b>
Effets <sup>(1)</sup> non <i>cash</i> après impôt liés à l'Allocation du Prix d'Acquisition (PPA) de Milestone provenant :		
- des impacts récurrents (5 mois en 2017) liés aux amortissements des actifs incorporels (diminuant à partir de 2027)	0,0	(5,8)
- de l'impact non récurrent (2017 uniquement) lié au reversement de la réévaluation des stocks	0,0	(10,2)
<b>Résultat net part du Groupe ajusté</b>	<b>567,3</b>	<b>625,7</b>
Produit d'impôt lié à la revalorisation mécanique des passifs d'impôt différés sur les marques consécutive à l'annonce de baisses du taux d'impôt sur les sociétés, principalement en France (effet non <i>cash</i> )	61,2	26,4
Produit d'impôt résultant du remboursement de la taxe sur les dividendes payée depuis 2013, net de la contribution exceptionnelle d'impôt sur les sociétés en 2017 en France	0,0	18,3
Produit net d'impôt lié aux évolutions fiscales aux Etats-Unis, principalement des effets comptables liés aux revalorisations mécaniques des passifs et actifs d'impôt différé (effet non <i>cash</i> )	0,0	40,8
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>628,5</b>	<b>711,2</b>

(1) Impacts 2017 non *cash* liés à l'Allocation du Prix d'Acquisition (PPA) de Milestone – après impôt, convertis en Euro et prorata temporis en ce qui concerne les amortissements des actifs incorporels (voir page 17 du présent communiqué de presse pour davantage d'informations sur ces impacts).

**Réconciliation du résultat opérationnel ajusté avec le résultat net**

En millions d'euros	2016	2017
<b>Résultat net</b>	<b>630,2</b>	<b>713,2</b>
Résultat des entités mises en équivalence	1,3	1,5
Impôts sur le résultat	218,6	224,2
(Gains)/pertes de change	(6,5)	8,3
Produits financiers	(10,9)	(13,7)
Charges financières	101,3	92,1
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>934,0</b>	<b>1 025,6</b>
Amortissements & dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions	44,5	79,3
Pertes de valeur des <i>goodwill</i>	0,0	0,0
<b>Résultat opérationnel ajusté</b>	<b>978,5</b>	<b>1 104,9</b>

## Réconciliation de l'EBITDA avec le résultat net

En millions d'euros	2016	2017
<b>Résultat net</b>	<b>630,2</b>	<b>713,2</b>
Résultat des entités mises en équivalence	1,3	1,5
Impôts sur le résultat	218,6	224,2
(Gains)/pertes de change	(6,5)	8,3
Produits financiers	(10,9)	(13,7)
Charges financières	101,3	92,1
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>934,0</b>	<b>1 025,6</b>
Amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles	97,1	99,8
Amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles (y compris frais de développement capitalisés) et reversements des réévaluations de stocks de Milestone	77,9	116,1
Pertes de valeur des <i>goodwill</i>	0,0	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>1 109,0</b>	<b>1 241,5</b>

**Réconciliation de la marge brute d'autofinancement, du *cash flow* libre et du *cash flow* libre normalisé avec le résultat net**

En millions d'euros	2016	2017
<b>Résultat net</b>	<b>630,2</b>	<b>713,2</b>
Mouvements des actifs et passifs n'ayant pas entraîné de flux de trésorerie :		
Amortissements et dépréciations	177,4	217,7
Variation des autres actifs et passifs non courants et des impôts différés non courants	(3,0)	(12,9)
(Gains)/pertes de change latents	(16,2)	0,6
(Plus-values) moins-values sur cessions d'actifs	0,8	0,1
Autres éléments n'ayant pas d'incidence sur la trésorerie	2,2	1,1
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>791,4</b>	<b>919,8</b>
Baisse (Hausse) du besoin en fonds de roulement	40,4	(56,1)
<b>Flux de trésorerie des opérations courantes</b>	<b>831,8</b>	<b>863,7</b>
Investissements (dont frais de développement capitalisés)	(160,9)	(178,2)
Produit résultant des cessions d'actifs	2,1	10,3
<b>Cash flow libre</b>	<b>673,0</b>	<b>695,8</b>
Hausse (Baisse) du besoin en fonds de roulement	(40,4)	56,1
(Hausse) Baisse du besoin en fonds de roulement normalisé	(8,7)	(16,7)
<b>Cash flow libre normalisé</b>	<b>623,9</b>	<b>735,2</b>

