

Limoges, le 7 novembre 2017

## Bonne performance sur les neuf premiers mois de 2017

Forte progression du chiffre d'affaires total : + 7,7%

Croissance à deux chiffres du résultat opérationnel ajusté (+10,0%), du résultat net part du Groupe (+11,4%) et du cash flow libre normalisé (+12,2%)

## Nette accélération des initiatives de développement

Hausse des investissements dédiés aux produits nouveaux : +27% au cours des neuf premiers mois de 2017

Forte contribution attendue des acquisitions à la croissance du chiffre d'affaires : près de +15% sur 2017-2018<sup>1</sup>

## Objectifs minimums 2017 relevés

Croissance organique des ventes : nouvel objectif +2% à +3% (initialement<sup>2</sup> 0% à +3%)

Marge opérationnelle ajustée avant acquisitions<sup>3</sup> : nouvel objectif 19,8% à 20,1% (initialement<sup>2</sup> 19,3% à 20,1%)

**Gilles Schnepf, Président Directeur Général de Legrand, a déclaré :**

### **«Forte progression du chiffre d'affaires total**

*Sur les neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires du Groupe croît au total de +7,7%, porté par ses deux moteurs de croissance.*

*La croissance organique ressort ainsi à +2,9%, tirée par de belles performances dans les nouvelles économies (+4,8%) et de solides progressions dans les pays matures (+2,1%), en dépit, comme annoncé<sup>4</sup>, d'effets défavorables de calendrier et de bases de comparaison au troisième trimestre.*

*L'effet lié à l'accroissement du périmètre de consolidation s'élève à +4,4% au cours des neuf premiers mois de l'année et devrait s'établir à plus de +7% en année pleine.*

### **Croissance à deux chiffres des résultats et du cash flow libre normalisé**

*Le résultat opérationnel ajusté progresse pour sa part de +10,0% et la marge opérationnelle ajustée avant acquisitions (à périmètre 2016) ressort à 20,6% du chiffre d'affaires contre 20,0% au cours des neuf premiers mois de 2016, soit une hausse de +0,6 point.*

*Le résultat net part du Groupe et le cash flow libre normalisé sont respectivement en hausse de +11,4% et de +12,2%, par rapport aux neuf premiers mois de 2016.*

*Ces très belles réalisations traduisent à nouveau la capacité du Groupe à créer de la valeur dans la durée en développant ses positions.*

<sup>1</sup> Sur la base des acquisitions annoncées, et de leur date probable de consolidation, l'effet attendu lié à l'accroissement du périmètre de consolidation est de plus de +7% par an en 2017 et en 2018, et devrait ainsi s'établir sur deux ans à près de +15% en 2018 par rapport à 2016.

<sup>2</sup> Objectifs annoncés le 9 février 2017.

<sup>3</sup> A périmètre 2016.

<sup>4</sup> Voir communiqué des résultats du premier semestre 2017, publié le 31 juillet 2017 pour davantage de détails.

**Hausse des investissements dédiés aux produits nouveaux**

Legrand reste très actif en matière d'innovation avec une hausse de près de +27% de ses investissements dédiés aux produits nouveaux par rapport aux neuf premiers mois de 2016. Ces initiatives permettent au Groupe d'enrichir son offre, avec notamment des produits d'infrastructures numériques, ou encore des solutions connectées à plus forte valeur d'usage dans le cadre du programme Eliot, dont le déploiement géographique se poursuit cette année.

**Forte contribution attendue des acquisitions à la croissance du chiffre d'affaires**

Depuis le début de l'année, Legrand a accéléré le rythme de sa croissance externe.

Le Groupe a ainsi réalisé l'acquisition de 5 sociétés et signé un accord de joint-venture en Italie lui permettant de se renforcer dans des domaines d'activités portés par des mégatendances technologiques et sociétales et représentant des opportunités de développement à long terme.

Cette dynamique soutenue d'acquisitions devrait permettre à la croissance externe de s'établir à plus de +7% en 2017 ainsi qu'en 2018<sup>1</sup>, représentant une contribution à la croissance du Groupe de près de +15% sur deux ans<sup>1</sup>.»

