

Legrand

Assemblée Générale des Actionnaires

Mercredi 7 juin 2006

Avertissement

Le présent document comporte des informations résumées extraites d'une part du prospectus de Legrand (le « Prospectus ») qui a reçu le visa de l'Autorités des marchés financiers (l' « AMF ») le 22 mars 2006 sous le numéro 06-082 et qui est composé du document de base enregistré auprès de l'AMF le 21 février 2006 sous le numéro I.06-009 (le « Document de Base ») et d'une note d'opération en date du 22 mars 2006, et d'autre part des communiqués publiés les 13 avril 2006 et 3 mai 2006 par Legrand (les « Communiqués »).

Le lecteur est invité à se référer, pour une vision complète et détaillée desdites informations, au Prospectus et aux Communiqués qui sont accessibles sur le site Internet de l'AMF (www.amf-france.org).

Les avertissements, notamment s'agissant des informations prospectives, figurant en pages (i) et (ii) du Document de Base s'appliquent aux informations contenues dans le présent document.

Ordre du jour

- Legrand aujourd'hui
- Principaux résultats financiers
- Actionnariat, gouvernement d'entreprise et développement durable
- Séance de questions/réponses
- Présentation et vote des résolutions

Legrand aujourd'hui

Legrand aujourd'hui

Un marché attractif

- Résistant aux cycles
- En croissance
- Fragmenté

Les atouts de Legrand

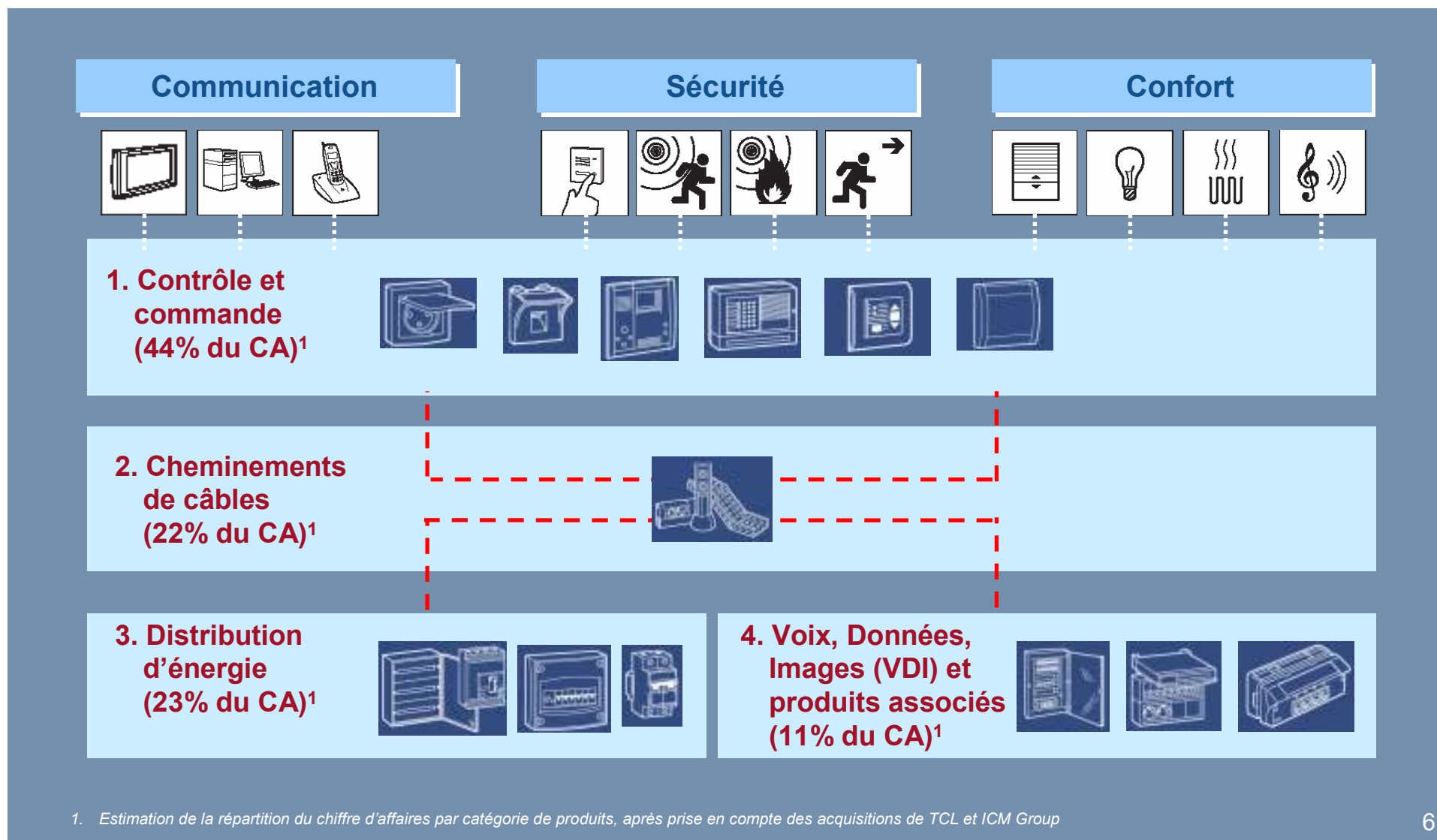
- Spécialiste mondial
- Positions de leader globales et locales
- Positions sur des marchés produits et pays en croissance
- Forte expérience en termes d'acquisitions

Stratégie et développement

- Initiatives de croissance
- Optimisation des coûts
- Optimisation des capitaux employés

Notre offre de produits et de systèmes

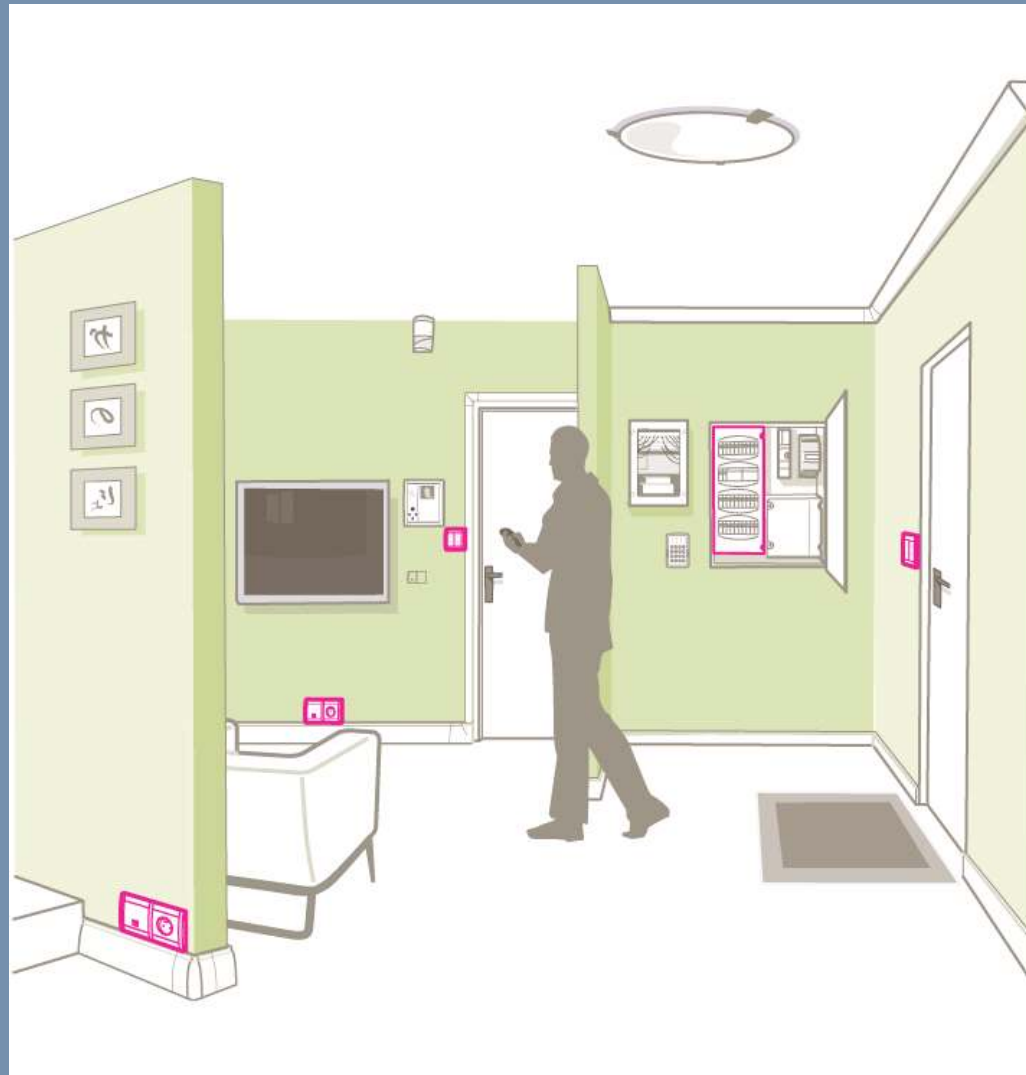
Pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels



Des solutions pour le logement

Contrôle et connexion de l'énergie

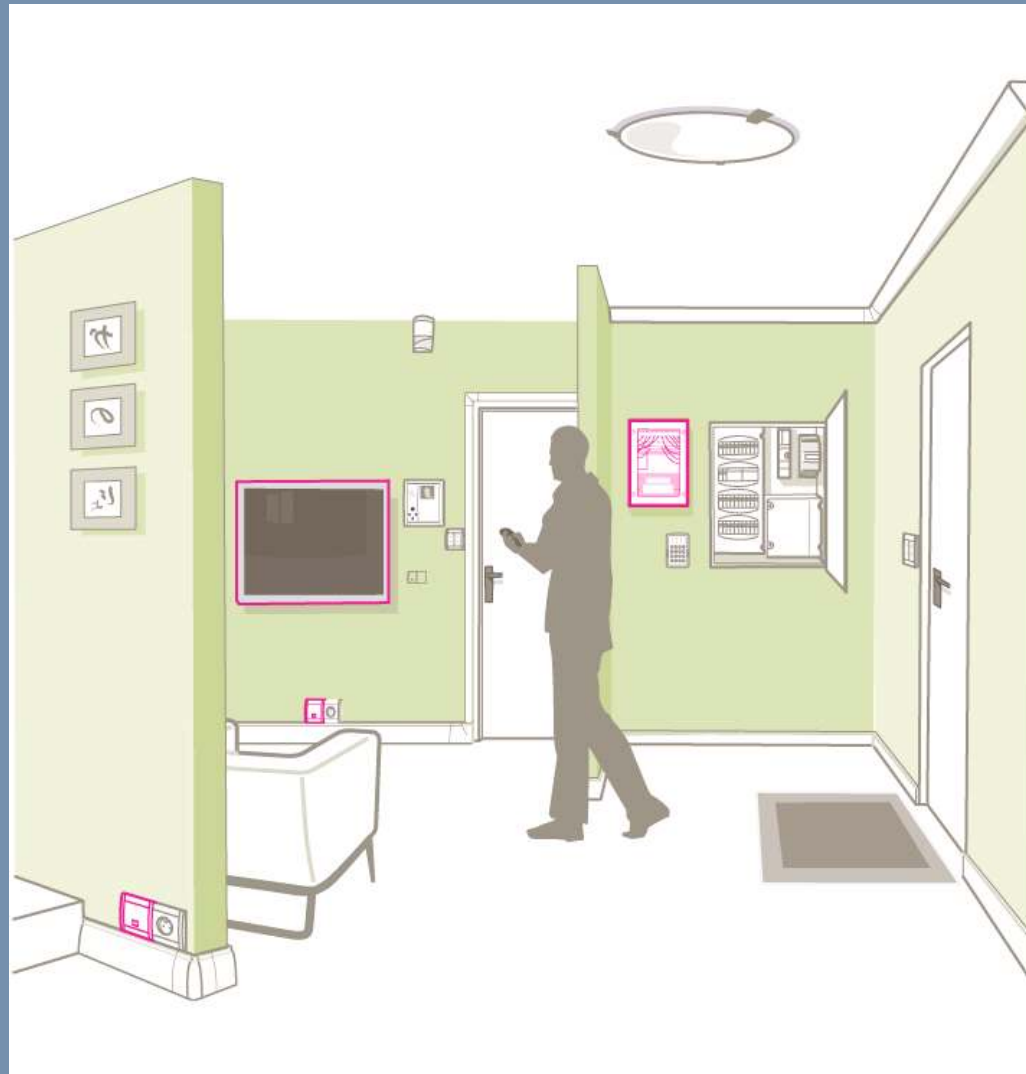
Appareillage électrique



Des solutions pour le logement

Contrôle et connexion des données

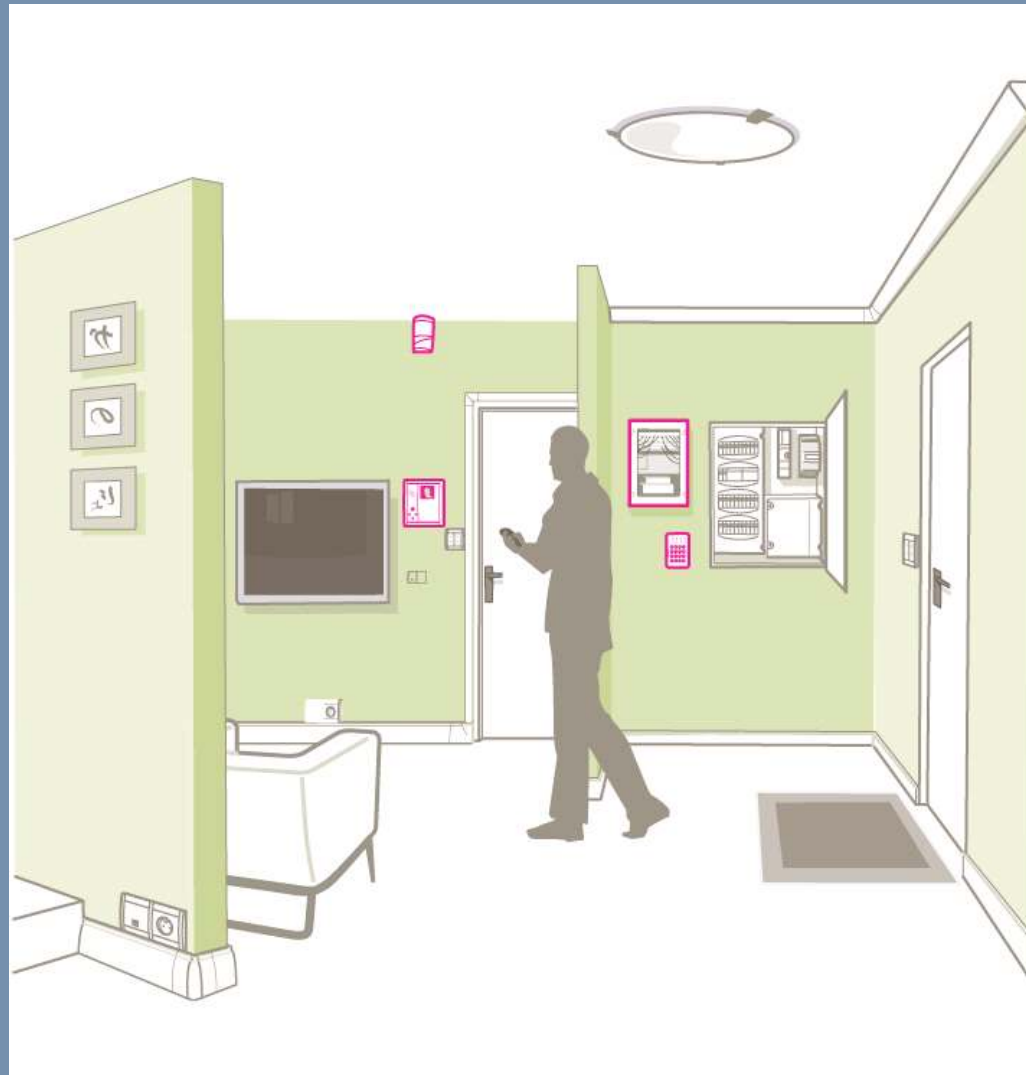
Voix Données Images



Des solutions pour le logement

Sécurité

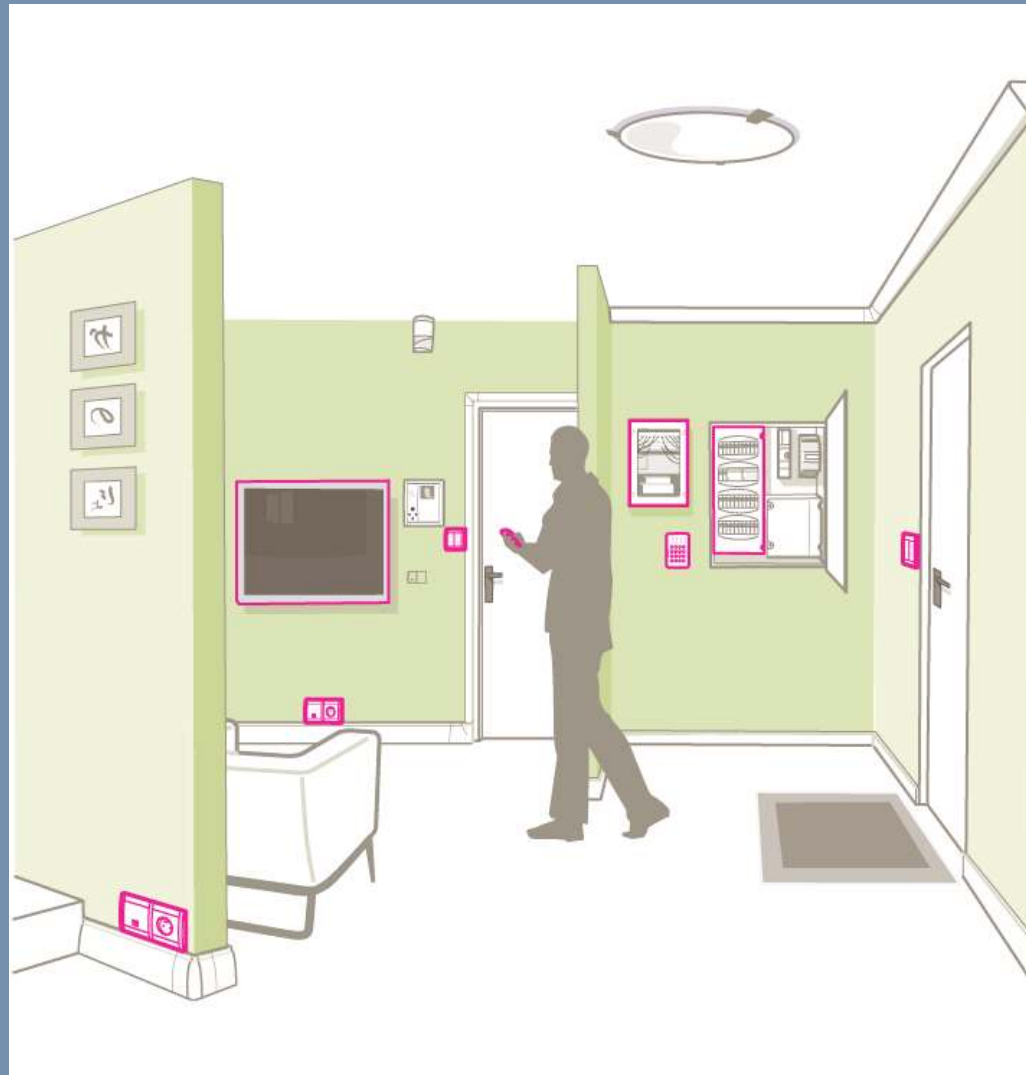
des personnes et des biens



Des solutions pour le logement

Automatismes résidentiels

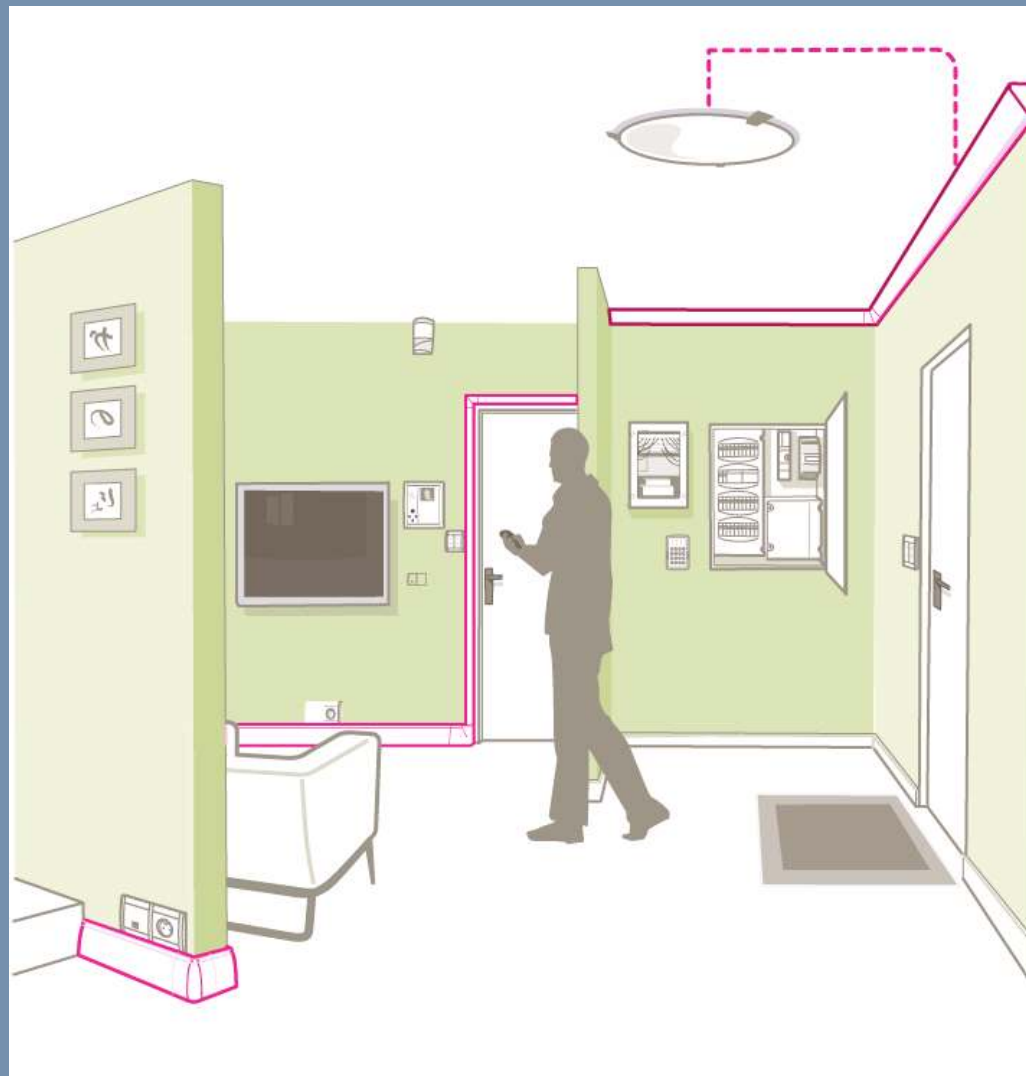
Confort, sécurité et communication



Des solutions pour le logement