**Périmètre de consolidation**

2016	T1	S1	9M	Année pleine
<b>Intégration globale</b>				
Fluxpower	Au bilan uniquement	Au bilan uniquement	8 mois	11 mois
Primetech	Au bilan uniquement	Au bilan uniquement	8 mois	11 mois
Pinnacle Architectural Lighting		Au bilan uniquement	5 mois	8 mois
Luxul Wireless		Au bilan uniquement	5 mois	8 mois
Jontek		Au bilan uniquement	5 mois	8 mois
Trias		Au bilan uniquement	Au bilan uniquement	8 mois
CP Electronics		Au bilan uniquement	Au bilan uniquement	7 mois
Solarfective			Au bilan uniquement	5 mois
<b>Mise en équivalence</b>				
TBS <sup>(1)</sup>		6 mois	9 mois	12 mois
2017	T1	S1	9M	Année pleine
<b>Intégration globale</b>				
Fluxpower	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Primetech	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Pinnacle Architectural Lighting	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Luxul Wireless	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Jontek	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Trias	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
CP Electronics	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Solarfective	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
OCL	Au bilan uniquement	5 mois	8 mois	11 mois
AFCO Systems Group		Au bilan uniquement	5 mois	8 mois
Finelite		Au bilan uniquement	4 mois	7 mois
Milestone			Au bilan uniquement	5 mois
Server Technology				Au bilan uniquement
<b>Mise en équivalence</b>				
TBS <sup>(1)</sup>	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Borri		Au bilan uniquement	Au bilan uniquement	8 mois

<sup>(1)</sup> Créée conjointement avec un partenaire, TBS a pour activité la fabrication et la commercialisation au Moyen-Orient de transformateurs et de systèmes de canalisations électriques préfabriquées.

**Avertissement**

Ce communiqué peut contenir des déclarations et/ou informations prospectives qui ne sont pas des données historiques. Bien que Legrand estime que ces éléments prospectifs reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, ils sont soumis à de nombreux risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits.

Il est rappelé que des informations détaillées sur les risques sont disponibles dans le Document de Référence de Legrand déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable en ligne sur le site internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) ou sur celui de Legrand ([www.legrand.com](http://www.legrand.com)).

Aucun élément prospectif contenu dans ce document n'est ou ne doit être interprété comme une promesse ou une garantie de résultats réels, ces derniers étant susceptibles de différer de manière significative. Par conséquent, ces éléments prospectifs doivent être utilisés avec prudence, en tenant compte de l'incertitude qui leur est inhérente.

Sous réserve des réglementations applicables, Legrand ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces éléments 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.

Limoges, le 8 février 2018

**Evolution de la gouvernance**

Au 8 février 2018

Dissociation pérenne des fonctions de Président et Directeur Général :

Gilles Schnepf Président du Conseil d'administration

Benoît Coquart Directeur Général

Au 1<sup>er</sup> janvier 2019

Antoine Burel Directeur Général Adjoint en charge des Opérations

Franck Lemery Directeur financier

**Au 8 février 2018, dissociation pérenne des fonctions de Président et Directeur Général : Gilles Schnepf Président du Conseil d'administration et Benoît Coquart Directeur Général.**

Gilles Schnepf, Président Directeur Général de Legrand, a proposé au Conseil d'administration, qui l'a acceptée, une évolution de la gouvernance du Groupe visant à poursuivre dans les meilleures conditions le développement de Legrand.

A ce titre, sur proposition de Gilles Schnepf et recommandation du Comité des nominations et de la gouvernance, le Conseil d'administration a décidé de dissocier les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général à compter du 8 février 2018. Organisée de façon pérenne, cette dissociation est conforme aux meilleures pratiques de gouvernance. Elle permettra aux deux fonctions d'être pleinement exercées.

En conséquence, le Conseil a décidé de renouveler Gilles Schnepf dans ses fonctions de Président du Conseil d'administration, de recommander la reconduction de son mandat d'administrateur lors de la prochaine Assemblée générale des actionnaires qui se tiendra le 30 mai 2018, et de nommer Benoît Coquart pour lui succéder en tant que Directeur Général de Legrand.