**Objectifs minimums 2017 relevés**

Sur la base des bonnes performances des neuf premiers mois et tenant compte d'effets attendus au quatrième trimestre<sup>2</sup>, Legrand relève ses objectifs minimums pour l'année et se fixe de nouveaux objectifs pour 2017 :

- une croissance organique des ventes comprise entre +2% et +3% (initialement<sup>3</sup> de 0% à +3%), et
- une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions (à périmètre 2016) comprise entre 19,8% et 20,1% du chiffre d'affaires (initialement<sup>3</sup> de 19,3% à 20,1%).

<sup>1</sup> Sur la base des acquisitions annoncées et de leur date probable de consolidation.

<sup>2</sup> Calendrier et bases de comparaison défavorables aux Etats-Unis, ainsi que saisonnalité habituelle sur la marge.

<sup>3</sup> Objectifs annoncés le 9 février 2017.

**Chiffres clés**

Données consolidées (en millions €) <sup>(1)</sup>	9 mois 2016	9 mois 2017	Variation
Chiffre d'affaires	3 704,6	3 988,3	+7,7%
Résultat opérationnel ajusté	740,6	814,9	+10,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,0%	20,4%	
		20,6% avant acquisitions <sup>(2)</sup>	
Résultat opérationnel	707,5	776,3	+9,7%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	19,1%	19,5%	
Résultat net part du Groupe	425,6	474,3	+11,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	11,5%	11,9%	
Cash flow libre normalisé	482,5	541,5	+12,2%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	13,0%	13,6%	
Cash flow libre	424,2	415,0	-2,2%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	11,5%	10,4%	
Dettes financières nettes au 30 septembre	1 149,4	2 284,1	+98,7%

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

(2) A périmètre 2016.

**Performance financière au 30 septembre 2017**
**Chiffre d'affaires consolidé**

Le chiffre d'affaires des neuf premiers mois de 2017 s'élève à 3 988,3 M€, en forte progression de +7,7% par rapport aux neuf premiers mois de 2016.

La croissance organique des ventes ressort à +2,9% sur la période, reflétant de belles performances dans les nouvelles économies (+4,8%) et de solides résultats dans les pays matures (+2,1%), en dépit, comme annoncé, d'effets défavorables de calendrier et de bases de comparaison au troisième trimestre, notamment aux Etats-Unis.

L'effet de l'accroissement du périmètre lié aux acquisitions est de +4,4%. En tenant compte de l'ensemble des acquisitions annoncées et de leur date probable de consolidation, l'effet attendu lié à l'accroissement du périmètre de consolidation est de plus de +7% par an en 2017 et en 2018, et devrait ainsi s'établir sur deux ans à près de +15% en 2018 par rapport à 2016.

L'effet de change est de +0,1%. Sur la base des taux de change moyens d'octobre 2017 appliqués aux trois derniers mois de l'année, l'effet de change annuel pour 2017 serait d'environ -1%.

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

	9 mois 2017 / 9 mois 2016	3 <sup>ème</sup> trim. 2017 / 3 <sup>ème</sup> trim. 2016
France	+2,3%	+3,2%
Italie	+3,5%	+4,3%
Reste de l'Europe	+5,4%	+5,2%
Amérique du Nord et Centrale <sup>1</sup>	+1,5% (+8,1% sur 2 ans) <sup>2</sup>	-0,7% (+7,1% sur 2 ans) <sup>2</sup>
Reste du Monde	+3,4%	+4,0%
<b>Total</b>	<b>+2,9%</b>	<b>+2,4%</b>

<sup>1</sup> Milestone n'est pas consolidée au compte de résultat sur les neuf premiers mois de 2017. Pour plus de détails sur le calendrier de consolidation de Milestone, le lecteur est invité à se référer aux pages 9 et 10 du présent communiqué.

<sup>2</sup> Comme annoncé, l'année 2016, et en particulier le troisième trimestre, constituent des bases de comparaison exigeantes. Ainsi, sur deux ans, la croissance organique de la zone Amérique du Nord et Centrale est de +8,1% par rapport aux neuf premiers mois de 2015 et de +7,1% par rapport au troisième trimestre de 2015. Pour davantage de détails, le lecteur peut se reporter au commentaire de la performance de la zone Amérique du Nord et Centrale en page 4 du présent communiqué.

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

- **France** (16,8% du chiffre d'affaires du Groupe) : la croissance organique du chiffre d'affaires en France s'élève à +2,3% sur les neuf premiers mois de 2017.