Cheminement de câbles

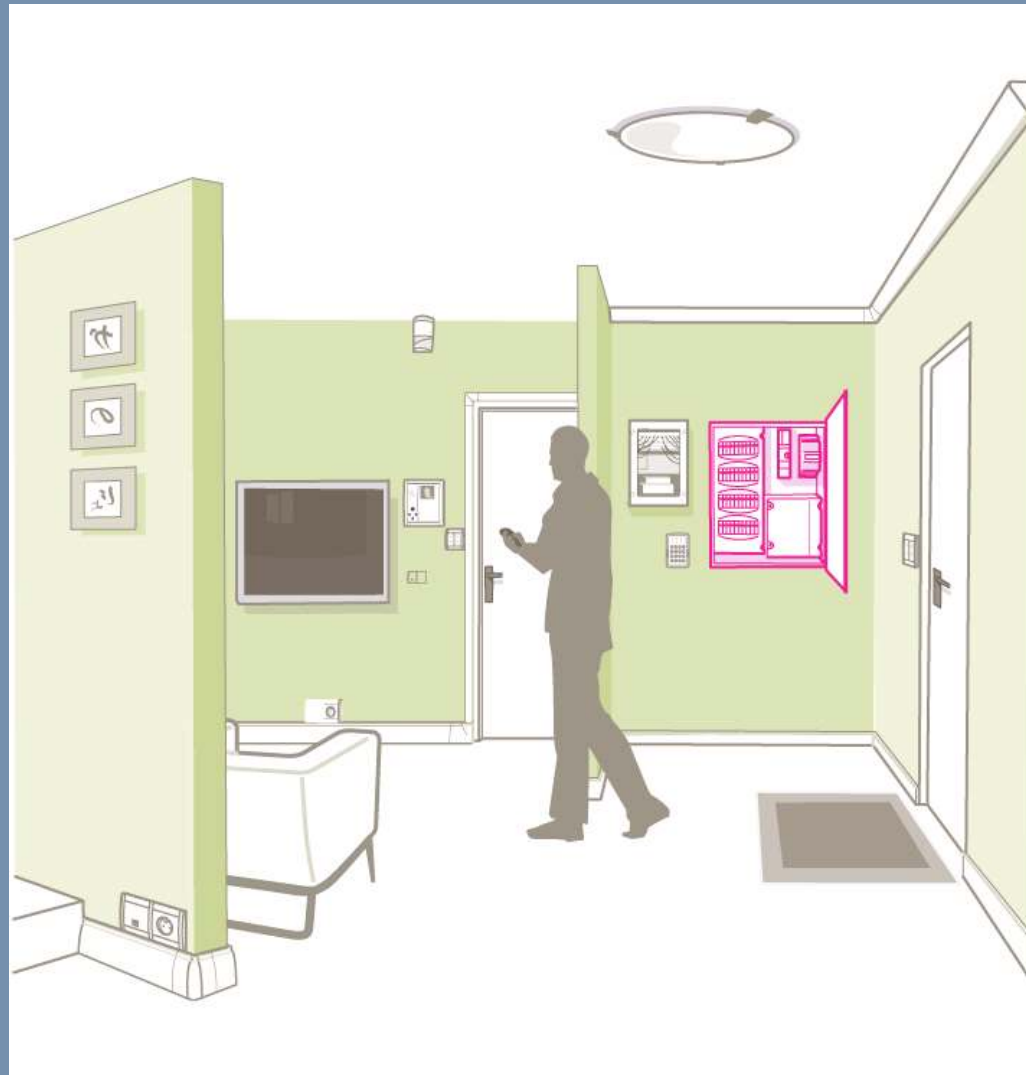
Plafond, cloison, sol



Des solutions pour le logement

Distribution de l'énergie

Protection contre les risques électriques



Des solutions pour le tertiaire et l'industrie

Contrôle et connexion de l'énergie

Appareillage électrique



Des solutions pour le tertiaire et l'industrie

Contrôle et connexion des données

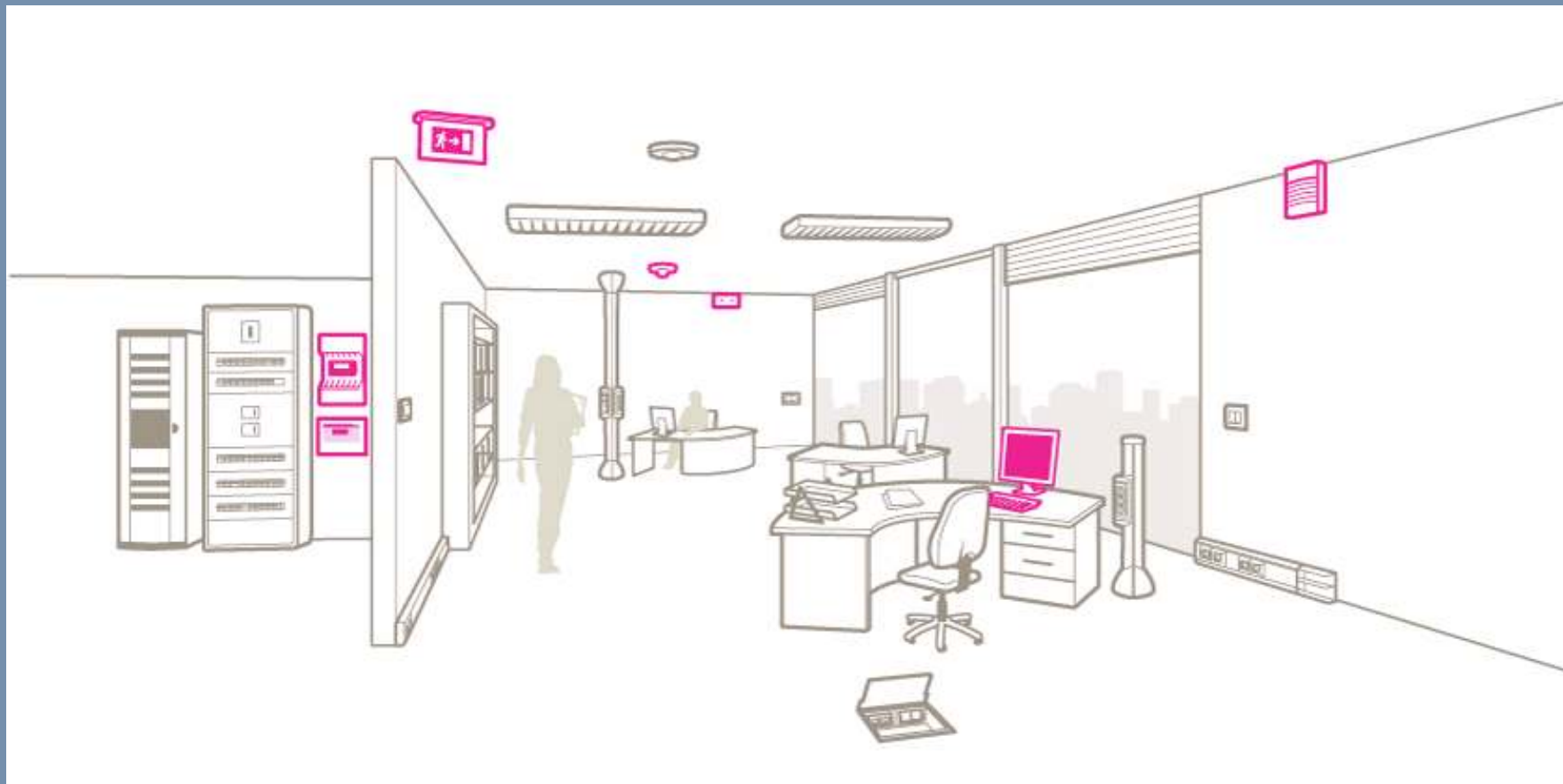
Voix Données Images



Des solutions pour le tertiaire et l'industrie

Sécurité

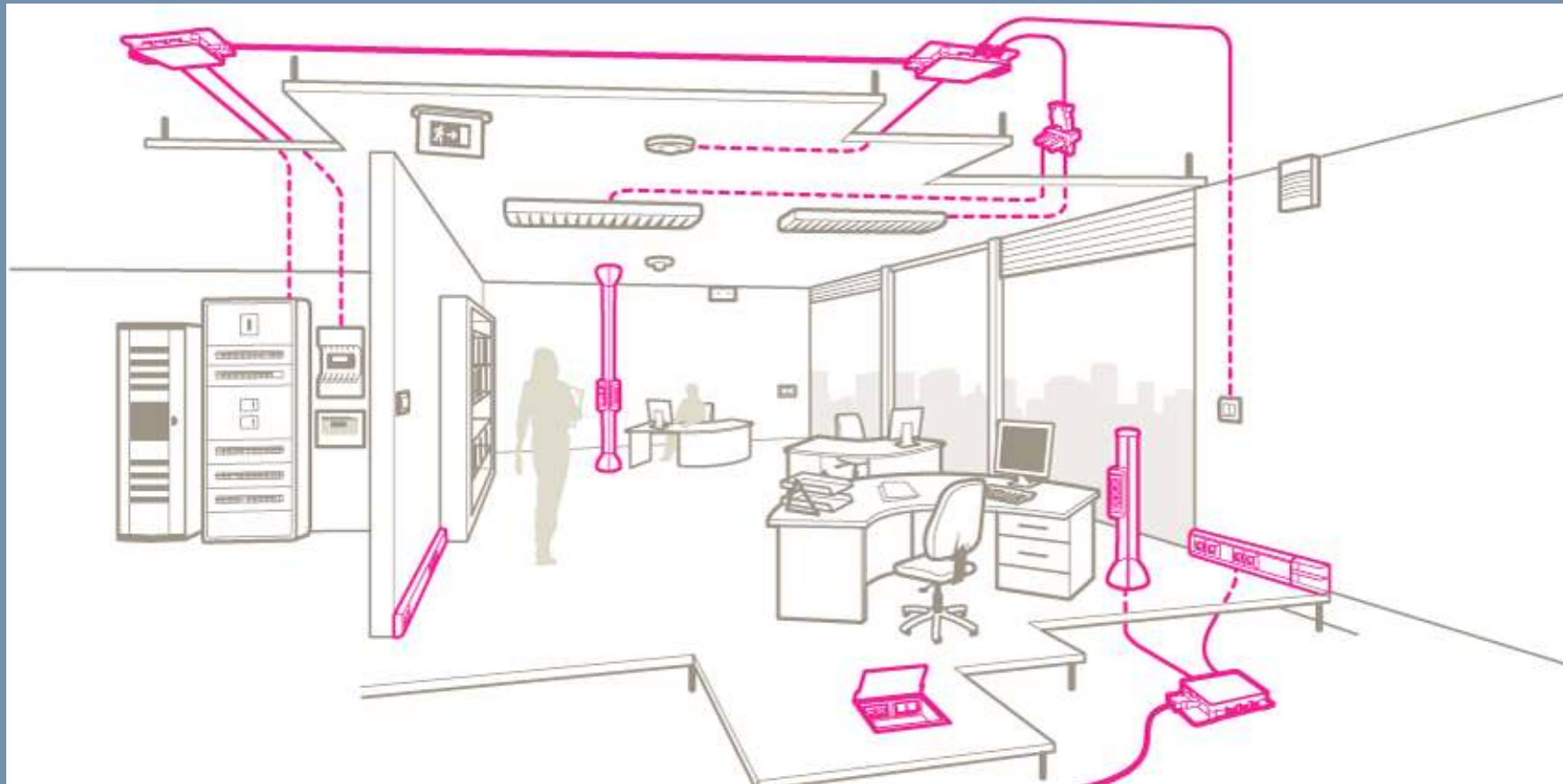