La nomination de Benoît Coquart permet de confier la Direction Générale de Legrand à un profil jeune, connaissant parfaitement les enjeux du Groupe et de son industrie et ayant, depuis plus de 20 ans, démontré son *leadership* chez Legrand dans des responsabilités stratégiques et opérationnelles de premier plan. Directeur des activités françaises depuis 2015, premier *Chief Digital Officer* du Groupe dans le cadre de ses fonctions précédentes de Directeur de la Stratégie et du Développement, Benoît Coquart saura écrire un nouveau chapitre de croissance rentable et durable pour Legrand.

**A l'issue du Conseil d'administration du 7 février 2018, Gilles Schnepf a déclaré :** « Cette évolution de la gouvernance de Legrand est l'aboutissement d'un processus continu et réussi de préparation des meilleurs talents pour prendre en charge les responsabilités d'un groupe auquel je reste indéfectiblement attaché. Je suis particulièrement heureux que Benoît soit nommé Directeur Général : je connais Benoît depuis ses premiers pas dans l'entreprise il y a plus de 20 ans et suis impressionné par la capacité qu'il a su démontrer à prendre avec succès des responsabilités de plus en plus importantes au sein du Groupe et qui lui ont permis d'être reconnu à l'intérieur de l'entreprise comme en dehors. Benoît allie vision stratégique et talent d'exécution caractéristique de la gestion de Legrand, ainsi qu'une forte adhésion aux valeurs du Groupe. Je serai à ses côtés en tant que Président du Conseil d'administration afin de lui permettre de se consacrer pleinement à ses nouvelles fonctions de Directeur Général. »

**Suite à sa nomination, Benoît Coquart a déclaré :** « Je remercie Gilles, le Comité des nominations et de la gouvernance et le Conseil d'administration pour la confiance qu'ils m'ont accordée en me nommant Directeur Général. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je prends ces fonctions et je sais que j'aurai la chance de pouvoir bénéficier du soutien des plus de 37 000 collaborateurs du Groupe qui œuvrent chaque jour avec compétence et passion pour développer nos positions partout dans le monde. Je veux les assurer, ainsi que nos clients et tous nos partenaires, de ma volonté de m'appuyer sur les atouts exceptionnels de Legrand pour poursuivre le développement du Groupe et de créer ainsi de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes. »

**Au 1<sup>er</sup> janvier 2019 : Antoine Burel Directeur Général Adjoint en charge des Opérations, Franck Lemery Directeur financier**

Patrice Soudan a souhaité quitter ses fonctions de Directeur Général Adjoint en charge des Opérations à la fin de l'année 2018, après 30 années au cours desquelles il a contribué avec une grande réussite au développement du Groupe. Patrice Soudan sera remplacé à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 par Antoine Burel, actuellement Directeur Financier. La nomination d'Antoine Burel, qui sera une nouvelle étape dans un parcours exemplaire depuis plus de 20 ans au sein du Groupe, permettra à Legrand de bénéficier de ses qualités reconnues dans un périmètre large recouvrant *marketing* produits, innovation, R&D, *supply chain*, production et achats.

Franck Lemery, actuellement Directeur de la Performance des Opérations et ayant préalablement réalisé un parcours complet de 20 ans au sein de la Direction Financière de Legrand, sera nommé Directeur Financier au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

**Gilles Schnepf a également déclaré :** « Je suis très heureux qu'Antoine puisse mettre à profit ses nombreuses qualités et son expérience en tant que Directeur Général Adjoint en charge des Opérations de Legrand, un périmètre clé pour le développement de l'entreprise. »

### Biographies

Benoît Coquart, 44 ans, est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris (Sciences Po Paris) et de l'ESSEC. Il a rejoint Legrand dès la fin de ses études en 1997 pour prendre la responsabilité des activités du Groupe en Corée du Sud. Gilles Schnepf l'a ensuite appelé à ses côtés pour prendre en charge les Relations Investisseurs. Poursuivant son parcours dans le Groupe, il a occupé avec succès de nombreuses fonctions, notamment celles de Directeur du *Corporate Development (M&A)*, de Directeur de la Stratégie et du Développement et depuis 2015 de Directeur France. Benoît Coquart est membre du Comité de Direction de Legrand depuis 2010.

Antoine Burel, 55 ans, est diplômé de Neoma Business School et titulaire d'un DECF. Il a rejoint Legrand en 1993 après un parcours d'auditeur chez KPMG. Après avoir occupé plusieurs fonctions administratives et financières de filiales du Groupe, il a été nommé Directeur du Contrôle de gestion Groupe en 2005 puis Directeur Financier en 2008 (responsabilité pour laquelle il a été récompensé en 2013 par le Prix du Directeur Financier de l'année). Antoine Burel est membre du Comité de Direction depuis 2010.