La progression des ventes est tirée par la bonne croissance de la construction résidentielle neuve (entre 15 et 20% du chiffre d'affaires en France). Les activités de construction non-résidentielle neuve progressent mais de façon irrégulière, tandis que la rénovation croît plus modérément.

- **Italie** (9,9% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires en Italie est en hausse à structure et taux de change constants de +3,5%.

Ces belles réalisations sont en particulier portées par le succès de nouvelles offres de produits comme (i) le portier connecté Classe 300X et l'offre de système résidentiel *My Home Up* lancés en 2016, ainsi que (ii) le thermostat connecté *Smarther*, lancé au deuxième trimestre de cette année.

- **Reste de l'Europe** (17,4% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires est en hausse de +5,4% à structure et taux de change constants par rapport aux neuf premiers mois de 2016.

De nombreux pays des nouvelles économies enregistrent de belles performances, comme ceux d'Europe de l'Est, parmi lesquels la Russie, la Roumanie ou encore la Hongrie.

En Turquie, le chiffre d'affaires est également en hausse, tiré par la performance du troisième trimestre qui bénéficie d'une base de comparaison favorable.

La progression des ventes est solide dans plusieurs pays matures, comme en Espagne, en Grèce, en Belgique ou encore en Autriche.

Au Royaume-Uni (moins de 2,5% du chiffre d'affaires du Groupe), après une progression des ventes soutenue au premier semestre, l'activité du troisième trimestre seul est en léger retrait.

- **Amérique du Nord et Centrale** (31,2% du chiffre d'affaires du Groupe) : le chiffre d'affaires progresse de +1,5% au cours des neuf premiers mois de 2017 à structure et taux de change constants.

Sur deux ans, la croissance organique de la zone Amérique du Nord et Centrale est de +8,1% par rapport aux neuf premiers mois de 2015 et de +7,1% par rapport au troisième trimestre de 2015.

Pour rappel, l'année 2016, et en particulier le troisième trimestre<sup>1</sup>, constituent des bases de comparaison exigeantes aux Etats-Unis, principal pays de la zone.

Ainsi, aux Etats-Unis seuls<sup>2</sup>, la croissance organique au cours des neuf premiers mois s'établit à +0,6% (+7,6% sur deux ans par rapport aux neuf premiers mois de 2015), et au cours du troisième trimestre l'évolution organique des ventes ressort à -2,2% (+6,9% sur deux ans par rapport au troisième trimestre de 2015).

Dans le reste de la zone, le Mexique et le Canada enregistrent de belles performances au cours des neuf premiers mois de 2017.

- **Reste du Monde** (24,7% du chiffre d'affaires du Groupe) : la croissance organique est de +3,4% par rapport aux neuf premiers mois de 2016.

Un certain nombre de pays d'Asie réalisent de solides performances, dont la Chine, la Corée du Sud ou encore Singapour. Le Groupe enregistre de même une solide progression des ventes dans les pays d'Afrique du Nord<sup>3</sup>.

Plus particulièrement en Inde, les ventes progressent également par rapport aux neuf premiers mois de 2016, tirées par les belles réalisations du troisième trimestre après le ralentissement temporaire constaté au deuxième trimestre en raison de la mise en place de la GST<sup>4</sup>.

Enfin, certains pays de la zone ont une activité en retrait, comme le Brésil, l'Australie, la Malaisie ou encore la Thaïlande.

<sup>1</sup> Extrait du commentaire de la performance des Etats-Unis, publié le 31 juillet 2017 : « Il est rappelé (i) qu'au troisième trimestre l'effet de calendrier devrait être défavorable (ii) et qu'au troisième trimestre 2016, la croissance organique s'était établie à +9,3%, bénéficiant d'effets ponctuels favorables sans lesquels la progression des ventes aurait été de l'ordre de 3%, constituant ainsi une base de comparaison exigeante pour le troisième trimestre 2017. ».

<sup>2</sup> Milestone sera consolidé dans le compte de résultat du Groupe à partir du quatrième trimestre pour une période de 5 mois. Pour davantage d'informations concernant Milestone, dont la saisonnalité de la croissance des ventes attendue en 2017, le lecteur est invité à se référer aux pages 9 et 10 du présent communiqué.

<sup>3</sup> Afrique du Nord = Algérie + Egypte + Maroc + Tunisie.