des personnes et des biens



Des solutions pour le tertiaire et l'industrie

Cheminement de câbles

Plafond, cloison, sol



Des solutions pour le tertiaire et l'industrie


Distribution de l'énergie

Protection contre les risques électriques



*Un marché attractif alliant
croissance et résistance aux cycles*

Barrières à l'entrée

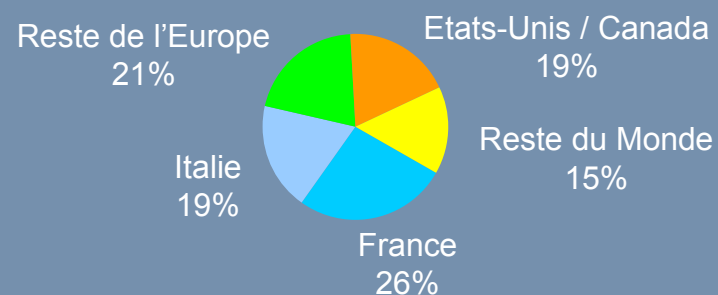
- 
- A large, solid red arrow pointing from the left column of text to the right column of text, indicating a flow or relationship between the two sets of information.
- Standards nationaux / Préférences locales
 - Loyauté aux marques / Relations commerciales pérennes avec les installateurs
 - Gammes de produits étendues
 - Technologie
- Aucun nouvel acteur majeur sur le marché depuis 20 ans
 - Une industrie non déflationniste

Résistance aux cycles due à une répartition équilibrée

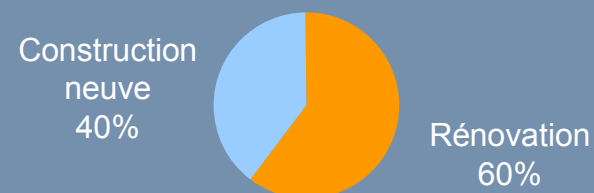
Notre marché : 50 Mds€

■ Diversité géographique des marchés

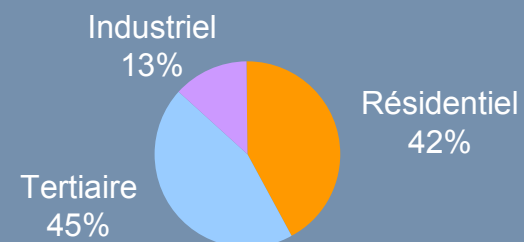
Exposition équilibrée de Legrand



■ Exposition aux marchés de la construction neuve et de la rénovation des bâtiments