Franck Lemery, 50 ans, est diplômé de l'ESCP Europe et titulaire d'un DESCF. Il a rejoint Legrand en 1994, après avoir été auditeur chez Ernst & Young. Tout d'abord auditeur interne du Groupe puis responsable administratif et financier successivement de plusieurs entités, il est nommé Directeur du Contrôle de Gestion Groupe en 2008 sous la responsabilité d'Antoine Burel puis également du contrôle interne et du management des risques. En 2014, Franck Lemery devient Directeur de la Performance des Opérations sous la responsabilité de Patrice Soudan.

-----

**AGENDA FINANCIER :**

- Résultats du premier trimestre 2018 : **3 mai 2018**  
Début de la « *quiet period*<sup>1</sup> » le 3 avril 2018
- Assemblée générale des actionnaires : **30 mai 2018**
- Détachement du dividende : **1 juin 2018**
- Paiement du dividende : **5 juin 2018**
- Résultats du premier semestre 2018 : **31 juillet 2018**  
Début de la « *quiet period*<sup>1</sup> » le 1<sup>er</sup> juillet 2018

**A PROPOS DE LEGRAND**

*Legrand est le spécialiste mondial des infrastructures électriques et numériques du bâtiment. Son offre complète, adaptée aux marchés tertiaire, industriel et résidentiel internationaux en fait une référence à l'échelle mondiale. Dans une démarche impliquant l'ensemble de ses équipes et de ses parties prenantes, Legrand poursuit sa stratégie de croissance rentable et durable, tirée par les acquisitions et l'innovation avec le lancement régulier de nouvelles offres – dont notamment des produits connectés Eliot\* à plus forte valeur d'usage. Legrand a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de plus de 5,5 milliards d'euros. Le Groupe est coté sur Euronext Paris et intégré notamment au CAC 40.*

*(code ISIN FR0010307819).*

<http://www.legrand.com>



*\*Eliot est le nom du programme lancé en 2015 par Legrand pour accélérer le déploiement dans son offre de l'Internet des Objets. Fruit de la stratégie d'innovation du Groupe, il vise à développer des solutions connectées et interopérables apportant un bénéfice durable à l'utilisateur particulier ou professionnel.*

[http://www.legrand.com/FR/programme-eliot\\_13234.html](http://www.legrand.com/FR/programme-eliot_13234.html)

**Communication financière**

Legrand  
François Poisson  
Tél : +33 (0)1 49 72 53 53

[francois.poisson@legrand.fr](mailto:francois.poisson@legrand.fr)

**Contact presse**

Publicis Consultants  
Vilizara Lazarova  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 34  
Mob : +33 (0)6 26 72 57 14

[vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr](mailto:vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr)

Eloi Perrin  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 36  
Mob : +33 (0)6 81 77 76 43  
[eloi.perrin@consultants.publicis.fr](mailto:eloi.perrin@consultants.publicis.fr)

<sup>1</sup> Période de suspension de toute communication en amont de la publication des résultats.

**Avertissement**

Ce communiqué peut contenir des déclarations et/ou informations prospectives qui ne sont pas des données historiques. Bien que Legrand estime que ces éléments prospectifs reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, ils sont soumis à de nombreux risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits.

Il est rappelé que des informations détaillées sur les risques sont disponibles dans le Document de Référence de Legrand déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable en ligne sur le site internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) ou sur celui de Legrand ([www.legrand.com](http://www.legrand.com)).

Aucun élément prospectif contenu dans ce document n'est ou ne doit être interprété comme une promesse ou une garantie de résultats réels, ces derniers étant susceptibles de différer de manière significative. Par conséquent, ces éléments prospectifs doivent être utilisés avec prudence, en tenant compte de l'incertitude qui leur est inhérente.

Sous réserve des réglementations applicables, Legrand ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces éléments 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.

En application du règlement d'exécution (UE) 2016/1055 de la Commission du 29 juin 2016 établissant des normes techniques d'exécution relatives aux modalités techniques de publication et de report des informations privilégiées conformément au règlement (UE) n°596/2014 du Parlement européen et du Conseil, le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations privilégiées et a été communiqué au diffuseur agréé de Legrand à 6h45 le 8 février 2018.