<sup>4</sup> GST : *Goods and Services Tax* ; Taxe sur les biens et services.

### Résultat et marge opérationnels ajustés

Sur les neuf premiers mois de 2017, le résultat opérationnel ajusté s'établit à 814,9 M€, soit une hausse de +10,0%, ce qui traduit la capacité du Groupe à générer de la valeur par croissance rentable ainsi que par une démarche continue de productivité.

La marge opérationnelle ajustée avant acquisitions<sup>1</sup> s'établit à 20,6% du chiffre d'affaires au cours des neuf premiers mois de 2017, en progression de 0,6 point par rapport aux neuf premiers mois de 2016.

Cette évolution traduit une poursuite de la bonne performance opérationnelle du Groupe pour +0,5 point ainsi qu'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 +0,2 point, partiellement compensé par l'effet défavorable d'éléments non récurrents pour environ -0,1 point).

Après prise en compte des acquisitions, la marge opérationnelle ajustée s'établit à 20,4% du chiffre d'affaires.

Au cours des neuf premiers mois, grâce à une bonne réactivité dans l'évolution de ses tarifs trimestre après trimestre, le Groupe a plus que compensé en valeur absolue l'impact de la hausse marquée des prix des matières premières et des composants, cette hausse se stabilisant au troisième trimestre.

### Résultat net part du Groupe

Sur les neuf premiers mois de 2017, le résultat net part du Groupe a progressé de +11,4% par rapport aux neuf premiers mois de 2016 et s'établit à 474,3 M€, reflétant :

- une bonne performance opérationnelle avec une amélioration de 68,8 M€ du résultat opérationnel ;
- une baisse des frais financiers nets pour 11,5 M€ ;
- une baisse du résultat revenant aux minoritaires de 0,7 M€ ;

partiellement compensées par :

- une hausse de 24,9 M€ du montant de l'impôt sur le résultat (le taux d'impôt sur le résultat s'établit à 33,0%, quasi-stable par rapport à celui de 2016) ;
- une évolution défavorable du résultat de change pour 6,1 M€ ; et
- une baisse de 1,3 M€ du résultat des sociétés mises en équivalence.

### Génération de cash

La marge brute d'autofinancement s'établit à 656,1 M€ et représente 16,5% du chiffre d'affaires. Elle progresse de plus de +12% au cours des neuf premiers mois de 2017.

Le besoin en fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires des douze derniers mois reste sous contrôle et s'établit au 30 septembre 2017 à 8,9%.

Les investissements industriels s'établissent à 105,9 M€ sur les neuf premiers mois de 2017, en hausse de 11,5 M€ par rapport aux neuf premiers mois de 2016. La hausse devrait se poursuivre, en particulier portée par la dynamique de produits nouveaux et les investissements de productivité industrielle et commerciale.

Le *cash flow* libre normalisé s'élève à 541,5 M€ au cours des neuf premiers mois, en hausse de +12,2% et comprend 2,9 M€ de gains de change réalisés non récurrents.

---

<sup>1</sup> A périmètre 2016.

Le *cash flow* libre s'établit quant à lui à 415,0 M€, contre 424,2 M€ au cours des neuf premiers mois de 2016. Cette évolution se décompose en :

- une bonne performance opérationnelle avec une amélioration de 74,6 M€ de l'EBITDA ;
- une évolution favorable du résultat de change réalisé de 6,9 M€, y compris en particulier 2,9 M€ de gains de change réalisés non récurrents au cours des neuf premiers mois de 2017 ;
- une amélioration des autres éléments de 9,3 M€, constitués principalement d'éléments de long terme ;
- une diminution des charges financières nettes de 10,0 M€ ;

compensées par :

- une hausse du besoin en fonds de roulement hors éléments d'impôt de 78,2 M€ mais comme indiqué dans la publication des résultats annuels 2016 : « 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. » ;
- une augmentation de 20,0 M€ de l'impôt payé ; et
- une hausse de 11,8 M€ des investissements nets des cessions.

### **Poursuite des initiatives d'innovation**

---

Legrand reste très actif en matière d'innovation avec une hausse de près de +27% de ses investissements dédiés aux produits nouveaux par rapport aux neuf premiers mois de 2016.