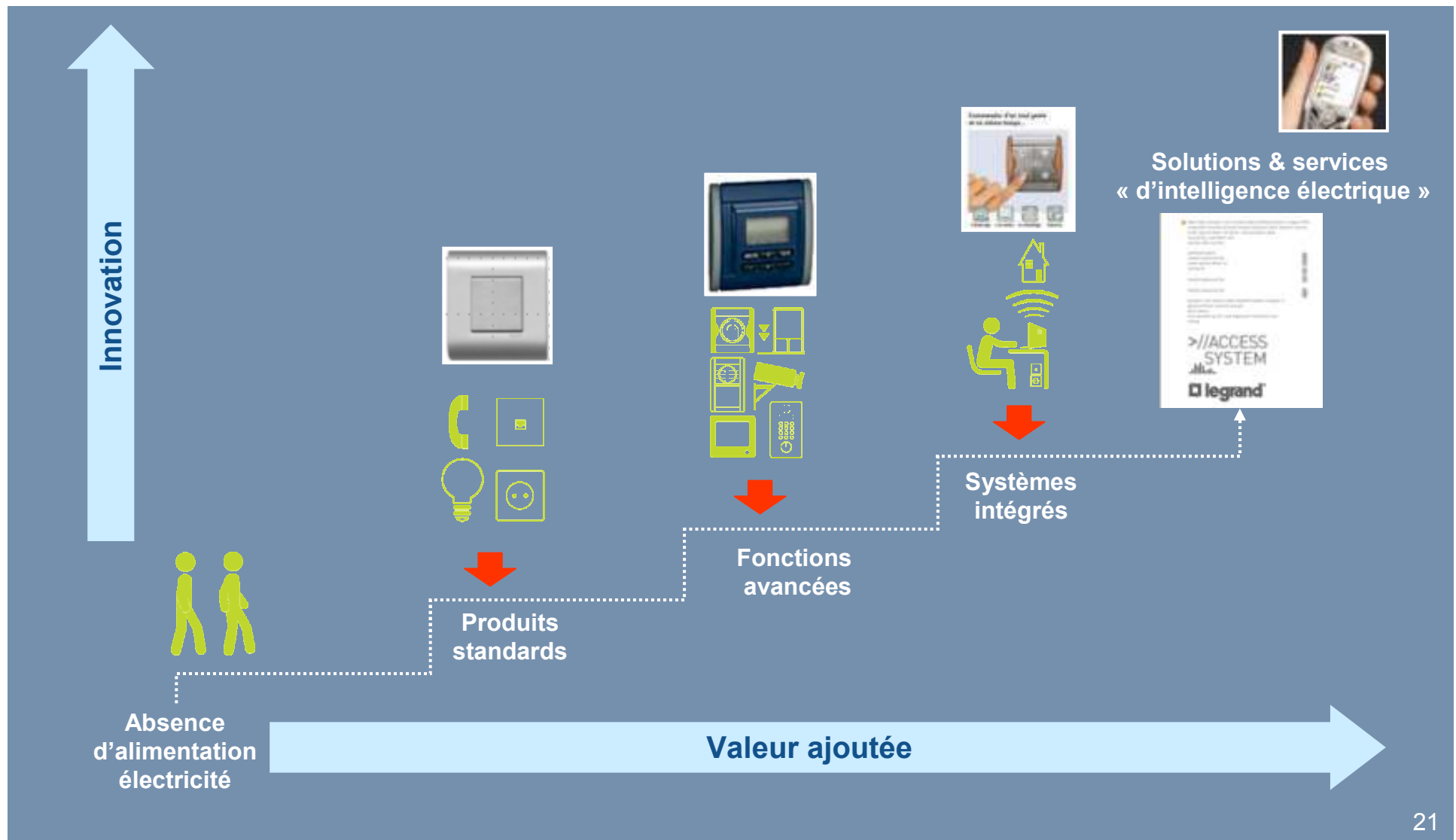


■ Exposition aux secteurs résidentiel, tertiaire et industriel



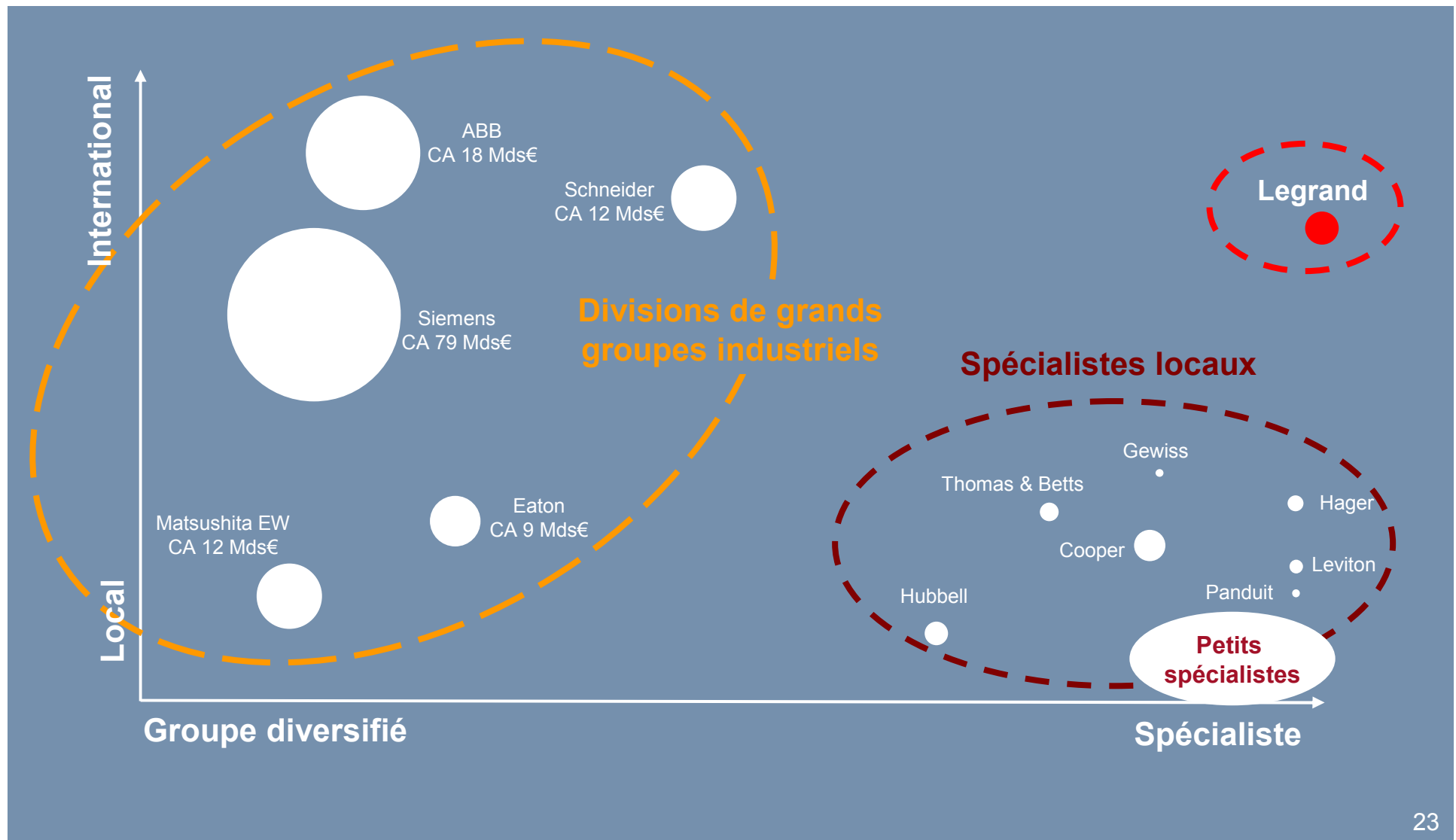
La basse tension: le segment de marché le plus attractif

Une croissance alimentée par des dynamiques de marché positives



Les atouts de Legrand

Le seul spécialiste mondial dans la basse tension



Des positions de leader mondial et local

« Leaderships » mondiaux

■ N°1 mondial pour deux familles de produits

- 18% du marché mondial de l'appareillage électrique
- 15% du marché mondial du cheminement de câbles

« Leaderships » locaux

■ N°1 pour au moins une famille de produits dans plus de 24 pays

- Europe : France, Italie, Espagne, Russie, Pologne...
- Amériques : États-Unis, Mexique, Brésil, Chili...
- Reste du monde : Chine, Inde, Corée, Australie...

■ 47% de notre chiffre d'affaires est généré avec des produits leaders sur leur marché

 Position de leader

 Autre présence

Un savoir faire reconnu en termes d'acquisitions

- Historiquement, la moitié de la croissance du groupe provient des acquisitions
- Plus de 100 acquisitions réalisées au cours des cinquante dernières années
- Connaissance approfondie des cibles potentielles
- Forte capacité d'intégration et de valorisation des synergies
- Critères financiers stricts

Une politique rigoureuse de croissance externe autofinancée et une expertise reconnue pour intégrer avec succès les acquisitions et générer des synergies de revenus et de coûts

Depuis janvier 2005, 8 acquisitions représentant plus de 300 M€ de chiffre d'affaires additionnel

Marchés en croissance	TCL	■ N°1 de l'appareillage électrique en Chine
	Shidean	■ N°1 des portiers audio et vidéo en Chine
	Cemar	■ N°1 des coffrets de distributions et des enveloppes industrielles au Brésil
	OnQ	■ N°1 des systèmes de câblage structuré résidentiel aux Etats-Unis
Accès au marché	Van Geel	■ N°1 des cheminements de câbles métalliques aux Pays-Bas
	RM	■ N°1 du cheminement de câbles métallique au Danemark
Complémentarité de gamme	ICM Group	■ N°1 mondial des chemins de câbles en fil
	Zucchini	■ N°1 des systèmes de canalisations électriques préfabriquées en Italie

Stratégie et développement

Une organisation commerciale locale et des fonctions industrielles globales

Plus local que les concurrents diversifiés – plus global que les concurrents locaux

Modèle antérieur

Une fédération d'implantations locales

- Responsabilité locale pour :
 - Production
 - Achats
 - Logistique
 - R&D
 - Marketing
 - Ventes
 - Services à la clientèle

Modèle amélioré

Fonctions industrielles globales

- 5 divisions industrielles spécialisées dans la production et la R&D
- Une organisation achats globale
- Une organisation logistique globale

Organisation commerciale locale

- 60 pays responsables du :
 - Marketing
 - Ventes
 - Services à la clientèle

- ✓ *Amélioration du focus marché local*
- ✓ *Économies d'échelle au niveau Groupe*
- ✓ *Bonus sur des objectifs clairement définis*

Vecteur de croissance : Des zones géographiques à fort potentiel

■ Pays émergents

- Asie, Europe de l'Est, Amérique latine, Afrique/Moyen-Orient

19% du chiffre d'affaires 2005
+ 16%¹ de croissance en 2005

■ Etats-Unis / Canada

- Croissance soutenue du marché et évolution vers les systèmes à valeur ajoutée

19% du chiffre d'affaires 2005
+ 16%¹ de croissance en 2005

- 38% du chiffre d'affaires 2005
- +16%¹ de croissance en 2005

Vecteur de croissance :

Des lignes de produits à fort potentiel

Une croissance soutenue par le lancement de nouveaux produits

Lignes de produits à forte croissance

■ Automatismes résidentiels



■ VDI



■ Distribution d'énergie



- 36% du chiffre d'affaires 2005
- + 16% de croissance en 2005

Recherche & Développement

■ Dépenses de Recherche et Développement¹
~ 5% du chiffre d'affaires

■ 40% des investissements sur les nouveaux produits

■ 1 800 collaborateurs environ

■ 4 500 brevets environ

- 30 nouvelles gammes de produits lancées en 2005, contre 9 en 2003
- Innovations à la pointe de la technologie
- Objectif : 50% du CA généré par les nouveaux produits (37% en 2005)

1. Dépenses R&D comptabilisées au compte de résultat, plus dépenses R&D immobilisées, moins amortissement des dépenses R&D immobilisées, moins amortissement des actifs de R&D réévalués suite à l'acquisition de 2002

Optimisation continue des coûts

L'établissement d'une infrastructure centralisée continue de porter ses fruits

**Divisions
industrielles**



- Production propre vs externalisation
- Transfert de production

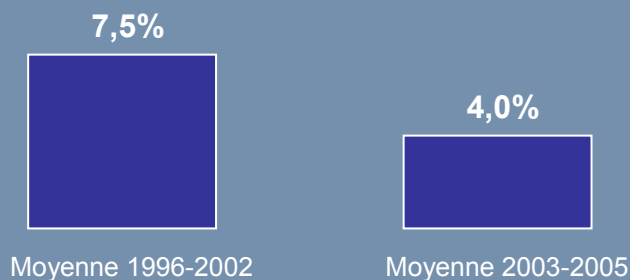
Fonction achats



- Organisation mondiale
- Internationalisation

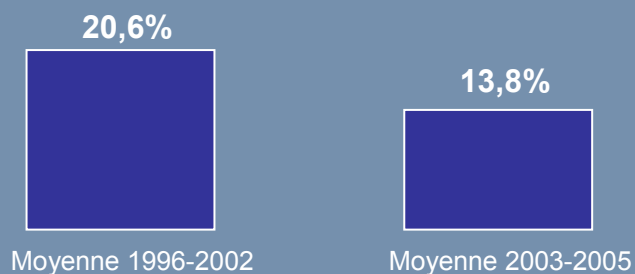
Contrôle des capitaux employés augmentant la génération de *cash flow*

Optimisation des dépenses d'investissement



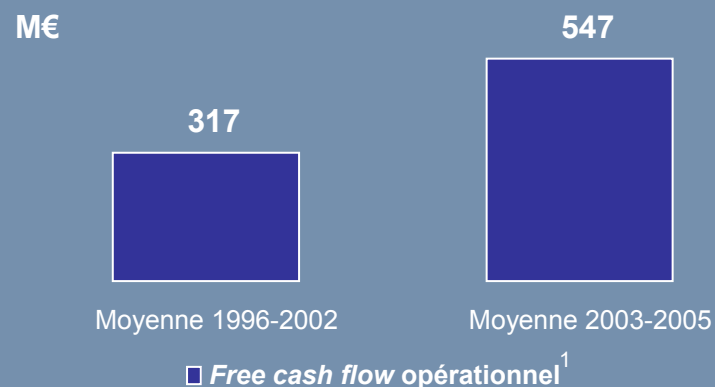
■ Dépenses d'investissement en % du CA

Réduction du besoin en fonds de roulement



■ Besoin en fonds de roulement en % du CA

Forte génération de *cash flow*



■ Free cash flow opérationnel¹

Réallocation permanente du capital pour alimenter la croissance

1. Défini comme : EBITDA récurrent – investissements – variation du besoin en fonds de roulement, hors coûts d'acquisition en 2003