Le Groupe a ainsi élargi son offre avec de nouvelles solutions qui nourrissent sa croissance actuelle et future. Legrand a par exemple lancé :

- Luzica et Clickme, de nouvelles gammes d'interface utilisateurs, destinées aux marchés sud-américains ;
- IRVE 3.0, la nouvelle offre de borne de recharge connectée pour véhicules électriques, avec suivi des consommations et de la charge sur *smartphones* et tablettes ; et
- LCS3, système innovant de câblage haute performance destiné aux infrastructures numériques cuivre et fibre optique, offrant une mise en œuvre et un encombrement optimisés pour les *datacenters*, ainsi qu'une maintenance facilitée.

Legrand prépare également activement le lancement début 2018 de sa nouvelle gamme d'interfaces utilisateurs connectées « Céliane with Netatmo », qui équipe d'ores et déjà des résidences pilotes en France en partenariat avec BNP Paribas Real Estate et Vinci Immobilier.

Les lancements réalisés et prévus témoignent de l'enrichissement continu de l'offre du Groupe, en particulier en gammes destinées aux infrastructures numériques, une activité tirée par le développement des objets connectés. A ce titre, Legrand poursuit le renforcement du programme Eliot avec de nouvelles solutions à plus forte valeur d'usage.

Ces initiatives traduisent la volonté de Legrand de s'inscrire durablement comme acteur du développement du bâtiment intelligent.

### **Croissance externe**

---

Legrand a également poursuivi depuis le début de l'année, dans un contexte économique globalement favorable, sa stratégie d'acquisitions « *bolt-on* » de sociétés complémentaires des activités du Groupe, et a ainsi réalisé 5 acquisitions et une *joint-venture*.

Le Groupe continue, de façon ciblée, de constituer de solides positions sur des segments de son marché tirés par des mégatendances technologiques et sociétales. Les opérations de croissance externe de cette année devraient contribuer à relever sur une base annuelle la part des ventes réalisées par le Groupe dans les nouveaux segments de marché<sup>1</sup> à environ 38%<sup>2</sup> et celles réalisées avec des produits numéro 1 ou numéro 2 sur leurs marchés à environ 69%<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Infrastructures numériques, efficacité énergétique, assistance à l'autonomie et systèmes résidentiels.

<sup>2</sup> Sur la base du chiffre d'affaires 2016 intégrant 12 mois des acquisitions réalisées en 2016 et en 2017.

De façon plus détaillée, Legrand a acquis trois sociétés dans le domaine des infrastructures numériques, porté par l'accroissement des volumes d'échange de données et l'adoption de nouveaux usages :

- Milestone AV Technologies LLC<sup>1</sup> (« Milestone »), acteur de premier plan de l'infrastructure et de l'alimentation Audio-Vidéo ;
- Server Technology, Inc., acteur de premier plan des *PDU*<sup>2</sup> intelligentes ; et
- AFCO Systems Group, spécialiste des armoires Voix-Données-Image (VDI).

Le Groupe a également acquis deux sociétés dans le domaine de l'éclairage architectural prescrit pour les bâtiments tertiaires aux Etats-Unis :

- Finelite, acteur américain reconnu des supports d'éclairage linéaires ; et
- OCL, spécialiste des solutions d'éclairage pour les bâtiments tertiaires et résidentiels haut de gamme.

Legrand a signé par ailleurs un accord de *joint-venture* avec Borri<sup>3</sup>, spécialiste italien des *UPS*<sup>4</sup> triphasés.

Sur la base des acquisitions annoncées, et de leur date probable de consolidation, l'effet attendu lié à l'accroissement du périmètre de consolidation est de plus de +7% par an en 2017 et en 2018, et devrait ainsi s'établir sur deux ans à près de +15% en 2018 par rapport à 2016. L'effet de dilution des acquisitions sur la marge opérationnelle ajustée de l'exercice 2017 serait quant à lui d'environ -0,1 point.

-----

---

<sup>1</sup> Milestone sera consolidé dans le compte de résultat du Groupe à partir du quatrième trimestre pour une période de 5 mois. Pour davantage d'informations concernant Milestone, dont la saisonnalité de la croissance des ventes attendue en 2017, le lecteur est invité à se référer aux pages 9 et 10 du présent communiqué.

<sup>2</sup> *PDU* : *Power Distribution Unit* ; Unité de Distribution d'Alimentation.

<sup>3</sup> La participation de Legrand étant de 49%, Borri sera consolidée par mise en équivalence.

<sup>4</sup> *Uninterruptible Power Supply* : Alimentation Statique sans Interruption (onduleur).

Les comptes consolidés des neuf premiers mois de 2017 arrêtés par le Conseil d'administration du 6 novembre 2017, la présentation et la conférence téléphonique (en direct et en différé) des résultats des neuf premiers mois de 2017 sont accessibles sur le site de Legrand ([www.legrand.com](http://www.legrand.com)).

**AGENDA FINANCIER :**

- Résultats annuels 2017 : **8 février 2018**  
Début de la « *quiet period*<sup>1</sup> » le 9 janvier 2018
- 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**

**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 2016 un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros. Le Groupe est coté sur Euronext Paris et intégré notamment aux indices CAC 40, FTSE4Good, MSCI World, Corporate Oekom Rating, Vigeo Euronext Eurozone 120, Europe 120 et France 20, et Ethibel Sustainability Index Excellence. (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 à Milestone – Rappels et éléments complémentaires (1/2)

#### Rappels

##### Chiffres clés 2016 de Milestone

Chiffre d'affaires :	464 M\$
Marge opérationnelle ajustée <sup>1</sup> :	21% des ventes
Cash flow libre normalisé <sup>1,2</sup> :	12,5% des ventes

##### Avantage fiscal lié à l'acquisition de Milestone

L'avantage fiscal résultant de l'amortissement standard du *goodwill* sur 15 ans s'élève à 400 M\$.

Avantage fiscal annuel <i>cash</i> (sans impact sur le compte de résultat) :	environ 30 M\$ par an de 2017 à 2026 cet avantage diminuant à partir de 2027
--	---

##### Ensemble des critères financiers de Legrand atteints

*EV*<sup>3</sup>/*EBITDA*<sup>1</sup> 2016 d'environ 9,0x

Relation du résultat net par action avant Allocation du Prix d'Acquisition (*PPA*) à un chiffre et d'au moins 5%

Création de valeur dans les 3 à 5 ans

##### 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).

---

<sup>1</sup> Hors éléments non récurrents.

<sup>2</sup> Hors avantage fiscal *cash* lié à l'amortissement du *goodwill*.

<sup>3</sup> Valeur d'Entreprise (*EV*) de 950 M\$, nette de l'avantage fiscal actualisé de 250 M\$ (400 M\$ en valeur brute).

**Informations relatives à Milestone – Rappels et éléments complémentaires (2/2)**
**Éléments complémentaires**
Consolidation

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

31 décembre 2017 : consolidé au bilan et au compte de résultat du Groupe pour une période de 5 mois.

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.) :

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	12 mois (estimation)
<b>Croissance organique 2017 vs. 2016</b>	+19%	-9%	+16%	+1%	+3%	+7%	+12%	-11%	+3%	-4%	+2% à +3%

- Croissance 2017 estimée du chiffre d'affaires

Tenant compte de la séquence ci-dessus et sur la base d'une croissance organique annuelle estimée de +2% à +3% en 2017 (cohérente avec celle de 2016), la croissance organique 2017 de Milestone serait la suivante :

Janvier à décembre estimé :	+2% à +3%
Janvier à juillet (pré-acquisition) :	+7%
Août à décembre estimé (post-acquisition) :	-4% à -1,5%

Impact cash annuel (avant synergies)

Cash flow libre normalisé généré par Milestone <sup>2</sup> :	58 M\$
Avantage fiscal annuel cash <sup>3</sup> :	+30 M\$
Coût de financement :	-12 M\$
<b>Contribution annuelle de Milestone à la génération de cash du Groupe :</b>	<b>=76 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 :

Résultat opérationnel ajusté (21% du chiffre d'affaires) <sup>2</sup> :	97 M\$
Impôt (taux de 39%) sur le résultat opérationnel ajusté :	-38 M\$
Avantage fiscal cash résultant de l'amortissement standard du goodwill <sup>3</sup> :	+30 M\$
Résultat opérationnel ajusté après impôts + avantage fiscal cash :	<b>(a) =89 M\$</b>
Prix brut payé :	<b>(b) 1 200 M\$</b>
<b>Rendement (y compris avantage fiscal cash) sur capitaux investis (a) / (b) :</b>	<b>7,4%</b> (soit un taux supérieur au WACC utilisé de 7%)

Allocation du Prix d'acquisition (PPA) provisoire<sup>1</sup> - Impacts non cash sur le compte de résultat

Impacts récurrents non cash à partir de 2017 (5 mois) jusqu'en 2026 :	25 M\$ à 28 M\$ par an d'amortissements incorporels diminuant à partir de 2027
Impact non récurrent non cash (2017 uniquement) :	reversement de la réévaluation des stocks d'environ 20 M\$

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

<sup>1</sup> Voir note 2 des informations financières consolidées non auditées au 30 septembre 2017.