Principaux résultats financiers

Performances 2005

Une dynamique de croissance organique forte

Chiffre d'affaires groupe : 3 248 M€ en 2005

+ 6,6% en 2005

+ 16% sur 2 ans

Etats-Unis/Canada : 618 M€

+ 12,3% en 2005

+ 27% sur 2 ans

France : 857 M€

+ 5,0% en 2005

+ 10% sur 2 ans

Reste de l'Europe : 692 M€

+ 5,4% en 2005

+ 20% sur 2 ans

Italie : 606 M€

+ 3,7% en 2005

+ 7,5% sur 2 ans

Reste du monde : 475 M€

+ 8,5% en 2005

+ 21% sur 2 ans

Forte croissance et amélioration de la rentabilité

Chiffres clés

IFRS, en millions d'€	2003	2004	2005
Chiffre d'affaires	2 762	2 926	3 248
<i>% de croissance</i>		6,0%	11,0%
Résultat opérationnel ajusté¹	366	473	509
<i>Marge</i>	13,2%	16,2%	15,7%
Free Cash Flow²	175	362	328
<i>% du chiffre d'affaires</i>	6,3%	12,4%	10,1%

Depuis 2003 :

- + 18% en chiffre d'affaires**
- + 39% en résultat opérationnel ajusté**
- + 250pb de marge opérationnelle ajustée**

1. Avant amortissements des actifs corporels et incorporels réévalués suite à l'acquisition de 2002 et perte de valeur des survaleurs. Avant revalorisation des stocks de 126 M€ constatée en 2003 et liée à l'acquisition de 2002

2. Free cash flow : marge brute d'autofinancement – variation du besoin en fonds de roulement – dépenses d'investissements + produits nets de la vente d'actifs

*Performances
du premier trimestre 2006*

Une dynamique de croissance organique toujours forte

Chiffre d'affaires groupe : 941 M€ au 1^{er} trimestre 2006

+ 10,1% au 1^{er} trimestre 2006

+ 17% sur 2 ans

Etats-Unis/Canada : 162 M€

+ 9,8% au 1^{er} trimestre 2006

+ 23% sur 2 ans

France : 247 M€

+ 4,2% au 1^{er} trimestre 2006

+ 9,0% sur 2 ans

Reste de l'Europe : 192 M€

+ 10,5% au 1^{er} trimestre 2006

+ 20% sur 2 ans

Italie : 193 M€

+ 11,6% au 1^{er} trimestre 2006

+ 14% sur 2 ans

Reste du monde : 147 M€

+ 20% au 1^{er} trimestre 2006

+ 27% sur 2 ans

Croissance des résultats et amélioration de la génération de cash flow

IFRS, en millions d'€	1 ^{er} trimestre 2005	1 ^{er} trimestre 2006
Chiffre d'affaires <i>% de croissance</i>	766	941 23%
Résultat opérationnel ajusté ¹ <i>Marge</i>	132 17,2%	164 17,4%
<i>Free Cash Flow</i> ²	- 25	15

Par rapport au premier trimestre 2005 :
 + 23% en chiffre d'affaires
 + 24% en résultat opérationnel ajusté

1. Avant amortissements des actifs corporels et incorporels réévalués suite à l'acquisition de 2002 et perte de valeur des survaleurs
 2. Free cash flow : marge brute d'autofinancement – variation du besoin en fonds de roulement – dépenses d'investissements + produits nets de la vente d'actifs

Une structure financière créatrice de valeur pour l'actionnaire

- Une structure financière optimale
 - Création de valeur par effet de levier
 - Notation de crédit « investissement »

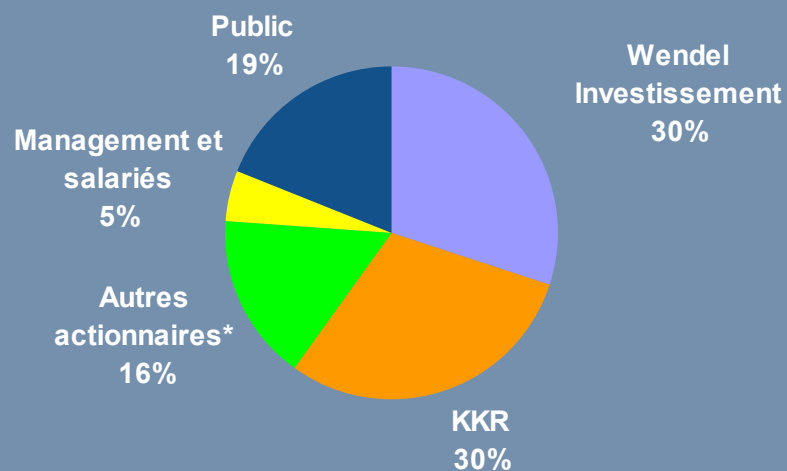
- Un free cash flow élevé permettant le financement de la croissance et le versement de dividendes

Actionnariat, gouvernement d'entreprise et développement durable

Actionnariat

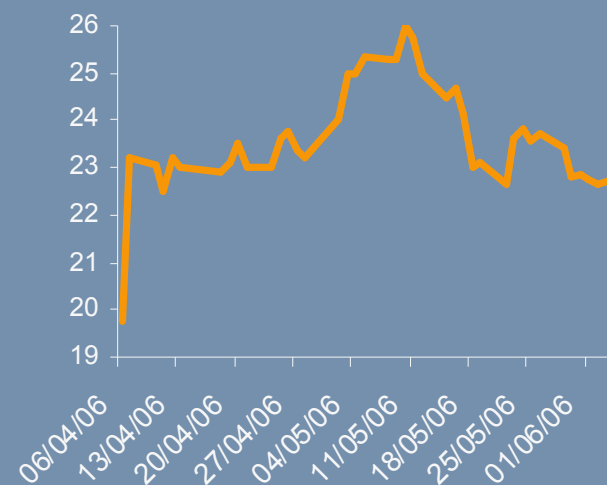
- Succès de l'introduction en bourse: une offre sursouscrite 30 fois
- Forte progression du titre: + 15,4% depuis l'introduction le 6 avril 2006

Répartition du Capital



Evolution du cours de bourse depuis l'introduction

Action Legrand en €



* Principalement West LB AG, MPE et Goldman Sachs Capital Partners

Gouvernement d'entreprise

- **Conseil d'administration**
 - Composé de 11 membres
 - Dont deux administrateurs indépendants

- **3 comités**
 - Comité d'audit
 - Comité des nominations et des rémunérations
 - Comité stratégique

- **Contrôle interne au niveau des standards internationaux les plus exigeants**

- **Contrôle externe : 2 commissaires aux comptes**

Développement durable

■ Une charte des fondamentaux

- Des valeurs fortes partagées: éthique du comportement, écoute clients, valorisation des ressources, innovation
- Une sécurité accrue
 - Mise en place d'une direction dédiée à la prévention des risques
 - Charte de prévention des risques
 - Mise en œuvre d'un système de gestion de la sécurité (ref ILO OSH 2001)
- Une politique environnementale active
 - 65% des sites certifiés ISO 14 001
 - Démarche d'éco conception
 - Sensibilisation des clients aux enjeux environnementaux

■ Une gestion attentive des ressources humaines

- Plateformes de mobilité
- Management Center
- Revue de Personnel et d'Organisation

Questions / Réponses

Présentation et vote des résolutions

Résolution n°1

Distribution, à titre exceptionnel, de la somme de 0,41 euro par action pour chacune des 269 693 376 actions composant le capital social de la société, soit un montant total de 110 574 284,16 euros. Cette somme sera prélevée sur le poste « Report à nouveau ».

Résolution n°2

Pouvoirs pour formalités

Legrand