<sup>2</sup> Sur la base des données Milestone 2016 et hors éléments non récurrents.

<sup>3</sup> Avantage fiscal cash sans impact sur le compte de résultat.

## 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) 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**

En millions d'euros	9M 2016	9M 2017
Créances clients et comptes rattachés	615,2	692,2
Stocks	684,1	751,0
Autres créances courantes	170,2	196,9
Créances d'impôt courant ou exigible	34,0	27,8
Actifs/(passifs) d'impôts différés courants	95,6	96,3
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	(519,9)	(571,9)
Autres passifs courants	(519,9)	(590,0)
Dettes d'impôt courant ou exigible	(70,4)	(63,6)
Provisions courantes	(86,7)	(69,3)
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	<b>402,2</b>	<b>469,4</b>

**Calcul de la dette financière nette**

En millions d'euros	9M 2016	9M 2017
Emprunts courants	391,8	916,9
Emprunts non courants	1 509,5	2 070,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(751,9)	(703,4)
<b>Dette financière nette</b>	<b>1 149,4</b>	<b>2 284,1</b>

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

En millions d'euros	9M 2016	9M 2017
<b>Résultat net</b>	<b>427,8</b>	<b>475,8</b>
Résultat des entités mises en équivalence	0,8	2,1
Impôts sur le résultat	210,1	235,0
(Gains)/pertes de change	0,2	6,3
Produits financiers	(6,3)	(10,9)
Charges financières	74,9	68,0
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>707,5</b>	<b>776,3</b>
Amortissements & dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions	33,1	38,6
Pertes de valeur des <i>goodwill</i>	0,0	0,0
<b>Résultat opérationnel ajusté</b>	<b>740,6</b>	<b>814,9</b>

**Réconciliation de l'EBITDA avec le résultat net**

En millions d'euros	9M 2016	9M 2017
<b>Résultat net</b>	<b>427,8</b>	<b>475,8</b>
Résultat des entités mises en équivalence	0,8	2,1
Impôts sur le résultat	210,1	235,0
(Gains)/pertes de change	0,2	6,3
Produits financiers	(6,3)	(10,9)
Charges financières	74,9	68,0
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>707,5</b>	<b>776,3</b>
Amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles	70,4	71,2
Amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles (y compris frais de développement capitalisés) et pertes de valeur des <i>goodwill</i>	53,7	58,7
<b>EBITDA</b>	<b>831,6</b>	<b>906,2</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	9M 2016	9M 2017
<b>Résultat net</b>	<b>427,8</b>	<b>475,8</b>
Mouvements des actifs et passifs n'ayant pas entraîné de flux de trésorerie :		
Amortissements et dépréciations	125,9	131,1
Variation des autres actifs et passifs non courants et des impôts différés non courants	31,5	39,5
(Gains)/pertes de change latents	(3,8)	9,2
(Plus-values) moins-values sur cessions d'actifs	0,5	(1,4)
Autres éléments n'ayant pas d'incidence sur la trésorerie	1,4	1,9
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>583,3</b>	<b>656,1</b>
Baisse (Hausse) du besoin en fonds de roulement	(65,9)	(138,0)
<b>Flux de trésorerie des opérations courantes</b>	<b>517,4</b>	<b>518,1</b>
Investissements (dont frais de développement capitalisés)	(94,4)	(105,9)
Produit résultant des cessions d'actifs	1,2	2,8
<b>Cash flow libre</b>	<b>424,2</b>	<b>415,0</b>
Hausse (Baisse) du besoin en fonds de roulement	65,9	138,0
(Hausse) Baisse du besoin en fonds de roulement normalisé	(7,6)	(11,5)
<b>Cash flow libre normalisé</b>	<b>482,5</b>	<b>541,5</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 préfabriqués.

## 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.